

Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)

1. Ausschreibungsrunde

„Digitale und datengetriebene Geschäftsmodelle und Pionierlösungen“

Hinweise zum Schreiben der Vorhabenbeschreibung im Rahmen des IGP-Posters zum Vollantrag für **Projektform C „Netzwerke“**

Bitte beachten Sie die folgenden wichtigen Hinweise:

1. Die Gutachterinnen und Gutachter beurteilen ausschließlich die im Rahmen des Vollantrags eingereichte Vorhabenbeschreibung. Sie haben keine Kenntnis von der zuvor eingereichten Teilnahmeskizze.
2. Der Vollantrag steht daher für sich und muss alle relevanten Informationen enthalten. Er ist rechtlich bindend bei der Beantragung von Fördermitteln im IGP.
3. Die Vollanträge stehen im Wettbewerb zueinander, wofür gleiche Bedingungen für alle Antragstellenden höchst relevant sind. Alle Antragstellenden müssen somit die IGP-Antragsformulare und Anlagen verbindlich nutzen und dürfen den zur Verfügung gestellten Platz nicht überschreiten.
4. Die Darstellung Ihrer Geschäftsidee/Pionierlösung muss ohne weitere Quellen/Verweise/Dokumente verständlich und überzeugend sein. Quellenangaben und externe Verlinkungen können als Belege für Ihre Aussagen eingefügt werden, sie dürfen aber nicht für das Verständnis des Antrags essentiell sein. Die dort zusätzlich zum Antrag zu findenden Inhalte selbst können daher auch nicht Bestandteil der begutachteten Informationen sein.
5. Die Darstellung Ihrer Projektidee im Vollantrag orientiert sich an der Struktur des bereits in der Teilnahmeskizze genutzten IGP-Posters mit den Kategorien *Innovationsbedarf / Wettbewerb / Lösungsansatz / Team / Marktpotential / Förderbedarf* (wie Sie es bereits aus der Teilnahmeskizze kennen). Für den Vollantrag kommen also keine weiteren Kategorien hinzu. Vielmehr ist nun eine Vertiefung und Fundierung der in der Teilnahmeskizze bereits von Ihnen beschriebenen Inhalte gefordert. Nutzen Sie den zusätzlichen Platz sowie die Möglichkeit, Abbildungen zu integrieren, um (Gutachterinnen und Gutachter für Ihre Netzwerkidee zu begeistern, Chancen/Potenziale des Netzwerks und Entwicklungsideen im Netzwerk zu belegen sowie die geplante Umsetzung Ihrer Idee ausführlicher und für Externe nachvollziehbar darzustellen. Der Mehrwert für den späteren Nutzer (B2B, B2C, C2B, C2C) muss deutlich und nachvollziehbar werden!
6. Nutzen Sie zur Darstellung Ihrer Projektidee ausschließlich das auf der IGP-Website zur Verfügung gestellte Formular „IGP-Poster für Vollantrag Projektform C – Netzwerke“.
7. Der Umfang der Vorhabenbeschreibung sollte inklusive Abbildungen zehn Seiten nicht überschreiten (zzgl. Arbeitsplan). Die einzelnen Kategorien des IGP-Posters haben daher Begrenzungen der maximal zulässigen Zeichenzahl. Diese finden Sie nachfolgend und im Formular.
8. Für Netzwerke wird eine mit allen Partnern abgestimmte, gemeinsame Vorhabenbeschreibung inklusive eines abgestimmten Arbeitsplans durch die Netzwerkmanagementschreibweise eingereicht. Bitte achten Sie darauf, dass die im Arbeitsplan dieser Anlage angegebenen Arbeitsaufwände mit den in easy-Online und Anlage 3 gemachten Angaben übereinstimmen.

1. Innovationsbedarf (max. 2.500 Zeichen)

Wie beim IGP-Poster aus der Skizzenphase erläutern Sie hier den Bedarf für die Realisierung Ihrer innovativen Idee(n) und welche Zielgruppe(n) bzw. welchen Markt (welche Märkte) sie im Netzwerk adressieren. Der Innovationsbedarf kann sich beispielsweise auf eine spezifische Marktchance, ein Kundenbedürfnis, das Heben ungenutzter Kooperationspotenziale oder eine Marktlücke beziehen.

