



## Inhalt

<b>1. Einleitung und Ziele</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Aufnahmekriterien</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Handhabung der zur Verfügung gestellten Stunden</b> .....	<b>5</b>
<b>4. Ablauf</b> .....	<b>5</b>
<b>4.1. Online Antrag</b> .....	<b>6</b>
<b>4.2. Beurteilung</b> .....	<b>6</b>
<b>4.3. Erstgespräch</b> .....	<b>6</b>
<b>4.4. Vertrag</b> .....	<b>7</b>
<b>4.5. Start Programm</b> .....	<b>7</b>
<b>4.6. Milestone Reviews</b> .....	<b>7</b>
<b>4.7. Schlusspräsentation</b> .....	<b>7</b>
<b>4.8. Abschluss</b> .....	<b>7</b>
<b>5. Programmverlauf</b> .....	<b>8</b>
<b>5.1. Aus Sicht Antragsteller</b> .....	<b>8</b>
<b>5.2. Aus Sicht Institut oder Fachbereich</b> .....	<b>8</b>
<b>5.3. Aufgabe des Advisors</b> .....	<b>8</b>
<b>5.4. Projektplan und Milestone</b> .....	<b>9</b>
<b>5.5. Regelung zu IP</b> .....	<b>10</b>

# 1. Einleitung und Ziele

## Einleitung

An der BFH-TI besteht ein grosses Potenzial zu technischen Innovationen bei Mittelbau-Mitarbeitenden, welches bisher noch kaum genutzt wird. Diese Mitarbeitende in Forschung oder Lehre verfügen über fundiertes Fachwissen, welches sie aber kaum im unternehmerischen Kontext einbringen. Das Bottom-up-Intrapreneurship-Programm «**Inspire Inside**» hat als Ziel, «Intrapreneure» bei der Schaffung von technologie- und wissens-basierten neuen Geschäftsideen zu unterstützen.

Das Programm «Inspire Inside» bietet Mitarbeitenden im Mittelbau der BFH-TI die Möglichkeit, eigene Ideen zu Geschäftskonzepten im Rahmen ihrer Anstellung zu entwickeln. Ein Geschäftskonzept ist eine schriftliche Zusammenfassung der gesamten Geschäftsidee. Darin wird nicht nur die Idee und deren Potenzial beschrieben, sondern auch auf Markt, Finanzen und Team eingegangen. Durch eine Bewerbung mit (1) Projektskizze und (2) Projektplan können Mitarbeitende ein Budget von bis zu **100-Stunden** beantragen. Die zur Verfügung gestellte Budget muss innerhalb von sechs Monate verwendet werden und wird durch regelmässige Reviews überprüft. Die Stunden können auch auf mehrere Personen aufgeteilt werden, was zu mehr Interdisziplinarität und Teamorientierung führen soll. Der Antrag wird von einer Person gestellt.

## Ziele des Programms

Das Geschäftskonzept einer technischen Innovation wird hinsichtlich seiner Umsetzbarkeit und Marktfähigkeit geprüft und weiterentwickelt. Ziel ist es, die Grundlage für das BFH-TI Spin-off Label zu erreichen. Das Projekt soll nach Inspire Inside in ein Stufe A «Initial Coaching» der Innosuisse und/oder die be-advanced Challenge überführt werden. Hierzu wird auf der Grundlage der erarbeitenden Erkenntnisse ein [Innosuisse Training Antrag](#) ausgefüllt. Zudem soll, in Zusammenarbeit mit einem Institut, die Möglichkeit für F&E validiert werden (idealerweise durch ein Innosuisse Innocheck), falls das Thema nicht bereits in der Forschung verankert ist.

## Zielgruppe

Inspire Inside richtet sich an Mittelbau-Mitarbeitende, welche eine noch frühe Projektidee auf die Umsetzbarkeit und Marktfähigkeit prüfen wollen. Im Startup-Lifecycle der BFH-TI (Abbildung 1), positioniert sich Inspire Inside zwischen Phase 2 (Ideen erzeugen und validieren) und Phase 3 (Konzept zum eigenen Unternehmen aufbauen). Ziel ist es, frühe Projekte zu unterstützen, welche im unternehmerischen Kontext, noch keine nennenswerten Fortschritte aufweisen können.

