



**Wie schaffe ich eine Innovation
in meinem Unternehmen –
ich bin doch ganz allein?!**

EPU-Tag 2023 | 26.04.2023

WAS ERWARTET EUCH HEUTE?

- **Wer sind wir?**
- **Idee vs. Innovation**
- **Ideengenerierung**
- **Von der Idee zum Geschäftsmodell**
- **Förderungen & Schutzrechte**

WER SIND WIR?



ERNST NOVAK

Startup Coach & Community Manager am Service-Point Innovation Salzburg und Leiter des SHAPE Vorgründungsprogrammes

<https://www.linkedin.com/in/ernst-novak/>



ROMANA SCHWAB

Leiterin des Servicecenter Innovation und Senior Advisor im Enterprise Europe Network bei Innovation Salzburg

<https://www.linkedin.com/in/romana-schwab/>

INNOVATION SALZBURG

Innovations- und Standortagentur für Salzburg.

Wir begleiten, unterstützen und entwickeln. Wir zeigen neue Wege auf und helfen dabei, herkömmliche Wege neu zu denken.

- / Unterstützung der Salzburger Wirtschaft**
- / Weiterentwicklung des Forschungs-, Technologie- & Innovationsstandorts (FTI)**
- / Inkl. Positionierung des FTI-Standorts**
- / Gesellschafter:**



WIE WIR IM SERVICECENTER INNOVATION ARBEITEN?

360° SERVICE

Überblick aller relevanten Supportleistungen für Innovationen für den Wirtschaftsstandort Salzburg

Identifikation des bestmöglichen Supports

ONE STOP SHOP

Intensives Kennenlernen, Strukturieren und Reflektieren des Vorhabens

Unterstützung bei der Erreichung des bestmöglichen Supports

KEY ACCOUNT- ANSATZ

Ein Fördercoach steht ein (Unternehmer-)leben lang zur Verfügung

WO WIR EUCH HELFEN

Entwicklung und
technische
Umsetzung

Projektstrukturierung, ...

Markt und
wirtschaftliche
Qualität

Marktvalidierung, ...

Schutzrechtsanalyse
und Aufbau von IPR

IP-Scan, Umsetzung von IPR, ...

Finanzierung und
Risikominimierung

Förderstrategie erstellen und umsetzen, ...

Zugang zu
Technologiepartnern
und Experten

Technologiepartnersuche, Matchmaking, Technologietransfer, ...

STARTUP SALZBURG

Salzburgs (Netzwerk-) Inkubator für innovative Gründer:innen.

EIN INKUBATOR + VIER SERVICEPOINTS = EIN STARKES NETZWERK

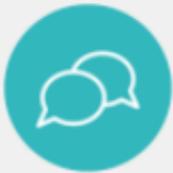


LEISTUNGEN VON STARTUP SALZBURG.

Für alle innovativen Gründer:innen und Gründungsinteressierten, die Orientierung und Unterstützung suchen.

CHECK - get started

Wir lernen uns kennen und analysieren gemeinsam deine Geschäftsidee.



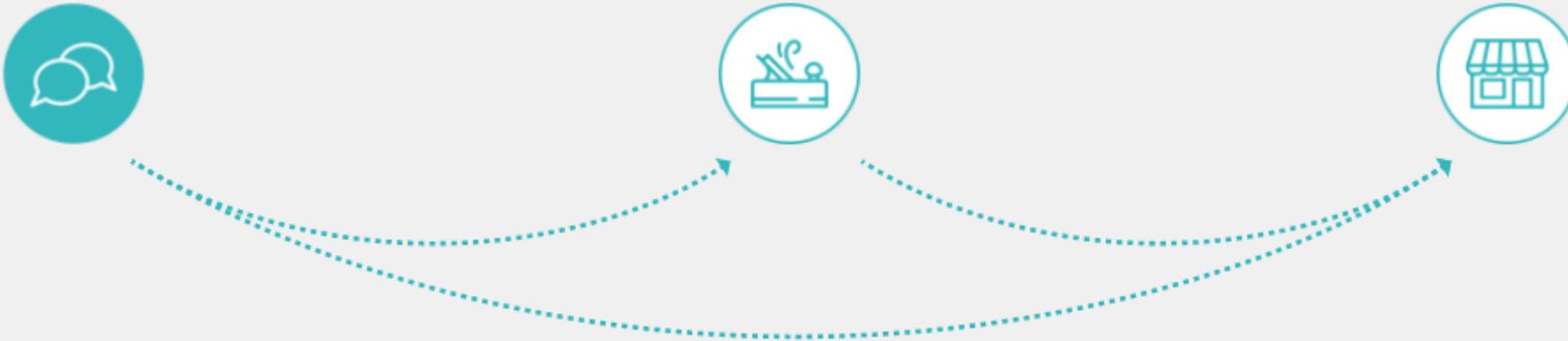
SHAPE - get ready

Im (Vor-)Gründungsprogramm unterstützen wir dich bei der Entwicklung eines marktfähigen Geschäftsmodells.



FACTORY - go to market

Dieses Inkubationsprogramm macht dein Startup fit für den Markteintritt.



Kommis

LIVIAR



muucare



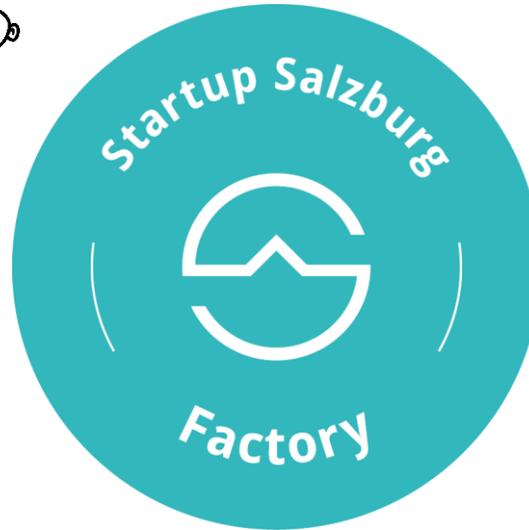
FLOCKE



RESENSIVE



SITWORXX



WEITERE AKTIVITÄTEN

Arbeite mit Gleichgesinnten, Expert:innen, Investor:innen oder erfolgreichen Unternehmer:innen, erhalte und gib Feedback und vieles mehr.



