



## LEISTUNGSKATALOG FÜR FELLOWS

Dieser Leistungskatalog dient als **Grundlage für die Antragstellung und Kostenplanung** und die darin abgebildeten Angebote können als Textbausteine in den Förderantrag übernommen werden. Die Kosten dieser Weiterbildungs- und Coachingmaßnahmen sind als **Drittmittel-Kosten** zu kalkulieren. Die hier abgebildeten **Kosten** verstehen sich **inkl. MwSt.**

Der Leistungskatalog umfasst eine erste **Auswahl an Angeboten**, die aber um sämtliche Aktivitäten im Rahmen der thematischen Vorgaben **erweitert** werden können. Einzig das WTZ-Fellowship-bootcamp ist von allen Fellows österreichweit verpflichtend zu absolvieren. Die variablen Angebote zur individuellen Wissenserweiterung können genauso, von Fellows selbst eingebrachte Weiterbildungs- oder Coachingmaßnahmen, umfassen.

Zur besseren **Übersicht und Orientierung** sind die hier abgebildeten Angebote/Module jeweils nach Verbindlichkeitsgrad und Weiterbildungsthema kategorisiert:

### KATEGORIE - Verbindlichkeit:

Verpflichtend

Variabel

### KATEGORIE - Weiterbildungsthema:

Basiswissen zu Innovationsmanagement

Basiswissen zu User-orientierte Ansätze zur Marktanalyse

Basiswissen zu Erstellung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen

Basiswissen zu Erstellung von Business- und Finanzplänen

**Anmerkung:** laut Ausschreibungsleitfaden ist es vorgesehen, dass sich der oder die Fellows Basiswissen zu marktorientierten sowie gründungsrelevanten Themenstellungen aneignen bzw. dieses vertiefen.

# INHALTSVERZEICHNIS

1. WTZ-FELLOWSHIP-BOOTCAMP .....	3
2. MODUL: Evidence-based Business Design .....	4
3. MODUL: Technological Competence Leveraging.....	6
4. MODUL: Die Anatomie erfolgreicher Geschäftsmodelle.....	8
5. MODUL: Mit dem Lean Startup Ansatz kundengerechte Produkte entwickeln und so neue Märkte erschließen .....	9
6. MODUL: Finanzplanung und Finanzierung für Startups .....	10
7. MODUL: Teambuilding mit START:IP.....	11
8. MODUL: Sparring Partner für Einzelprojekt .....	12
9. MODUL: Innovation & Market Access .....	13
10. MODUL: Digitalization & New Business Models .....	14
11. MODUL: Quality and Regulations.....	15
12. MODUL: Integrated Managementsystems .....	16
13. MODULE: r2v Check-ups, r2v Coachings, r2v Workshops, r2v Trainings.....	17
14. Begleitendes Coaching.....	19

# 1. WTZ-FELLOWSHIP-BOOTCAMP

## Kategorie

VERBINDLICHKEIT: verpflichtend - das bootcamp ist verpflichtend in den Antrag aufzunehmen

## Zeitplan/Ablauf des WTZ-Fellowship-bootcamp

Kick-Off-bootcamp kurz nach Antragsvergabe (2 Tage)

Follow Up-bootcamp nach ca. 10-12 Monaten (2 Tage)

Follow Up-Workshop zum Ende der Förderperiode (1 Tag)

## Inhalte

Identifizierung von Anwendungsfeldern

Lean Start-up & Business Modeling

Design Thinking & User Experience

Hypothesis testing

Marktanalyse

Business Planing

Finanzierung

Kulturunterschied Uni/Unternehmen/Unternehmertum

Teamentwicklung, Kommunikation

Organisationsentwicklung

Bedeutung von Gender und Diversity in Bereichen der Unternehmensführung

## Zusatz-Mehrwert für Fellows

Aufbau eines gemeinsamen Fellow-Netzwerks

Austausch mit relevanten Stakeholdern aus dem Unterstützungs-Ökosystem (Universitäten, Inkubatoren, Förderungs- und Finanzierungspartner, Business-Angels, etc.)