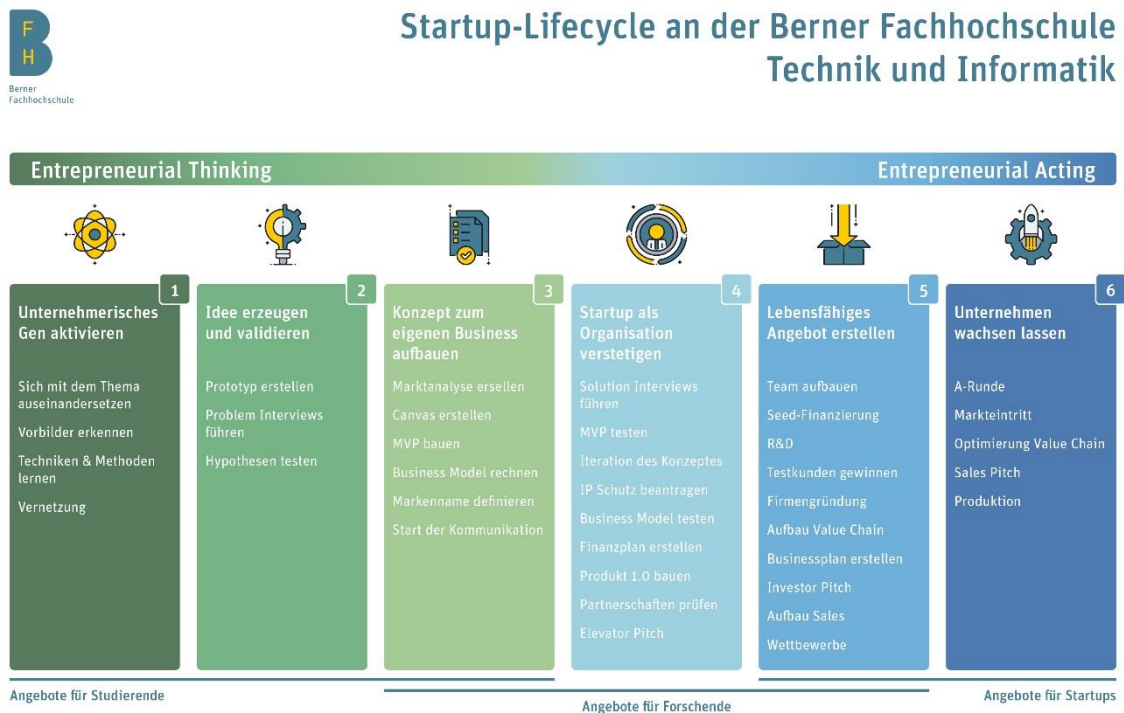


Abbildung 1: Startup Lifecycle an der BFH-TI

## 2. Aufnahmekriterien

- Mittelbau-Angestellte der BFH TI
- Im Kompetenzbereich der BFH TI/AHB
- Potenzial für angewandte Forschung und Entwicklung
- Motivation und Track-Record des Antragsstellers
- Markt- und Wachstumspotenzial sind vorhanden
- Innovationsgrad des Geschäftskonzepts
- Eingeschätzte Förderungsnotwendigkeit
- Mögliches Unternehmen wird in der Schweiz/im Kanton Bern gegründet
- Geschäftskonzept hat das Potenzial, neue Arbeitsplätze zu schaffen