Entrepreneurship ABCs

Unser Weiterbildungsprogramm bietet dir praxisbezogenes Wissen rund um das Unternehmertum.



Werkstatt-Formate

Regelmäßig „werkeln“ wir gemeinsam an deinen Themen – von der Ideenfindung bis zur Markteinführung.



Networking

Mehr als Sehen und Gesehen werden: Austausch, Präsentation, gegenseitiges Feedback und eine Matchmaking-Börse.

Methoden und Tools.

VON DER IDEE ZUR INNOVATION

IDEE

VS

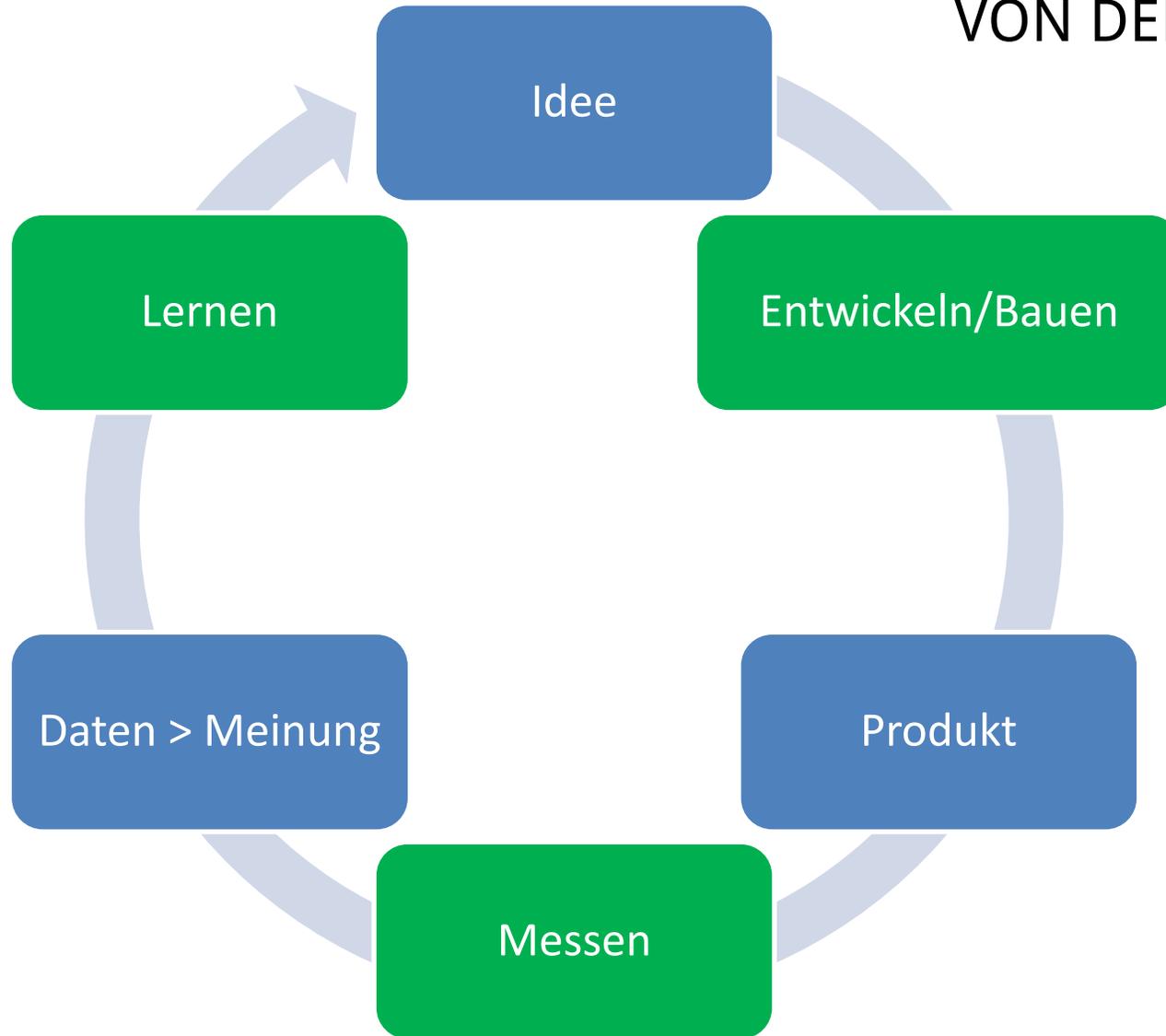
INNOVATION



STRUKTURIERTE HERANGEHENSWEISE.

- #1 Die Idee als Grundstein jeder Entwicklung.**
- #2 Ein valides Geschäftsmodell entwickeln.**
- #3 Roadmapping.**
- #4 Feedback, Feedback, Feedback: Prototyping, MVP.**
- #5 Wettbewerb und Marktanalyse.**
- #6 Wie schütze ich meine Idee/Innovation?**
- #7 Die ersten Finanzierungsschritte planen.**
- #8 Läuft's? Oder musst du pivotieren?**

VON DER IDEE ZUR INNOVATION



#1.1 Die Idee als Grundstein jeder Entwicklung.

- **Problem identifizieren**
- Wie vielen Kunden ist das Problem bekannt, wie viele leiden darunter und wie viel sind sie dafür bereit zu zahlen?
- Lösungsansätze entwickeln

A photograph of a whiteboard with the handwritten text "Creativity is Innovation. thinking is doing" in blue cursive. The whiteboard is mounted on a wall with two track lights visible at the top. The text is written in a fluid, connected script.