Gegenüber der Teilnahmeskizze sollten Sie den Bedarf im Vollantrag noch fundierter begründen und belegen. Dies kann z. B. durch die Schilderung eigener Erfahrungen, konkreter Kundenanfragen oder identifizierter Bedarfslücken geschehen. Unterstützt werden können Ihre Ausführungen durch die Angabe von Quellen oder externer Literatur, deren Inhalte können jedoch nicht in die Begutachtung einbezogen werden (siehe Hinweise, Punkt 3). In jedem Fall sollte deutlich werden, dass die durch die Netzwerkpartner und die Netzwerkmanagementeinrichtung angedachten Innovationen hohen Neuigkeitswert besitzen und auf konkrete Problemstellungen, einen Kundennutzen, einen unbefriedigten Bedarf o. ä. zielen.

2. Lösungsansatz

Dieser Abschnitt ist in zwei Teile gegliedert: Zum einen müssen Sie Ihre Netzwerkvision (den Kern Ihrer Projektidee) überzeugend beschreiben. WIE wollen Sie den identifizierten Bedarf decken, WELCHE Lösung wollen Sie den potentiellen Kunden anbieten? Zum anderen müssen Sie die geplante Umsetzung ausführlich darstellen. Erläutern Sie dafür nachvollziehbar, wie Sie (ggf. im Verbund) Ihre Projektidee realisieren wollen, beschreiben Sie dazu in einer Kurzfassung wesentliche Elemente des noch separat zu beschreibenden Arbeitsplanes (Kategorie 7).

Zudem haben Sie an dieser Stelle die Gelegenheit, Ihrem Antrag zwei Abbildungen beizufügen. Wählen Sie Abbildungen, durch die Ihr Lösungsansatz gut für Dritte nachvollziehbar wird. Nutzen Sie die Abbildungen, um Inhalte zu transportieren!

2.1 Geschäftsidee/Pionierlösung (max. 2.500 Zeichen)

Beschreiben Sie, wie die Netzwerkvision, also die avisierte Geschäftsidee/Pionierlösung den Innovationsbedarf adressiert und ggf. die identifizierte Wettbewerbslücke ausnutzt. Dabei ist es wichtig, die Idee (Netzwerkvision) mit ihren Stärken und Potenzialen und ihrem Neuigkeitswert prägnant darzustellen. Beschreiben Sie bitte, welchen Mehrwert die von Ihnen adressierte Kundengruppe durch Ihre Pionierlösung gewinnen kann und arbeiten Sie u. a. damit das Alleinstellungsmerkmal deutlich heraus. Gehen Sie bitte auch auf die grundsätzliche Machbarkeit ein, und vermitteln Sie diese z. B. durch den Verweis auf geleistete Vorarbeiten der Netzwerkpartner und ggf. auch der Netzwerkmanagementeinrichtung.

2.2 Umsetzung (max. 3.500 Zeichen)

Hier müssen Sie die geplanten Netzwerkaktivitäten zur Realisierung Ihrer Idee darlegen. Dazu gehört eine Erläuterung von aufeinander aufbauenden Netzwerkphasen¹, mit nachvollziehbarer Beschreibung von Arbeitsinhalten sowie Beschreibungen von Herausforderungen und Risiken für einzelne Aktivitäten, die gleichzeitig auch den Förderbedarf belegen. Wesentlich ist auch, dass in Ihrem Arbeitsplan die Entwicklung einer gemeinsamen Innovations-Roadmap angemessen berücksichtigt ist. Die Innovations-Roadmap unterstützt Sie, die Netzwerkvision zu erreichen. Definieren Sie Ziele, um die Netzwerkvision erreichen zu können. Brechen Sie diese Ziele in klar umrissene Teilziele (ggf. gleich

¹ siehe hierzu auch Punkt 4.2.4/5 der Förderrichtlinie, wo auf Phase 1 und Phase 2 der Netzwerke eingegangen wird.