## Organisation

Die einzelnen bootcamps werden gemeinsam für alle Fellows aus ganz Österreich organisiert (nicht jeweils drei regional nach WTZ getrennt). Host-Organisation und Location wechseln daher zwischen z.B. Linz, Graz, Innsbruck, Wien.

## Kosten

3.500,- EUR inklusive Materialien, Unterkunft & Verpflegung

Um diesen Betrag können bis zu 3 Fellows pro Projekt teilnehmen.

## 2. MODUL: Evidence-based Business Design

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Erstellung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen

### Kurzbeschreibung

Im Rahmen dieses Moduls sollen die Fellows Ihre Idee zu einem Geschäftsmodell entwickeln und am Markt evaluieren.

### Zeitplan/Ablauf

Das Modul teilt sich in drei Phasen:

1. Design: Workshop (1 Tag)
2. Collect: Feldphase (ca. 4 Wochen)
3. Analyze: Wrap-Up-Coaching (2 Stunden)

### Inhalte

1. Workshop

Ansatz: Lean-Startup

Tool: Business Model Canvas

Fokus: Wertgenerierung (Technologie-Entwicklung auf einen nachweisbaren Kundennutzen ausrichten)

Resultat: Grundpfeiler eines tragfähigen Geschäftsmodells bauen, Generieren von Hypothesen und Testen derselben unter realen Bedingungen in der Feldphase

2. Feldphase

Testen der Hypothesen zur Validierung des Geschäftsmodells

Datensammlung mittels empirischer Methoden wie zB. Sekundärdatenanalyse, qualitativen Interviews oder quantitativen Befragungen

Iterative Überarbeitung des Geschäftsmodells

3. Wrap-up Coaching

Überblick Status-quo Geschäftsmodell

Analyse und Feedback Feldphase

Validierung und Re-definierung des Geschäftsmodells basierend auf empirischer Evidenz

Next Steps

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Customer discovery

Individuelle Fokussierung auf das jeweilige Fellowship (Idee) in der dritten Phase „Analyze“ durch persönliches Wrap-up Coaching

## Organisation

Abgehalten wird das Modul von Frau Dr. Kathrin Reinsberger. Frau Dr. Reinsberger hat eine interdisziplinäre akademische Ausbildung an der Schnittstelle Naturwissenschaft und Wirtschaft, promovierte im Bereich Technologie- und Innovationsmanagement und forscht und lehrt derzeit als Postdoktorandin am Institut für Entrepreneurship und Innovation der WU Wien.

## Kosten

3.000,- EUR inklusive Materialien & Verpflegung

### 3. MODUL: Technological Competence Leveraging

#### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu User-orientierten Ansätzen zur Marktanalyse

#### Kurzbeschreibung

Im Rahmen des Moduls lernen Fellows, wie sie systematisch (alternative) Anwendungsbereiche für ihre Technologien/Inventionen identifizieren und bewerten. Darüber hinaus werden sie bei der Entwicklung einer ersten Markteintrittsstrategie für die neu gefundenen Anwendungsbereiche unterstützt.

#### Zeitplan/Ablauf

1. Methodenworkshop – 1 Tag
2. Projektarbeitsphase inklusive Coaching – 4 bis 6 Wochen
3. Follow up-Workshop – 1 Tag

#### Inhalte

1. Methodenworkshop:

Einführung in die TCL-Methode

Analyse der Technologie/Invention aus Anwendersicht und Ableitung der "Benefits"

Einführung in Suchstrategien zur Identifikation alternativer Anwendungsbereiche (inkl. Training für "Customer Discovery-Interviews")

2. Projektarbeitsphase:

Selbständige Suche und Bewertung von Anwendungsgebieten

Unterstützung durch „New Business Development“-Experten (WU-Studierende/r)