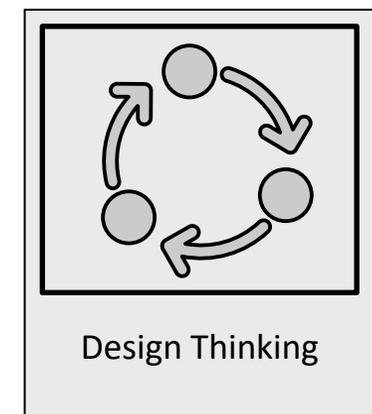
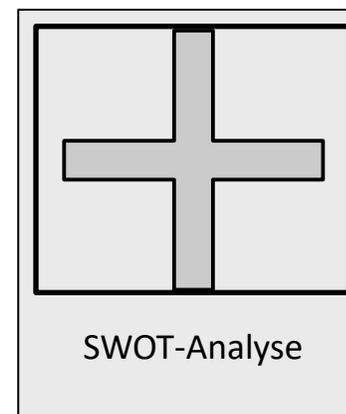
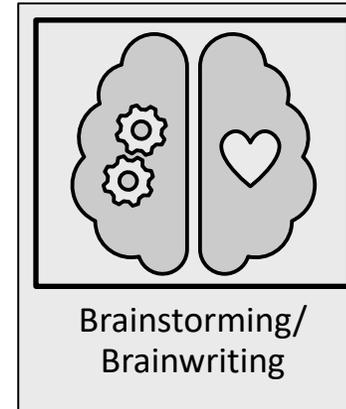
#1.2 Lösungsansätze für ein Problem finden

Sammeln von Informationen

- Interne Daten
- Feedback von Kunden oder Stakeholdern
- Best Practices und Lösungen

Identifizierung & Bewertung
von Lösungsansätzen

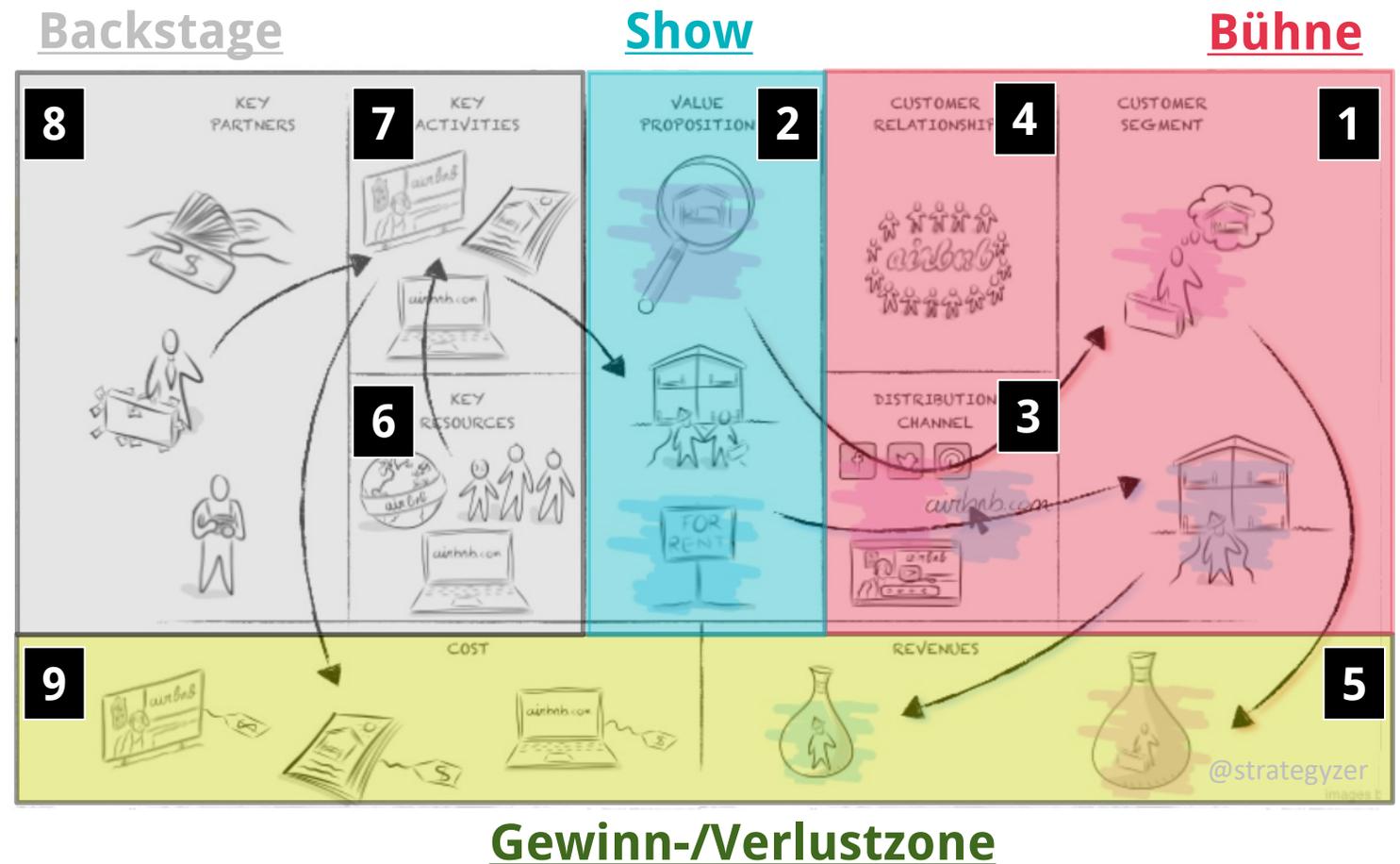
So viele Ideen wie möglich generieren,
ohne sich auf eine bestimmte Lösung
zu konzentrieren!



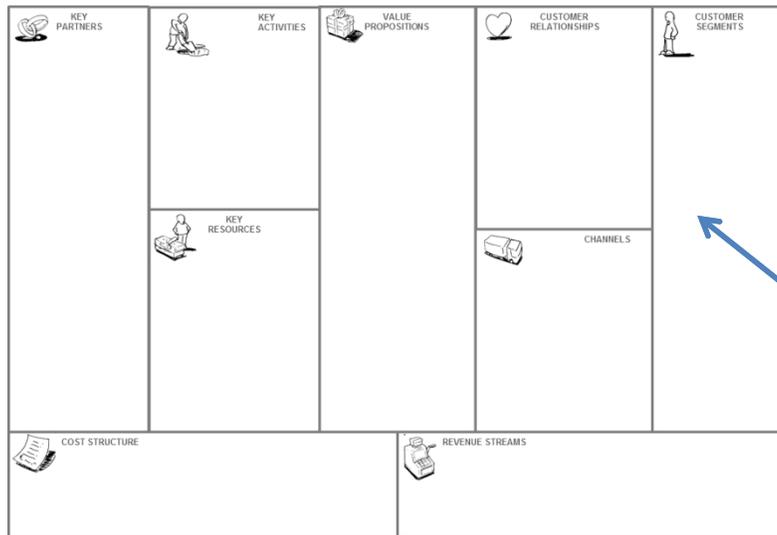
#2 Ein valides Geschäftsmodell entwickeln.