### 3. Handhabung der zur Verfügung gestellten Stunden

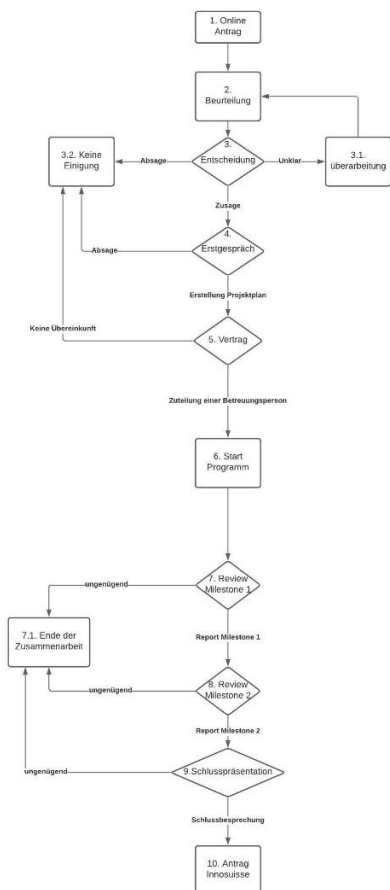
Bei einem positiven Bescheid erhält der Antragsteller 100h Budget, welche er/sie innert sechs Monaten nutzen kann. Der Antragsteller entscheidet selbst, ob er diese Stunden ganzheitlich für sich nutzt oder diese Stunden teilt. Eine Teilung der Stunden ist erwünscht, sofern dies das Projekt im unternehmerischen Kontext unterstützen. Die Stunden können z.B. für eine zweite Person eingesetzt werden, die aktiv im Projekt mitarbeitet (evtl. zukünftige/r Co-Founder/in) oder um zusätzliche Unterstützung durch einen Dozierenden/Vorgesetzten zu erhalten. Dies hat keinen Einfluss auf die weiteren zur Verfügung gestellten Supportstunden im Rahmen der normalen Betreuung (siehe unter 6.3.).

Mögliche Handhabung des Stundenbudgets:

- 50h Antragsteller
- 30h «Co-Founder»
- 20h Dozent (unterstützt im Bereich Businessmodell oder Branchenverständnis)

Die Aufteilung des Stundenbudgets soll im Projektplan aufgezeigt werden. Die Programmleitung hat die Möglichkeit, die Verteilung der Stunden abzulehnen oder Änderungen vorzunehmen, sofern diese nicht im Sinne des Programms sind.

### 4. Ablauf



#### **4.1. Online Antrag**

Der Antrag wird durch ein Onlineformular übermittelt. Der Antrag beinhaltet folgende Punkte, welche vom Antragsteller übermittelt werden müssen:

- Kontaktinformationen
- Informationen zur Anstellung an der TI
- Erläuterung der Geschäftsidee
- Stand der Umsetzung
- Erläuterung zum Forschungspotenzial
- Motivation des Antragsstellers
- Gründungsabsichten (Kanton)

#### **4.2. Beurteilung**

Die Idee wird durch Peter Brunner, Yacine Bouazdia, Stefan Grösser und einen weiteren Fachdozierenden aufgrund folgender Kriterien beurteilt:

- Im Kompetenzbereich der BFH TI/AHB
- Potenzial für Forschung
- Motivation und Track-Record des Antragsstellers
- Markt- und Wachstumspotenzial sind vorhanden
- Innovationsgrad des Geschäftskonzepts
- Eingeschätzte Förderungsnotwendigkeit
- Mögliches Unternehmen wird in der Schweiz/im Kanton Bern gegründet
- Geschäftskonzept hat das Potenzial, neue Arbeitsplätze zu schaffen
- Organisatorische Umsetzbarkeit
- Unterstützung vom Vorgesetzten

Die Beurteilung erfolgt schriftlich. Der Antragsteller erhält eine schriftliche Mitteilung, ob der Antrag angenommen oder abgelehnt wird. In Ausnahmefällen kann eine Überarbeitung des Antrags vorgeschlagen werden, welcher nochmals geprüft wird.

#### **4.3. Erstgespräch**

Das Erstgespräch erfolgt durch die Personen, welche die Beurteilung vorgenommen haben. Hierbei wird die Beurteilung noch durch den persönlichen Eindruck ergänzt. In diesem Gespräch werden nochmals die Rahmenbedingungen erläutert, um möglichen Missverständnissen vorzubeugen. Ausserdem soll der Antragsteller ein erstes Feedback zum Projekt erhalten. (Was ist gut, wo könnten Schwierigkeiten entstehen, worauf sollte der Fokus gelegt werden etc.)

Sollte die Beurteilung nach dem Gespräch immer noch positiv ausfallen, so erstellt der Antragsteller einen detaillierten Projektplan, wie das Projekt im Rahmen des Programms vorangetrieben werden soll.

#### **4.4. Vertrag**

Das Vertragswesen wird noch definiert. Zuteilung eines Advisor erfolgt über die Programmleitung. Der Vertrag ist jederzeit, einseitig kündbar.