Unterstützung durch den Modul-Leiter

3. Follow up-Workshop:

Analyse/Revision der Projektarbeitsphase

Auswahl der kommerziell attraktivsten Anwendungsbereiche für die eigene Technologie/Inventionen

Einführung in Markt-, Konkurrenz-, Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken-Analyse sowie die Entwicklung von Markteintrittsstrategien

#### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Fellows entwickeln neue Vermarktungsideen für ihre Technologien/Inventionen

Fellows validieren bereits bestehende Vermarktungsideen

Fellows erwerben eine neue Methodische Kompetenz (TCL)

## Organisation

Abgehalten wird das Modul von Assoz. Prof. Dr. Peter Keinz. Er hat die TCL-Methode mitentwickelt und während der letzten 10 Jahre über 70 TCL-Beratungsprojekte erfolgreich durchgeführt. Das Modul TCL wird in ähnlicher Form am CERN sowie bei den Fraunhofer-Instituten in Deutschland und dem Wissenstransferzentrum Ost erfolgreich angeboten.

## Kosten

4.000,- EUR inklusive Materialien & Verpflegung

## 4. MODUL: Die Anatomie erfolgreicher Geschäftsmodelle

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Erstellung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen

### Kurzbeschreibung

Ein nachhaltiges Geschäftsmodell ist einer der wichtigsten Bausteine für den Aufbau einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit. An Hand des Business Model Canvas (Alexander Osterwalder) lernen die Fellows die einzelnen Elemente eines nachhaltigen Geschäftsmodelles kennen und wenden diese Systematik dann auf das eigene Projekt an. Dieser Workshop ist die Basis für alle weiteren Angebote von INiTS und setzt einen ersten Anwendungsfall voraus, der beispielsweise mit der TCL-Methode von Peter Keinz herausgearbeitet werden kann.

### Zeitplan/Ablauf

1-tägiger Workshop (09:00 – 17:00) mit 1-3 erfahrenen Beratern

### Inhalte

Einführung in den Business Model Canvas

Individuelle Erstellung eines Geschäftsmodells für das eigene Projekt

Präsentation und ausführliche Feedbackrunde

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Aus dem Geschäftsmodell ergeben sich wichtige Vorgaben für die Produktentwicklung. Ein validiertes Business Modell erspart teure und zeitaufwändige Fehlentwicklungen.

### Organisation

Ansprechperson: Dr. Markus Pietzka - Consultant

Telefon +43 (0)699 14608070

E-Mail [markus.pietzka@inits.at](mailto:markus.pietzka@inits.at)

Pro Halbjahr werden zwei Workshoptage geplant. Die Termine werden auf der Homepage von INiTS [www.inits.at](http://www.inits.at) kommuniziert werden. Individuelle Workshoptage können organisiert werden, erfordern aber eine Teilnehmeranzahl von mindestens drei Projekten.

### Kosten

750,- EUR für den Einzelworkshop

Werden alle 5 INiTS-Module beauftragt, wird ein 20% Nachlass gewährt. Der Preis für dieses sogenannte Fellow Package beträgt 4.440,- EUR.



## 5. MODUL: Mit dem Lean Startup Ansatz kundengerechte Produkte entwickeln und so neue Märkte erschließen

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu User-orientierten Ansätzen zur Marktanalyse

### Kurzbeschreibung

Jedem Innovationsvorhaben liegen Hypothesen zu Grunde. In vielen Iterationsschleifen gilt es die erfolgskritischen Hypothesen zu identifizieren und zu überprüfen. Alles mit dem Ziel besser die Bedürfnisse des Kunden, seine Zahlungsbereitschaft und den Wettbewerb zu verstehen, um schneller am Markt zu sein. Dieses Module bietet einen Einstieg in den Lean Startup Ansatz von Eric Ries.