BUSINESS MODEL CANVAS

- Bewusstseinsbildung
- Strukturierung
- Fokus
- Basis für Businessplan



1 Zielgruppen (Nutzer vs. Kunden)

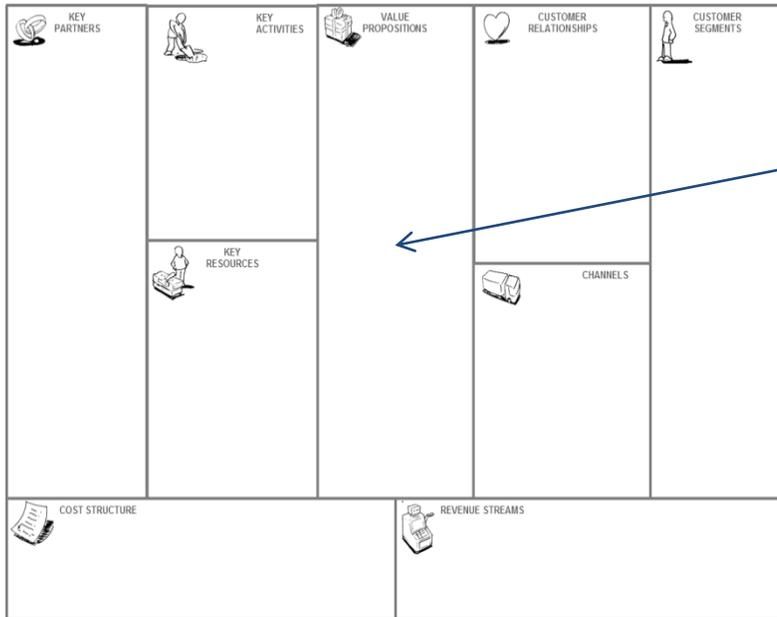


- Wer sind die Kunden/User von diesem System?
- Wie können Sie weiter segmentiert werden?
- Wer wird einen Nutzen in dieser Lösung erkennen?
- Wer hat das identifizierte Problem?
- Wer ist euer wichtigster Kunde?

= Zielpublikum für Ihre Produkte und Dienstleistungen

Fokus!

2 Nutzenversprechen (=Value Proposition)



Das Nutzenversprechen ist eine kompakte Aussage, die besondere Vorteile des Produktes zum Ausdruck bringt ... und dem Kunden somit "erklärt", warum er das Produkt kaufen soll!

Arten von Kundennutzen:

Problem / Risiko / Gefühl / Produktivität / Komfort / Kosten

Formulierungsstruktur:

Kompakt. Attraktiv. Einprägsam. Spezifisch. Einzigartig.

Lt. Steve Blank:

"Wir helfen ... (Zielgruppe/Kundenprofil) bei ... (Problem/Herausforderung) durch ... (Versprechen/Lösung)."

WARUM EIN WERTEVERSPRECHEN FORMULIEREN?



Dekoration, Steine
KNASTER

€ 0,95

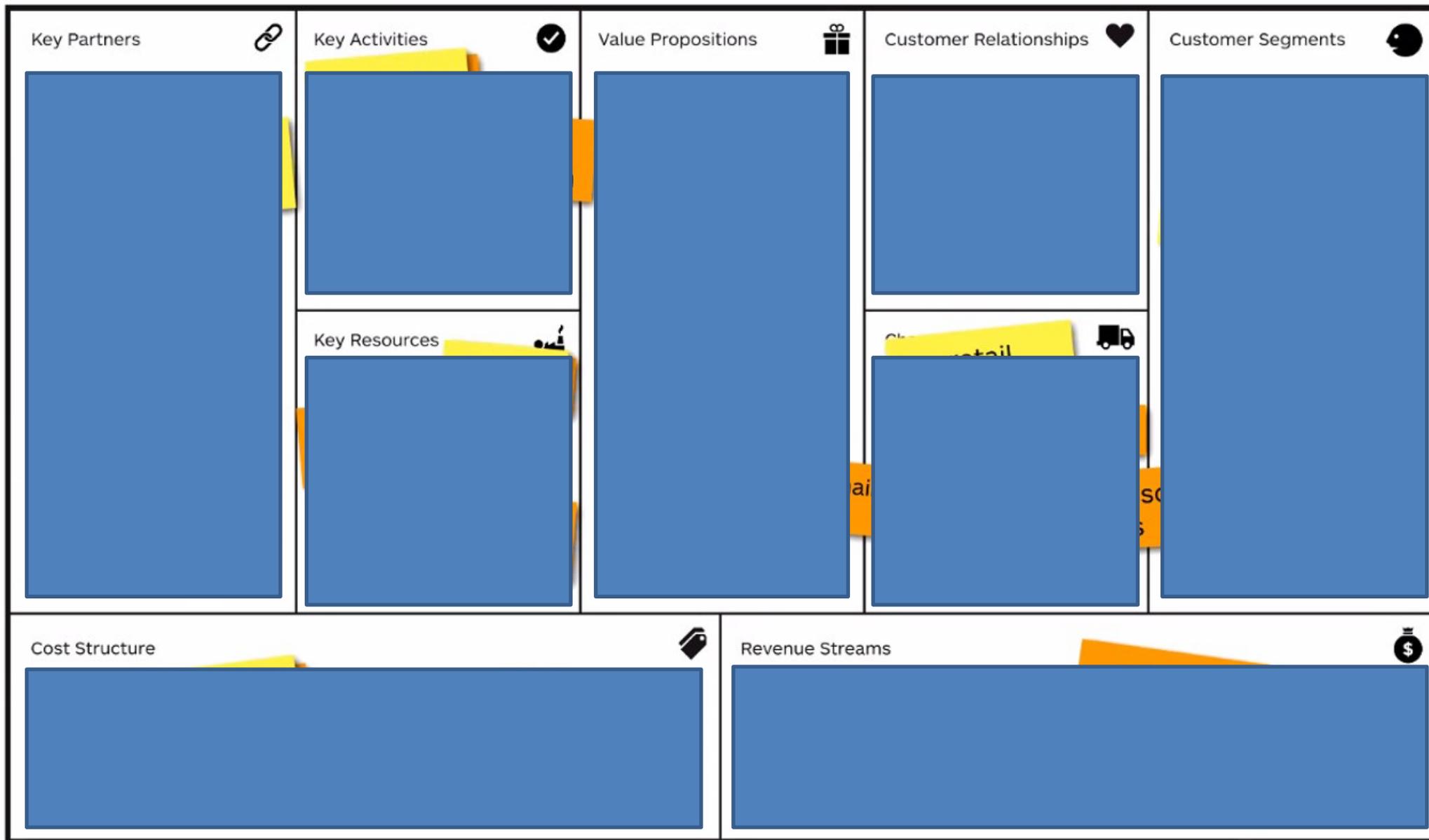
IKKA

KNASTER



"Easy to make perfect espresso!"