#### **4.5. Start Programm**

Das Programm startet am vertraglich festgehaltenen Zeitpunkt mit einem Kickoff-Meeting mit den verantwortlichen Advisor.

Beim Kickoff wird der Projektplan nochmals im Detail besprochen und wenn nötig angepasst.

Die Weiteren Advisor-Meetings erfolgen im zwei Wochen Takt und dauern max. eine Stunde.

#### **4.6. Milestone Reviews**

Am Ende eines Sprints (Zeitraum zwischen dem Erreichen der definierten Milestones) beurteilt der Advisor die Fortschritte des Projekts. Dies erfolgt über ein standardisiertes Raster. Im Report werden nebst dem Fortschritt auch die investierten Stunden analysiert und die Motivation des Antragstellers.

Sollten die Milestones nicht erreicht werden, so soll der Advisor zusammen mit der Programmleitung über einen möglichen Abbruch des Programms entscheiden. Weitere Gründe, um die Förderung zu beenden sind:

- Fehlende Motivation des Antragstellers
- Kein Markt vorhanden
- Nicht umsetzbar
- Kein Businessmodell

Bei einem Abbruch wird das persönliche Gespräch gesucht um das Projekt im besten Einvernehmen zu beenden.

#### **4.7. Schlusspräsentation**

Als Schlusspräsentation wird ein klassischer Startup Pitch vorgetragen. Nebst der Programmleitung, dem Advisor und dem allenfalls hinzugezogenen Fachexperten der TI, sind Gäste prinzipiell zugelassen. Zudem sollte bei jeder Präsentation ein Mitarbeitender oder Mandatsträger des Innosuisse Startup-Programms anwesend sein.

#### **4.8. Abschluss**

Zum Abschluss des Programms wird mit Unterstützung des Advisors der [Innosuisse-Antrag](#) (Initial Coaching, Antrag im Anhang) formuliert und eingereicht. Dies erscheint auf den ersten Blick ambitioniert, ist jedoch durch die systematische Unterstützung durch das Programm Inspire Inside zielführend. Der Innosuisse-Antrag besteht aus folgenden Kriterien, welche während dem Zeitraum von Inspire Inside erarbeitet werden.

- Allgemeine Angaben zum Projekt (Antragsteller, Branche, Phase der Idee etc)
- Beschreibung der Geschäftsidee
- Beschreibung des Kunden

## Inspire Inside Programm

---

- Beschreibung des Marktes/Konkurrenz
- Involvierte Personen
- (Falls vorhanden) Management Summary, Businessplan, Pitchdeck, etc

Zudem werden die weiterführende Zusammenarbeit, im Rahmen eines Forschungsprojekts, besprochen und auf weiterführende Angebote von Partnern (STI, be-advanced, etc.) hingewiesen.

## 5. Programmverlauf

### 5.1. Aus Sicht Antragsteller

Nach einem positiven Entscheid bezüglich des Antrags, erstellt der Antragsteller einen detaillierten Projektplan für die kommenden sechs Monate. Während der Dauer des Programms, wird der Antragsteller durch den Advisor und die Programmleitung unterstützt. Zusätzliche Unterstützung kann sich der Antragsteller selbst und mit dem zur Verfügung gestellten Budget beschaffen.

Während dem Programm wird zusätzlich Wert daraufgelegt, dass der Antragsteller, zusammen mit einem Forschungsinstitut, potenzielle F&E-Projekte skizziert, welche in Zukunft angegangen werden könnten. Das Ziel ist, dass anhand der eingereichten und während des Programms weiter ausgearbeiteten Geschäftsideen ein neues Startup entsteht, welches dann als Kooperationspartner für F&E-Projekte wirken.

Der Innosuisse Startup-Antrag wird am Ende des Programms geschrieben und zeitnah eingereicht. Die von der Innosuisse geforderten Angaben (Kunden, Innovation, etc.) sind allesamt Bestandteile, welche während Inspire Inside erarbeitet werden sollen.

### 5.2. Aus Sicht Institut oder Fachbereich

Institute oder Fachbereiche können sich aktiv in einem Projekt beteiligen. Dies z.B. in dem sie den Advisor oder weitere Unterstützung zur Verfügung stellen. Während dem Projekt kann das Institut das Projekt nach eigenem Ermessen unterstützen. Besonders bei der gemeinsamen Skizzierung eines Forschungsprojekts können sie sich einbringen. Sollten Interessenkonflikte auftauchen, z.B. wenn ein Projekt im gleichen Marktumfeld des Instituts tätig ist, so sollen diese mit der Programmleitung besprochen werden, um mögliche Konflikte zu vermeiden.