### Zeitplan/Ablauf

1-tägiger Workshop (09:00 – 17:00) mit 1-3 erfahrenen Beratern

### Inhalte

Traditionelle Produktentwicklungsmodelle

Lean Startup & Customer Development

Das Minimum Viable Product

Formulieren von Hypothesen

Qualitative und quantitative Experimente zur Hypothesenvalidierung

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Die Fellows werden in die Lage versetzt ihre Projekte schneller, mit einem reduzierten Risiko und einem kleineren Ressourcenaufwand umzusetzen.

### Organisation

Ansprechperson: Dr. Markus Pietzka - Consultant

Telefon +43 (0)699 14608070

E-Mail [markus.pietzka@inits.at](mailto:markus.pietzka@inits.at)

Pro Halbjahr werden zwei Workshoptage geplant. Die Termine werden auf der Homepage von INiTS [www.inits.at](http://www.inits.at) kommuniziert werden. Individuelle Workshoptage können organisiert werden, erfordern aber eine Teilnehmeranzahl von mindestens drei Projekten.

### Kosten

750,- EUR für den Einzelworkshop

Werden alle 5 INiTS-Module beauftragt, wird ein 20% Nachlass gewährt. Der Preis für dieses sogenannte Fellow Package beträgt 4.440,- EUR.

## 6. MODUL: Finanzplanung und Finanzierung für Startups

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Erstellung von Business- und Finanzplänen

### Kurzbeschreibung

Dieses Modul soll den Fellows das Basiswissen für die Erstellung eines Finanzplanes vermitteln, der die wesentlichen Kosten- und Umsatztreiber klar aufzeigt und die Ermittlung des Finanzbedarfs erlaubt. Weiters werden unterschiedliche Finanzierungsformen vorgestellt, wobei der Schwerpunkt auf der Eigenkapitalseite liegt.

### Zeitplan/Ablauf

1-tägiger Workshop (09:00 – 17:00)

### Inhalte

Kosten- und Umsatzplanung

Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Bilanz

Kapitalbedarf in unterschiedlichen Szenarien

Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung

Ansprache von Investoren

Unternehmensbewertung

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Die Fellows erhalten ein besseres Risikoverständnis, können das eigene Projekt mit wenigen Kennzahlen besser steuern und verstehen, worauf Investoren bei der Geldanlage besonders achten.

### Organisation

Ansprechperson: Dr. Markus Pietzka - Consultant

Telefon +43 (0)699 14608070

E-Mail [markus.pietzka@inits.at](mailto:markus.pietzka@inits.at)

Pro Halbjahr werden zwei Workshoptage geplant. Die Termine werden auf der Homepage von INiTS [www.inits.at](http://www.inits.at) kommuniziert werden. Individuelle Workshoptage können organisiert werden, erfordern aber eine Teilnehmeranzahl von mindestens drei Projekten.

### Kosten

750,- EUR für den Einzelworkshop

Werden alle 5 INiTS-Module beauftragt, wird ein 20% Nachlass gewährt. Der Preis für dieses sogenannte Fellow Package beträgt 4.440,- EUR.

## 7. MODUL: Teambuilding mit START:IP

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Innovationsmanagement

### Kurzbeschreibung

START:IP unterstützt die Fellows in der Zusammenstellung eines komplementären Teams für den Unternehmensaufbau. Gründungsinteressierte aus dem INITS Netzwerk werden auf das Projekt aufmerksam gemacht und bei Interesse der Teambuildingprozeß begleitet.

### Zeitplan/Ablauf

1-tägige Teambuilding Veranstaltung im Oktober 2018

### Inhalte

Eigener Bereich für die Projektbeschreibung auf der Webseite [www.startip.at](http://www.startip.at)

Präsentation des Projekts im Rahmen der Teambuilding Veranstaltung

Begleitung bei Gesprächen mit Gründungsinteressierten

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Das sich um den Fellow formierende Team deckt alle notwendigen Eigenschaften/Stärken ab und es gibt eine gemeinsame Vision.