NESPRESSO



“To be Earth’s most customer-centric company, where customers can find and discover anything they might want to buy online.”

AMAZON

*"To provide access to the world's
information in one click."*

GOOGLE

*“We want to be the best
sports company in the world.”*

ADIDAS

"Crush Adidas!"

NIKE

#3 Roadmapping



- Vorausschauende Strategie
- Projektplan
- Nutzen: längerfristige Projekte in einzelne Schritte strukturieren
- Nutzen: Kommunikationsmedium

#4 Feedback → Prototyping.

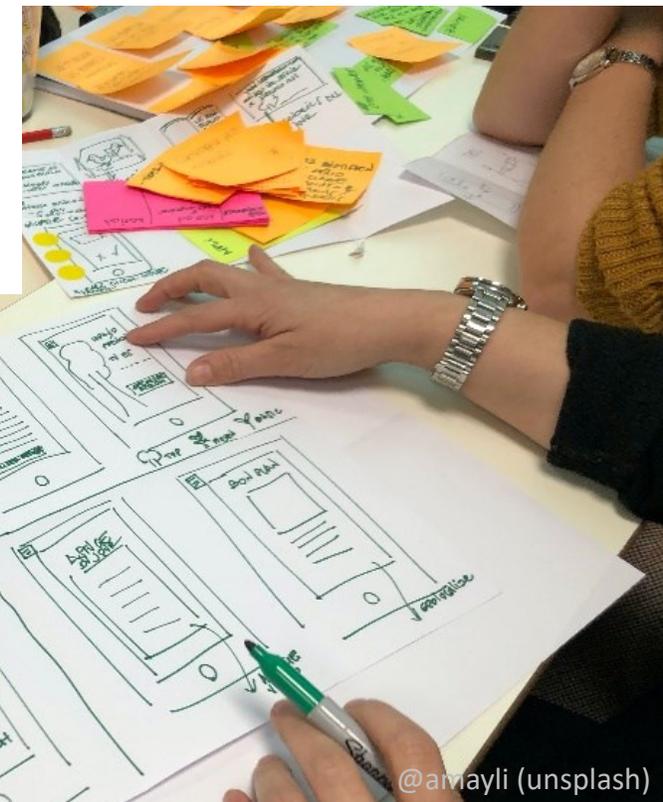
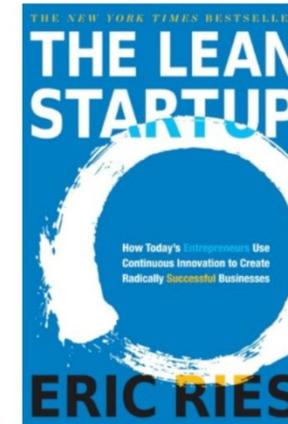
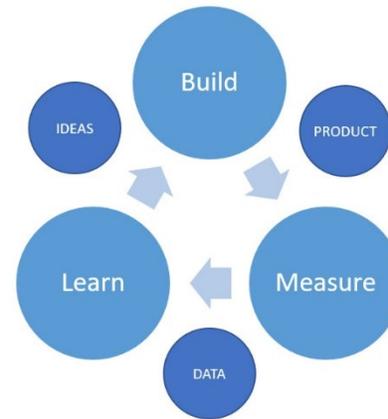
Zweck von Prototypen:

1. Verstehe was funktioniert
2. Schnell scheitern
3. Iterativ zum Erfolg

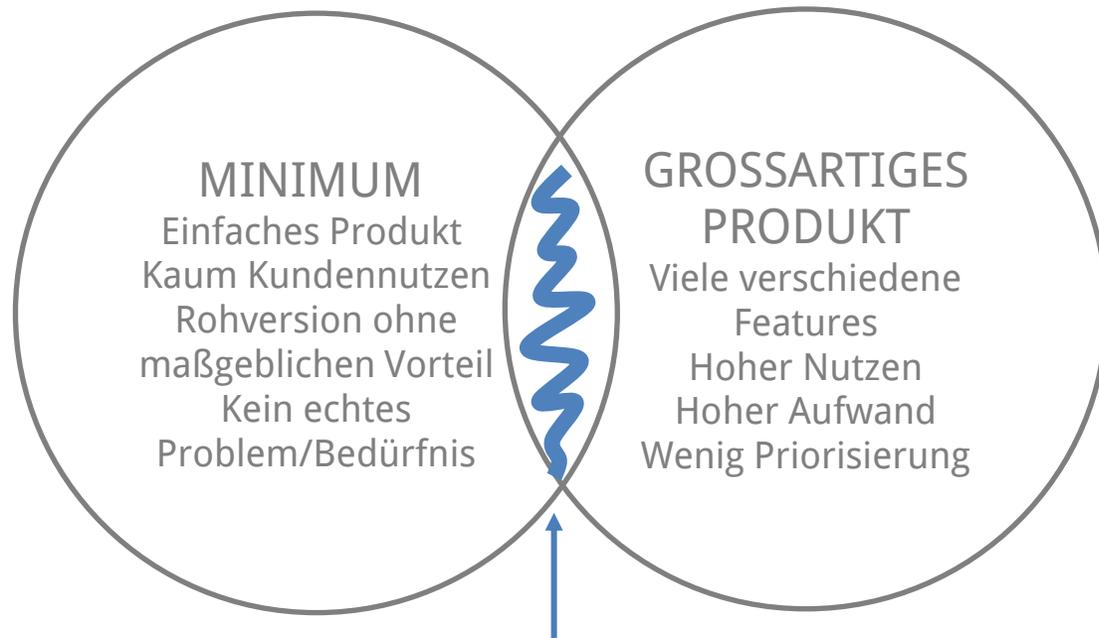
... sie reduzieren die Verschwendung von Zeit, Energie und Geld!

