



From Science to Business – 18.01.2024
Wettbewerbe – Pflicht oder Kür?

Science  Life

Dr. Lutz Müller, Science4Life e.V.

Eine Initiative von



sanofi

Wettbewerbe und Awards in Deutschland

- > 160 Wettbewerbe & Awards für Startups in Deutschland
- Offen für alle, branchenspezifisch oder regional
- Preisgelder sämtlicher Gründerwettbewerbe in Deutschland
ca. 2 bis 3 Millionen € p.a.

Kategorien

1. **Ideen-Wettbewerbe**
2. **Businessplan-Wettbewerbe**
3. **Gründer-Wettbewerbe**

Ideen-Wettbewerbe

- Geschäftsidee steht im Vordergrund
- Teilnehmer stehen noch vor der Gründung und haben bisher nur eine erste Idee

Businessplan-Wettbewerbe

- Ausgestaltung und Bewertung eines Businessplans stehen im Vordergrund
- Startups meist kurz vor der Gründung oder vor kurzem gegründet

Gründer-Wettbewerbe

- Unternehmen sind meist bereits gegründet
- Neben Businessplan und Geschäftsmodell steht vor allem deren erfolgreiche Umsetzung im Vordergrund

Workshops & Seminare

- Viele Wettbewerbe mit breitem Angebot an Workshops, Seminaren oder Pitch-Trainings – online oder live
- Meist kostenloser Zugang
- Thematische Vielfalt schließt viele Kompetenzlücken

Feedbacks

- Feedback von Experten zu Businessplänen, Geschäftsideen oder Geschäftskonzepten
- Helfen, Chancen und potenzielle Fallstricke frühzeitig zu erkennen und zu nutzen bzw. zu vermeiden
- Helfen beim Feinschliff eines investorenreifen Businessplans

Individuelles Mentoring & Coaching

- Zählen zu den wertvollsten Benefits der Teilnahme an Wettbewerben
- Experten helfen bei der Lösung von Problemen und bringen wertvolle externe Sichtweise ein
- Coaches liefern Wissen zu gründungsrelevanten Bereichen:
 - Marketing & Vertrieb
 - Recht und Patent
 - Personal
 - Finanzierung und Finanzplanung
 - Businessplan-Erstellung und Existenzgründung

Networking

- Preisverleihung, Pitch Event oder Get-together: jede Menge Chancen zum Networking
- Wichtige Kontakte mit Business Angels, Investoren oder Unternehmen
- Häufig Startschuss für eine Partnerschaft oder Finanzierung

Austausch mit anderen Startups

- Startups stehen vor denselben Herausforderungen oder haben diese schon überwunden
- Austausch mit Startups aus derselben Branche und Gründungsstadium
- Ideal, um voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu unterstützen

Mediale Aufmerksamkeit

- Wettbewerbe sind ein guter Einstieg für mediale Aufmerksamkeit
- Medien berichten regelmäßig über die Gewinner von Wettbewerben und werden dadurch auch auf künftige Beiträge der Startups aufmerksam
- Pushs durch andere Kanäle wie z.B. Social Media, Newsletter, Blogs oder Podcasts, in denen Startups vorgestellt werden

Preisgeld und Gutscheine

- Die meisten Wettbewerbe vergeben Preisgelder für Gewinner → willkommene Kapitalspritze, frei einsetzbar
- Einige Wettbewerbe vergeben auch Gutscheine, beispielsweise in Form von Medien-Budgets o.ä.

Auszeichnungen als Qualitätssiegel

- Jeder gewonnene Wettbewerb ist gleichzeitig ein Qualitätssiegel, das Startups prominent – z.B. auf ihrer Website – platzieren können
- Auszeichnungen beweisen gegenüber potenziellen Stakeholdern die Validität von Geschäftsmodellen und Businessplänen
- Preise sind ein guter Türöffner bei Investoren und potenziellen Kunden

Regionalität beachten

- Bundes- oder europaweite Wettbewerbe kommen prinzipiell für alle Startups infrage
- Es existiert eine Vielzahl an regionalen Wettbewerben
- Es kann sich lohnen, bundesweite Angebote und regionale Awards zu kombinieren

Richtige Phase wählen

- Es gibt Wettbewerbe für die Ideen-, die Businessplan- und die Wachstumsphase – oder direkt für mehrere Gründungsphasen
- Gründer sollten einen Wettbewerb wählen, der ihrer aktuellen Phase entspricht – so erhalten sie spezifische Unterstützung