Der Antragsteller (Mittelbauangestellte) ist bis mindestens zum Abschluss des Programms bei der BFH angestellt. Ziel ist es aber, dass bei einem erfolgreichen Projekt nach und nach ein Startup/Spin-off aus dem geförderten Projekt entsteht und daher auch die Anstellung an der BFH entsprechend angepasst werden sollte. Dies sollte den aktuellen Umständen entsprechend und den Antragsstellern besprochen werden. Projekte mit Drittmittelrelevanz (z.B. Innosuisse Antrag) sind nur dann möglich, wenn der/die geförderte Mitarbeitende/er für das Startup privat aktiv ist und im Rahmen ihrer/seiner BFH-Beschäftigung nicht mehr an diesem Startup arbeitet.. Sonst liegt seitens der Innosuisse ein Interessenkonflikt vor und das Projekt kann nicht gefördert werden.

### 5.3. Aufgabe des Advisors

Es gibt BFH-interne Advisors und externe Advisors (be-advanced). Ein Advisor steht dem Projekt als Sparringpartner und Impulsgeber zu Seite und erbringt Erfahrungswissen im unternehmerischen



Kontext in das Coaching ein. Der Advisor beurteilt das Geschäftskonzept, unterstützt und prüft das Vorgehen hinsichtlich Umsetzbarkeit und Marktfähigkeit. Zudem bietet er Zugang zu seinem persönlichen Netzwerk, sofern das im Interesse des Projekts ist. Ein Advisor muss mögliche Interessenskonflikte vor dem ersten Meeting unaufgefordert offenlegen. Die Entscheidung, ob ein Interessenskonflikt vorliegt, obliegt den Programmverantwortlichen.

### 5.4. Projektplan und Milestone

Der Projektplan enthält drei Milestones, welche jeder Antragssteller erreichen muss. Die Milestones sind in der Regel nach jeweils zwei Monaten durch ein Review zu prüfen.

#### **Milestone 1: Kundenbedürfnis**

**Ziel:** Der Antragsteller kann aufzeigen, dass ein Kundenbedürfnis für sein Projekt besteht.

**Ansatz:** Experten- und Kundeninterviews, Skizzierung von Personas, Customer Journey etc.

**Zeitpunkt:** Monat 2

#### **Milestone 2: Marktevaluation**

**Ziel:** Der Antragsteller kennt den Markt, welchen er angehen will.

**Ansatz:** Marktanalyse, Konkurrenzanalyse, etc.

**Zeitpunkt:** Monat 4

#### **Milestone 3: Businessmodel**

**Ziel:** Der Antragsteller kann ein Businessmodel aufzeigen, welches sinnvoll und nachvollziehbar ist.

**Ansatz:** Business Model Canvas, Value Proposition Design, Lean Startup, Business Model Navigator

**Zeitpunkt:** Monat 6

Zusätzlich zu den Milestones gibt es Aufgaben, welche bis zum Abschluss des Programms erarbeitet werden müssen. Hierzu zählt:

- Der Antragsteller kann aufzeigen, wie ein mögliches F&E-Projekt aussehen könnte.
- Der Antragsteller ist mit einem Institut der BFH-TI für ein Forschungsprojekt im Gespräch und erste Schritte zur Umsetzung sind angestossen.
- Der Antragssteller hat sich mit dem Thema Unternehmertum genügend auseinandergesetzt und weiss, was das für ihn bedeutet.

Zudem ist im Projektplan aufzuführen, wie die zur Verfügung gestellten Stunden eingesetzt werden sollen.

### **5.5. Regelung zu IP**

Was innerhalb der Dauer von Inspire Inside erarbeitet und entwickelt wird, ist Eigentum der BFH TI. Nach Ablauf der sechs Monate, kommt die etablierte IP-Regelung der BFH TI (Verantwortung WTT) zur Anwendung. Die IP soll dann zu den gewöhnlichen Konditionen an den Antragsteller überführt werden.