Anwendungsbeispiele:

Präsentation / Online Ads / Landingpage /
App Mockups / Broschüre /
Pre-Sales / Erklärvideo / 3D Prototypen /
Infiltrieren / uvm.



#4 Feedback → Minimum Viable Product.



MVP

begehrtestwert – nutzerfreundlich – zuverlässig – funktionsfähig

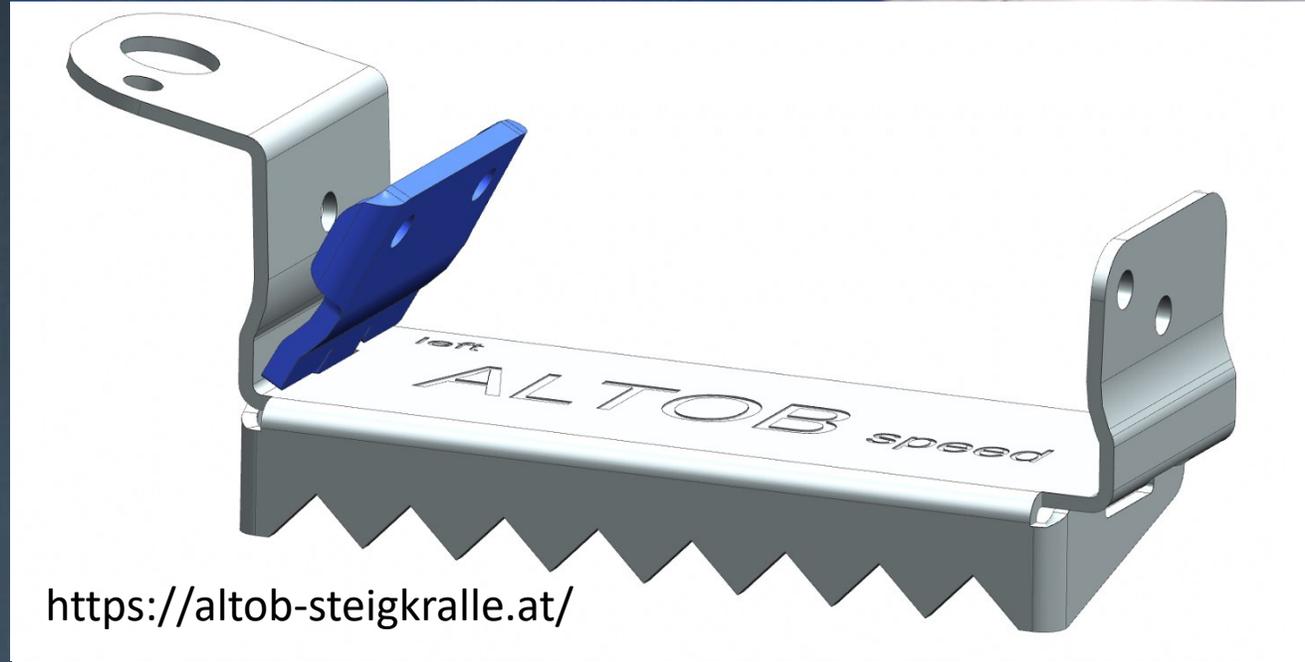
- Schneller und einfacher Produktentwicklungszyklus
→ Early Adopter
- Deutlich günstigere Entwicklung
- Geringeres Marktrisiko



MEVO



<https://edelworks.at/>



<https://altob-steigkralle.at/>

#5.1 Mitbewerber kennen.

- Welche direkten und indirekten Mitbewerber gibt es am Markt?
- Was sind deren Stärken und Schwächen?
- Was differenziert mich von Ihnen?
- Wo liegt mein Sweetspot und mein größtes Potenzial?

		Produkte	
		Gleich	Unterschiedlich
Kunden	Gleich	Direkte Konkurrenten	Indirekte Konkurrenten
	Unterschiedlich	Produkt Konkurrenten	Implizierte Konkurrenten

#5.2 Marktanalyse.

Marktgröße

Wie groß ist der aktuelle Umsatz am Markt in €?

Marktvolumen

Wie groß ist die aktuell verkaufte Menge?

Marktgröße (€) =
Anzahl Käufer * Kauffrequenz * Preis

Marktvolumen =
Anzahl verkaufte EH * Preis

Marktwachstum

Wie hat sich der Markt in der Vergangenheit entwickelt?

Marktdynamik

Wie wird sich der Markt zukünftig entwickeln?

3-5 Jahre zurück und in die Zukunft schauen.
Idealerweise beschreiben, ob Markt im Volumen und/oder Preissteigerung gewachsen ist und was du von der Zukunft erwartest.

Marktpotential & Sättigung

Wie groß (Absatzvolumen) kann der Markt Maximal werden? Wann ist der Markt komplett gesättigt?

Marktpotential =
Anzahl der möglichen Käufer *
Menge/Käufer * Kauffrequenz pro Jahr

Marktattraktivität & Relevanz.
Risikominimierung.
Bessere Planbarkeit.

Beispiel Marktgröße und Marktvolumen

Was?

Wo?

Du möchtest ein **Biermischgetränk** in **Bayern** auf den Markt bringen. Das Produkt richtet sich an alle **Männer und Frauen mit mittlerem Einkommen, die zwischen 18-35 Jahre alt sind** und beim Partymachen **nicht auf ein trendiges, fruchtig-frisches Biermixgetränk verzichten möchten.** Das Produkt soll für **0,5l 2€ kosten.**

Zielgruppe demographisch

Zielgruppe ethnographisch

Startseite > Tabellen > Tabellenaufbau

Tabelle abrufen
12411-008s Bevölkerung: Regierungsbezirk, Geschlecht, Familienstand, Alterjahre(88), Stichtag
Verfügbarer Zeitraum: 31.12.2000 - 31.12.2019

Wenn Sie die Tabelle nicht verändern möchten, können Sie den Werteabruf direkt starten .

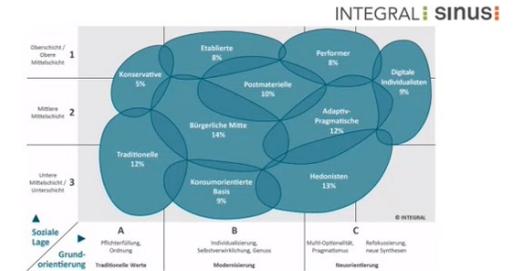
Neben Auswahlmöglichkeiten (wie z.B. der Zeit) können Tabellenelemente, die sich bei Mouseover verfärben, per **Drag&Drop** in eine andere Tabellenposition verschoben werden. Die Veränderungen können auch über die Tabellenvorschau verfolgt werden.