Branchenausrichtung beachten

- Viele Wettbewerbe stehen allen Branchen offen
- Branchenspezifische Wettbewerbe sind ein guter Anlaufpunkt – denn hier finden Teilnehmer ein relevantes Netzwerk und Expertise, die genau ihren Bedürfnissen entsprechen

Sonderpreise in Betracht ziehen

- Sonderpreise unterstützen besondere Felder, z.B. Preise für besonders innovative Geschäftsideen oder für Gründerteams, die rein aus Frauen bestehen

Eine Teilnahme ist kein Muss, lohnt sich aber in jedem Fall

- Startups können frühzeitig Schwachstellen identifizieren und ausbessern, sie sparen dadurch Zeit und Geld

Auch wenn Interessierte doch kein Unternehmen gründen wollen, lohnt eine Teilnahme:

Könnte es nicht sein, dass ...

- Sie zum Projektleiter ernannt werden?
- Sie in einem großen Unternehmen anfangen, aber schon bald in einer Ausgründung Geschäftsführer werden?
- Sie sich an der Hochschule für ein EU-Förderungs-Projekt bewerben und ein Budget / eine Planung aufstellen müssen?

Gründungswettbewerbe

So profitieren Teilnehmer

Sie lernen, in wirtschaftlichen
Zusammenhängen zu denken

Aspekte lernen, die ein
Hochschulstudium
nicht bietet

Steigerung Ihrer
Karriere-Chancen

Fortbildung
Feedback / Coaching
Expertennetzwerk

Unternehmerisches
Denken und Handeln

Know-How zu
verschiedenen Aspekten
einer Existenzgründung

- Bundesweit agierende Gründerinitiative - **seit 1998** als Non-Profit-Organisation tätig
- Beratung und Betreuung junger Unternehmen und **Unternehmensgründer**
- Initiatoren und Hauptsponsoren: **Hessische Landesregierung** und das Gesundheitsunternehmen **Sanofi**
- Branchenspezifisches **Experten-Netzwerk** aus mehr als 200 Unternehmen und Institutionen
- Durchführung des jährlich ausgetragenen **Businessplan-Wettbewerbs**
Science4Life Venture Cup für den Bereich **Life Sciences** und **Chemie**
Science4Life Energy Cup für den Bereich **Energie**
- Konzentration auf die **High-Tech** Bereiche Biotechnologie, Chemie, Pharma, Medizintechnik, Agro, Materialwissenschaften, nachwachsende Rohstoffe, Energie