Arbeitspakete) herunter, die Sie gemeinsam mit den jeweils passenden Netzwerkpartnern umsetzen können. Die Innovations-Roadmap dokumentiert das konkrete Vorgehen sowie Grundzüge der Arbeitsteilung der Partner und der Netzwerkmanagement-Einrichtung. Die Innovations-Roadmap muss nicht zum Vollantrag der Phase 1 vorliegen, die Beschreibung muss jedoch beinhalten, wie Sie diese entwickeln wollen und welche Ideen Sie bereits jetzt haben! Die Innovations-Roadmap soll das Ergebnis der Phase 1 sein. Idealerweise haben Sie zu Ende der Phase 1 Ihre Ideen für Projekte, Studien, Workshops, Veranstaltung etc. derart vertieft, dass Sie zu Beginn der Phase 2 zur Umsetzung bzw. Antragstellung gebracht werden kann. Bitte achten Sie auch darauf, dass Sie innerhalb der Phase 1 eine Netzwerkidentität herstellen, die eine vertrauensvolle Zusammenarbeit der Netzwerkpartner gewährleistet.

Definieren Sie auch Meilensteine für Ihre Netzwerk. Diese stellen wichtige Etappen entlang der Netzwerkaktivitäten dar, also Teilziele, an denen Sie den Projektfortschritt messen können. Es sollte deutlich werden, welcher Partner welchen Anteil leistet und welche Meilensteine für welches Teilziel/Teilvorhaben relevant sind. Die Meilensteine sollten Ihnen zeigen, ob Sie mit dem ursprünglich angestrebten Arbeitsplan Ihre Ziele erreichen können.

Erläutern Sie hier die geplanten Aufträge an Dritte. Wer soll welche Aufgaben wann für das Netzwerk umsetzen? Wie werden diese Ergebnisse in der Netzwerkarbeit verwendet? Wie kommen Sie den Netzwerkpartnern zugute?

Zur detaillierten Darstellung des Arbeitsplanes mit einzelnen Arbeitspaketen nutzen Sie bitte die Tabellen-Vorlage (siehe 7. Arbeitsplan).

3. Wettbewerb (max. Zeichenzahl: 3.000)

Hier soll erläutert werden, wie sich ihre angestrebte Lösung vom Wettbewerb abhebt – national als auch international.

Nutzen Sie den Vollantrag, um den Gutachterinnen und Gutachtern zu zeigen, dass Sie Ihr Wettbewerbsumfeld kennen und um mögliche nationale und internationale Wettbewerber und deren Konkurrenzprodukte wissen. Wie viele und welche direkten Konkurrenten gibt es ggf. und wo sehen Sie Vor- bzw. auch Nachteile Ihrer angestrebten Innovation(en)? Welche Markteintrittsbarrieren bestehen? Dies betrifft u. U. auch regulative Rahmenbedingungen sowie Patent- und Schutzrechte. Nur wenn Sie den bestehenden Wettbewerb klar und präzise beschreiben, wird auch der Wettbewerbsvorteil Ihres Ansatzes und sein Alleinstellungsmerkmal nachvollziehbar!

Benennen Sie zudem ganz konkret, worin bzw. wie sich Ihre avisierten Innovationen von bestehenden, marktverfügbaren Lösungen unterscheiden. Belegen Sie dies möglichst mit quantitativen bzw. zumindest qualitativen Parametern. Bitte verweisen Sie zudem mit Links auf bestehende Konkurrenzlösungen, von denen Sie sich abheben möchten.

4. Team

Dieser Abschnitt ist ebenfalls in zwei Teile gegliedert.

4.1 Die antragstellende Netzwerkmanagementeinrichtung und die vorgesehenen Netzwerkmanager (max. 2.000 Zeichen)

Zuerst beschreiben Sie bitte Eignung, Erfahrungen und Kompetenzen der antragstellenden Netzwerkmanagementeinrichtung in den für das geplante Netzwerk relevanten Feldern als Ganzes. Hier können Sie auch auf Vorarbeiten und Referenzen eingehen.