### Organisation

Ansprechperson: Dr. Markus Pietzka - Consultant

Telefon +43 (0)699 14608070

E-Mail [markus.pietzka@inits.at](mailto:markus.pietzka@inits.at)

Die Teambuilding Veranstaltung findet in der 2. Oktoberhälfte 2018 statt. Nähere Auskünfte finden sich auf der Webseite [www.startip.at](http://www.startip.at). Die Webseite ist ab 01.04.2018 für neue Technologieangebote bereit.

### Kosten

750,- EUR für den Einzelworkshop

Werden alle 5 INITS-Module beauftragt, wird ein 20% Nachlass gewährt. Der Preis für dieses sogenannte Fellow Package beträgt 4.440,- EUR.

## 8. MODUL: Sparring Partner für Einzelprojekt

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

### Kurzbeschreibung

Stundenkonto im Umfang von 17 Stunden für 1:1 Beratung für das Einzelprojekt zu individuellen Fragestellungen

### Zeitplan/Ablauf

Die Beratung erfolgt nach vorheriger Terminvereinbarung und Bekanntgabe des oder der Fragestellungen  
Inhalte:

Individuelles Feedback zum Geschäftsmodell

Individuelles Feedback zu finanztechnischen Fragen

Identifizierung relevanter Industriekontakte

Allgemeine Fragestellungen

### Zusatz-Mehrwert für Fellows

Der Fellow bekommt vom Berater seines Vertrauens wertvolles Feedback, das ihn bei der Steuerung des Projektes und vor allem bei wichtigen Entscheidungen unterstützt.

### Organisation

INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH

Ansprechperson: Dr. Markus Pietzka bzw. INiTS-Team

Telefon +43 (0)699 14608070

E-Mail [markus.pietzka@inits.at](mailto:markus.pietzka@inits.at), [office@inits.at](mailto:office@inits.at)

Die Terminvereinbarung erfolgt direkt mit dem Berater mit einem Vorlauf von mind. 2 Wochen.

### Kosten

2.550,- EUR für ein Stundenkonto im Umfang von 17 Stunden. Nach Verbrauch können Einzelstunden zu einem Stundensatz von 144,- EUR beauftragt werden.

Werden alle 5 INiTS-Module beauftragt, wird ein 20% Nachlass gewährt. Der Preis für dieses sogenannte Fellow Package beträgt 4.440,- EUR.

## 9. MODUL: Innovation & Market Access

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Innovationsmanagement sowie User-orientierten Ansätzen zur Marktanalyse

### Kurzbeschreibung

The module Innovation and Market Access will be held at the University of Florence, Italy. It approaches trends and pricing in the industry, how to finance a venture, as well as stock exchange and exit and risk strategies in the biotech, Pharma and MedTech industry.

### Zeitplan/Ablauf

6 Tage: 11. - 16. Februar 2019, Sprache: Englisch

### Inhalte

Health Care Markets I

Innovation

Case Study & Excursion

Technology Transfer

Approaches to Financing

Dealmaking, Negotiations

### Organisation

Donau-Universität Krems

Department für Gesundheitswissenschaften und Biomedizin

<http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/biotechpharmamba/index.php>

Ansprechperson: Dr. Jens Hartmann

Fachbereichsleitung Verfahrenstechnik - Zentrum für Biomedizinische Technologie

Vertiefung: Biotech, Pharma & MedTech Management

Telefon +43 (0)2732 893-2623

Email [jens.hartmann@donau-uni.ac.at](mailto:jens.hartmann@donau-uni.ac.at)

### Kosten

3.000,- EUR für das Single Specialised Module (ohne Reise- und Aufenthaltskosten)

## 10. MODUL: Digitalization & New Business Models

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Erstellung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen sowie Erstellung von Business- und Finanzplänen

### Kurzbeschreibung

The Module Digitalization and New Business Models will take place at FiZ Frankfurt Biotechnology Innovation Center, Germany and deals with current trends in healthcare, such as new digital technologies, influence of digitalization in healthcare and social media, but also with new trends in diagnostic tools and personalized/precision medicine. Further contents cover the impact of big data outputs, big data management, as well as trends, challenges and opportunities in healthcare markets for hospitals, laboratories and medical practices.