Position	Code	Inhalt	Ausprägungen
<input type="checkbox"/>	12411	Fortschreibung des Bevölkerungsstandes	
<input type="checkbox"/>	BEVSTD	Bevölkerung	
<input type="checkbox"/>	DLAND	Bundesland	auswählen
<input type="checkbox"/>	STAG	Stichtag (1)	Zeit auswählen
<input type="checkbox"/>	GES	Geschlecht (2)	
<input type="checkbox"/>	FAMSTD	Familienstand (4)	
<input type="checkbox"/>	ALT299	Altersgruppen (unter 1 bis 95 oder älter) (88)	

zurücksetzen

Vorschau an Meine Tabelle Werteabruf

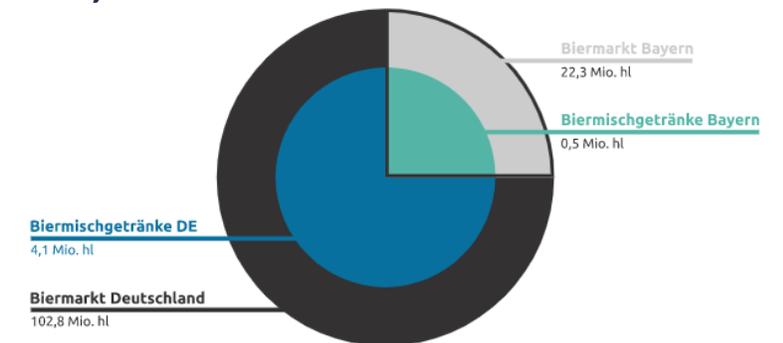
<https://www.statistikdaten.bayern.de/genesis/online>



- 2,767,000 Frauen & Männer in Bayern zwischen 24-35
- 14% Bürgerliche Mitte wollen wir ansprechen = 387,380

Marktgröße = Anzahl Käufer X Kauffrequenz X Preis
 = 387.380 pax X 52 (1 Getränk/Woche) X 2,- Euro
 = **€ 40.287.520 Euro** (auf Jahresbasis)

Marktvolumen = 0,5 Mio hl



#6 Schutz der Idee/Innovation.

- Früh starten!
- Schutz von Geschäftsgeheimnissen und vertraulichen Unterlagen
- Dokumentation von Urheberschaft an Texten, Bildern und Quellcodes
- Registrierung von Domains und Social Media Accounts
- Registrierung der Marke und des Designs
- Anmeldung von Patenten für die technischen Erfindungen

#7 Finanzierungsmöglichkeiten.

- Barzuschüsse
- Geförderte Kredite
- Garantie/Haftung
- Risikokapital/Beteiligungen
- Geförderte
Beratungsleistungen



Pitch it!

Strukturiertes Pitch-Deck

- Startup-Name / Projekt-Titel
- Team
- Problem
- Lösung
- Produkt/Dienstleistung
- Markt
- Wettbewerb
- USP (Unique Selling Proposition)
- Geschäftsmodell
- Finanzierungsbedarf
- ... call to action!