Über 200 Unternehmen im branchenspezifischen Experten-Netzwerk

Initiatoren / Hauptsponsoren



Goldförderer



Silberförderer

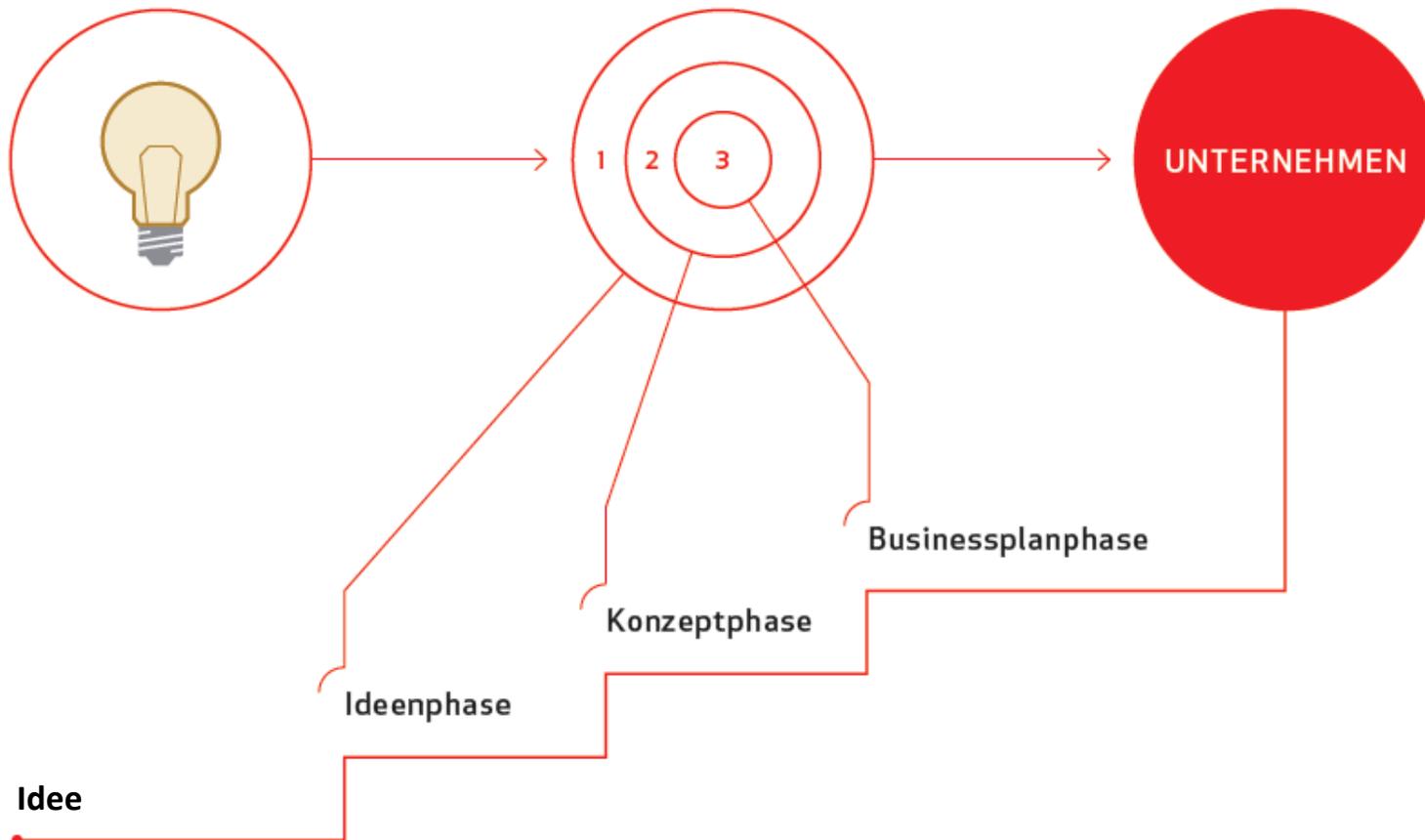


Bronzeförderer



Alle Netzwerkpartner unter: <https://science4life.de/netzwerk/>

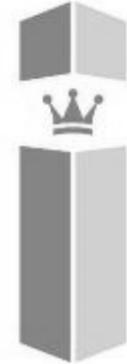
Science4Life begleitet die Entwicklungsphasen von der Idee zum Unternehmen



Businessplan-Wettbewerb

Science4Life Venture Cup und Science4Life Energy Cup

- **3-stufige Wettbewerbe:** Ideen-, Konzept-, Businessplanphase
 - Preisgelder in Höhe von 77.000 €
 - Feierliche Prämierungsveranstaltungen
- **Zielgruppe Teilnehmer:** Studenten, Doktoranden, wissenschaftliche Mitarbeiter und Angestellte sowie bereits gegründete Unternehmen (maximal 1 Jahr nach Gründung)
- **Fortbildungsangebot (Science4Life Academy):**
 - Workshops, Coaching, Webinare, Zugang zum Expertennetzwerk
 - PR und Informationsveranstaltungen
- **Regionaler Schwerpunkt:** Deutschland, Österreich und Schweiz



Businessplan-Wettbewerb

3 Phasen – zeitlicher Ablauf

Ideenphase

Beschreibung der Geschäftsidee



Science4Life Venture Cup

Gewinne:

10 x Academy-Day

Gesamtpreise: 2.500 €



Science4Life Energy Cup

Gewinne:

5 x Academy-Day

Gesamtpreise: 1.500 €

Konzeptphase

Formulierung des Geschäftskonzepts



Science4Life Venture Cup

Gewinne:

10 x Academy-Days

Gesamtpreise: 7.500 €



Science4Life Energy Cup

Gewinne:

5 x Academy-Days

Gesamtpreise: 3.000 €

Businessplanphase

Erstellung des kompletten Businessplans



Science4Life Venture Cup

Gewinne:

5 x Academy-Days

Gesamtpreise: 45.000 €



Science4Life Energy Cup

Gewinne:

3 x Academy-Days

Gesamtpreise: 17.500 €

Sept. | Okt. | Nov. | Dez. | Jan. | Feb. | März | April | Mai | Juni | Juli | Aug.