Beschreiben Sie bitte zudem Eignung, Erfahrungen und Kompetenzen der als NetzwerkmanagerInnen vorgesehenen Personen. Dazu zählen Berufs-, Bildungs- und Erfahrungshintergründe, inklusive Schlüsselqualifikationen und relevante Arbeitserfahrung, so dass die Eignung der vorgesehenen Personen beurteilt werden kann.

Die aufzuführenden Kompetenzen sollten sich jeweils auf für das Netzwerk relevante fachliche und betriebswirtschaftliche Gebiete sowie generelle Management-, Kooperations-, Marketing- und ggf. zulassungsrechtliche Erfahrungen beziehen.

4.2 Die Netzwerkpartner (max. 2.500 Zeichen)

Nutzen Sie diesen Abschnitt um die Netzwerkpartner vorzustellen. Es soll deutlich werden, in welcher Form sich die beteiligten Unternehmen/Einrichtungen komplementär als Netzwerkpartner ergänzen und wie die Zusammenarbeit bzw. Arbeitsteilung zwischen den Partnern gestaltet werden kann. Geben Sie deshalb bitte eine kurze Kompetenzbeschreibung eines jeden Netzwerkpartners ab. Die Ziele eines jeden Partners und die Synergiepotenziale sollten deutlich werden.

Bitte nutzen Sie für eine übersichtliche Darstellung des Ineinandergreifens der verschiedenen Netzwerkpartner die folgende Tabelle.

5. Marktpotenzial (max. 3.000 Zeichen)

Bitte erläutern Sie, für welche Märkte Lösungen und neue Geschäftsmodelle innerhalb des Netzwerks erarbeitet werden sollen. Schätzen Sie bitte die Marktgröße ab und geben Sie eine erste Prognose hinsichtlich des Wertschöpfungspotenzials ab. Gehen Sie dabei auch auf die Reichweite der Netzwerkarbeit (z. B. innerhalb einer Branche oder Region) ein. Erläutern Sie auch die wirtschaftlichen Erwartungen (ggf. quantitative Ziele) der Netzwerkpartner.

6. Förderbedarf (max. 2.000 Zeichen)

Erläutern Sie in diesem Abschnitt bitte, warum Sie staatlichen Förderbedarf für Ihr Netzwerk sehen. Dabei sollten Sie auf die Risiken eingehen, die Sie bei der Umsetzung der Projektidee erwarten (siehe Abschnitt 2.2) und die die private Finanzierung des Netzwerks erschweren. Auch auf die Frage, warum das Netzwerks nicht vollständig aus Unternehmensmitteln bezahlt wird, sollte eingegangen werden, insbesondere bei Anträgen von größeren Unternehmen. Bitte beachten Sie, dass das Netzwerk im IGP nur gefördert werden kann, wenn es ohne Förderung gar nicht oder nur mit Zeitverzögerung und in bedeutend geringerem Umfang realisiert werden könnte.

Quellenverzeichnis

Führen Sie hier die verwendeten Literaturangaben sowie Internetquellen auf.

7. Arbeitsplan

Als Ergänzung zum Abschnitt 2.2 (Umsetzung) bitten wir Sie, anhand der Tabellenvorlage die einzelnen Arbeitspakete Ihrer Netzwerkaktivitäten darzustellen. Lösungsweg und Aufwand sollten nachvollzogen werden können. In diesem Teil sind die folgenden Informationen gefordert:

- Detaillierte Beschreibung der einzelnen Arbeitspakete inkl. Teilaktivitäten.
- Angabe des Arbeitsaufwands in Personenmonaten (PM) sowie Zuordnung des Aufwands zu den verschiedenen Teilaktivitäten.
- Die Teilaktivitäten dürfen nicht mehr als 6 PM (in Summe der Partner) umfassen. Falls Sie diese Anzahl überschreiten, müssen Sie die Teilaktivitäten feiner aufgliedern.

Sie haben die Möglichkeit beliebig viele Arbeitspakete und Teilaktivitäten (Zeilen) aufzuführen. Als Richtwert sollten Ihnen drei bis acht Arbeitspakete, mit jeweils max. drei Teilaktivitäten, dienen.

Bitte achten Sie darauf, dass die Summe der PM identisch mit der Summe ist, die Sie in easy-Online und in Anlage 3 eingetragen haben!