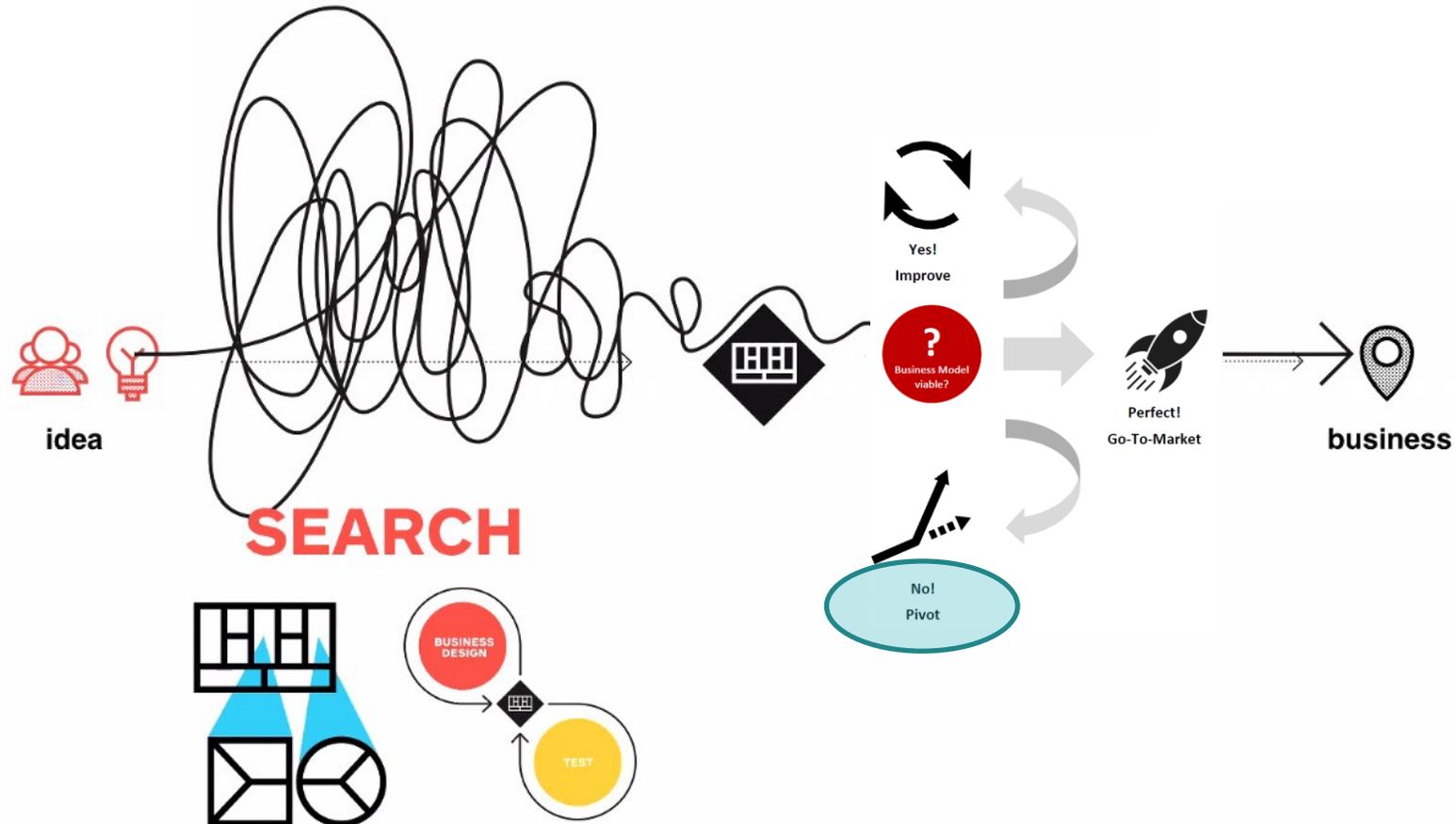


Storytelling: Das Erzählen von einer Geschichte kann begeistern, erklären und Involvement beim Zuhörer erzeugen.

*„Wir (Joe, Nathan und Brian) hatten ein gemeinsames Apartment. Die Miete wurde angehoben und wir konnten uns das Apartment nicht mehr leisten. Also vermieteten wir ein Zimmer mit Luftmatratze und Frühstück – das brachte uns auf die Idee für **Airbnb**.“*

#8 Läuft's? Oder musst du "pivotieren"?

The Innovation Process



#medien



Christof Haslauer
&
Oliver Dumböck

www.nativewaves.com

**... jeder Sportfan kann
auch Regisseur sein!**



WISSENSQUELLEN.

Ein kleiner Auszug.

- [Was uns bewegt | Der Blog des Netzwerk-Inkubators Startup Salzburg \(startup-salzburg.at\)](http://www.startup-salzburg.at)
- Zielgruppe(n) >> <https://www.startup-salzburg.at/ein-cooles-produkt-aber-keiner-will-es-haben/>
- Marktanalyse >> <https://www.startup-salzburg.at/marktrecherche-leicht-gemacht/>
- Business Planning >> <https://www.startup-salzburg.at/das-1x1-des-businessplannings/>
- [DIY: Business Model Canvas zum Downloaden - Startup Salzburg \(startup-salzburg.at\)](http://www.startup-salzburg.at)
- [Unternehmertest - gruenderservice.at](http://gruenderservice.at)
- [Videoserie: Erfolgreich Gründen - gruenderservice.at](http://gruenderservice.at)
- [10 Startup-Bücher, die Gründer unbedingt lesen sollten \(einstein1.net\)](http://einstein1.net)
- [The Design Sprint from Google Ventures](http://google.com)
- [Prototyping: 9 erfolgreiche Methoden und Best Practices \(lead-innovation.com\)](http://lead-innovation.com)
- [Strategyzer | Corporate Innovation Strategy, Tools & Training](http://strategyer.com)
- [Business Model Navigator](http://businessmodelnavigator.com) – Understand the key drivers of business model success.
- [OMR Podcast – mit Philipp Westermeyer | Online Marketing Rockstars](http://online-marketing-rockstars.com)
- [Greator | Deine Plattform für persönliches Wachstum | It´s in you](http://it-s-in-you.com)



@Jaredd Craig (unsplash)

Und noch ein paar letzte Tipps zusammengefasst.

- Früh Feedback zur Idee einholen -> [Startup Salzburg IDEA-CHECK](#)
- Patent / Marke -> [Österreichisches Patentamt](#)
- Förderungen & IP -> [Innovation Salzburg](#)
- Webdomain Beratung -> [nic.at](#)
- Prototypen bauen -> [Pioniergarage Salzburg](#)
- Kollaboratives Arbeiten -> [Coworking Spaces in Salzburg](#)
- Team (Personen – Kompetenzen, Rollen) -> Netzwerken / LinkedIn / [Find Your Match at Startup Salzburg](#)
- Laufend weiterbilden -> [Entrepreneurship ABCs](#) / [WKS Unternehmer:innen-Training](#)
- Vom Scheitern lernen -> [FuckUp Nights Salzburg](#)
- Österreichweit agierende Entrepreneurship Bewegung (U40) -> [Junge Wirtschaft](#)
- Intensive Begleitung durch Startup Salzburg zum Proof of Concept und Go2Market -> [SHAPE](#) und [FACTORY](#)



Dein Netzwerk in die Startup Welt.

mailto: welcome@startup-salzburg.at
www.startup-salzburg.at

#startupsalzburg
#collaboration #keyto #success

[Newsletter
abonnieren!](#)

INSPIRATIONAL TALKS

Homecoming Startups 2023

24. Mai 2023

18:00 Uhr



Save the date!

<https://www.eventbrite.de/e/homecoming-startups-2023-tickets-596750927087>

Bild: FH Salzburg

Aktuelle Sprechstage & Veranstaltungen

/ 02.05.2023 | startup idea&förderCHECK

/ 03.05.2023 | Ressourcenforum

/ 08.05.2023 | förderSPRECHTAG

/ 09.05.2023 | Förderungen-Webinar für
Westösterreich (Fokus Schutzrechte)

/ 17.05.2023 | startup idea&förderCHECK

/ 22.05.2023 | förderSPRECHTAG

/ 23.05.2023 | awsSPRECHTAG

/ 31.05.2023 | förderSPRECHTAG Klima und
Wirtschaft / Pinzgau

/ 12.06.2023 | patentSPRECHTAG

/ 14.06.2023 | ffgSPRECHTAG

/ 22.06.2023 | markenSPRECHTAG

www.innovation-salzburg.at/veranstaltungen

www.innovation-salzburg.at => Newsletter

Download Präsi 





UNSERE KONTAKTDATEN

ERNST NOVAK

Innovation Salzburg GmbH
Maxglaner Hauptstraße 72
5020 Salzburg
+43 5 7599 722 62

ernst.novak@innovation-salzburg.at

welcome@startup-salzburg.at

<https://www.linkedin.com/in/ernst-novak/>

ROMANA SCHWAB

Innovation Salzburg GmbH
Maxglaner Hauptstraße 72
5020 Salzburg
+43 5 7599 722 76

romana.schwab@innovation-salzburg.at

<https://www.linkedin.com/in/romana-schwab/>