Idee



Konzept



Businessplan



Jede Phase endet mit einer Preisverleihung

Businessplan-Wettbewerb

3 Phasen – 2023 / 2024

Phase 1 - Ideenphase

Beschreibung der
Geschäftsidee (max. 3. Seiten)

Einsendeschluss: **16. Oktober 2023**

Kapitel der Ideenphase*

1. Idee
2. Team & Netzwerk
3. Markt & Wettbewerb

Phase 2 - Konzeptphase

Formulierung des
Geschäftskonzepts als
Read Deck (max. 12 Folien)

Einsendeschluss: **8. Januar 2024**

Kapitel der Konzeptphase*

0. Executive Summary
1. Geschäftsidee
2. Unternehmerteam
3. Marktanalyse
4. Nachhaltigkeit



Phase 3 - Businessplanphase

Erstellung des kompletten
Businessplans als
Read Deck (max. 25 Folien)

Einsendeschluss: **15. April 2024**

Kapitel der Businessplanphase*

0. Executive Summary
1. Geschäftsidee
2. Unternehmerteam
3. Marktanalyse
4. Nachhaltigkeit
5. Marketing
6. Markteintrittsbarrieren
und Patentstrategie
7. Organisation
8. Finanzplanung
9. Realisierungsplan
10. Chancen und Risiken



Alle Beteiligten sind durch eine Vertraulichkeitserklärung zur
Geheimhaltung aller ihnen im Rahmen von Science4Life
zugänglichen Informationen verpflichtet.

* Details zu den einzelnen Kapiteln finden Sie im Science4Life-Handbuch – kostenloser Download unter www.science4life.de

Businessplan-Wettbewerb

Ermittlung der Gewinner

Bewertungs- und Auswahlverfahren

Bewertungsverfahren:
Branchen-Experten

Auswahlverfahren:
Gutachtergremium

Ermittlung der Gewinner:
Science4Life-Jury*



Ideenphase

Science4Life Venture Cup

5 Gewinnerteams
aus den 10 besten Ideenskizzen

Science4Life Energy Cup

3 Gewinnerteams
aus den 5 besten Ideenskizzen

Konzeptphase

Science4Life Venture Cup

5 Gewinnerteams
aus den 10 besten Konzepten

Science4Life Energy Cup

3 Gewinnerteams
aus den 5 besten Konzepten

Businessplanphase

Science4Life Venture Cup

5 Gewinnerteams
aus den 10 besten Businessplänen

Science4Life Energy Cup

3 Gewinnerteams
aus den 5 besten Businessplänen

* nur in der Businessplanphase

Businessplan-Wettbewerb

Ermittlung der Gewinner

Bewertungs- und Auswahlverfahren

Bewertungsverfahren:
Branchen-Experten

Auswahlverfahren:
Gutachtergremium

Ermittlung der Gewinner:
Science4Life Jury*



Jury-Sitzung:

Ermittlung des Gesamtsiegers des **Science4Life Venture Cup** und **Science4Life Energy Cup**



* nur in der Businessplanphase

Zusammenarbeit

Unterstützungsmöglichkeiten

Förderer



unterstützen den Wettbewerb mit finanziellen Mitteln und fungieren als zentraler Netzwerkpartner

Bewerter



bewerten die eingereichten Ideen und Businesspläne und geben ein ausführliches schriftliches Feedback

Referenten



moderieren Workshops, halten Webinare und stehen den Gründerteams bei der Online-Expertensuche zur Verfügung

Coaches



betreuen die Teams durch ein individuelles Coaching bei Workshops und fungieren als Sparringspartner für die Gründerteams



Gründerinitiative für Life Sciences - Chemie – Energie



über

9000

Teilnehmer
seit 1998



mehr als

2800

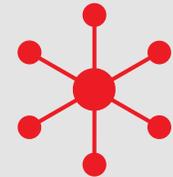
eingereichte
Geschäftsideen



mehr als

1450

neugegründete
Unternehmen



Über

300

Branchenexperten zur
Unterstützung



Die Gewinner 2023



Dr. Lutz Müller
Geschäftsstelle Science4Life e.V.

069 / 30 55 50 50
info@science4life.de
www.science4life.de