### Zeitplan/Ablauf

6 Tage: 1. - 6. Dezember 2018, Sprache: Englisch

### Inhalte

Health Care Markets II

Digitalization in Healthcare

Big Data Management

Precision Medicine

R&D Strategies

New Business Models

### Organisation

Donau-Universität Krems

Department für Gesundheitswissenschaften und Biomedizin

<http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/biotechpharmamba/index.php>

Ansprechperson: Dr. Jens Hartmann

Fachbereichsleitung Verfahrenstechnik - Zentrum für Biomedizinische Technologie

Vertiefung: Biotech, Pharma & MedTech Management

Telefon +43 (0)2732 893-2623

Email [jens.hartmann@donau-uni.ac.at](mailto:jens.hartmann@donau-uni.ac.at)

### Kosten

3.000,- EUR für das Single Specialised Module (ohne Reise- und Aufenthaltskosten)

## 11. MODUL: Quality and Regulations

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu User-orientierten Ansätzen zur Marktanalyse

### Kurzbeschreibung

The Module Quality and Regulations will take place at Danube University Krems, Austria, and covers challenges in order to fulfill regulatory standards while optimizing the product quality. The participants will be introduced into six sigma including examples and exercises. Quality theory, global compliance, ISO norms as well as regulatory affairs & legal frameworks such as EMEA, FDA are further subjects of this module.

### Zeitplan/Ablauf

6 Tage: 20. - 25. Oktober 2018, Sprache: Englisch

### Inhalte

Quality Management

Compliance & Governance

Regulatory Affairs

GMP/GLP/GDP/GCP

Supply Chain Management

Lean Management

### Organisation

Donau-Universität Krems

Department für Gesundheitswissenschaften und Biomedizin

<http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/biotechpharmamba/index.php>

Ansprechperson: Dr. Jens Hartmann

Fachbereichsleitung Verfahrenstechnik - Zentrum für Biomedizinische Technologie

Vertiefung: Biotech, Pharma & MedTech Management

Telefon +43 (0)2732 893-2623

Email [jens.hartmann@donau-uni.ac.at](mailto:jens.hartmann@donau-uni.ac.at)

### Kosten

3.000,- EUR für das Single Spezialised Module (ohne Reise- und Aufenthaltskosten)

## 12. MODUL: Integrated Managementsystems

### Kategorie

VERBINDLICHKEIT: variabel - dieses Modul kann individuell in den Antrag aufgenommen werden

WEITERBILDUNGSTHEMA: Basiswissen zu Innovationsmanagement sowie User-orientierten Ansätzen zur Marktanalyse

### Zeitplan/Ablauf

6 Tage: wird einmal pro Semester angeboten, Sprache: Deutsch

### Inhalte

Business Analytics und Managerial Economics

Business Improvisation

Controlling, Reporting and Corporate Financial Management

Finanzierung, Marketing und Recht im Innovationsmanagement

Finanzierung von Unternehmen und Staat

General Management

International Business und Business Ethics

Logistik

Management für Führungskräfte

Steuerung komplexer Transformation

Strategic und Marketing Management

Strategisches Change Management

Strategisches Wissensmanagement

Supply Chain Management

Wirtschaftliche Einflussfaktoren auf Organisationen

### Organisation

Donau-Universität Krems

Department für Wissens- und Kommunikationsmanagement

<http://www.donau-uni.ac.at/de/departament/wissenkommunikation/studien/index.php>

Ansprechperson: Susanne Wolke

Organisationsassistentin - Zentrum für Kognition, Information und Management

Telefon +43 (0)2732 893-2330

E-Mail [susanne.wolke@donau-uni.ac.at](mailto:susanne.wolke@donau-uni.ac.at)

### Kosten

1.590,- EUR für das Modul an der Donau-Universität Krems



## 13. MODULE: r2v Check-ups, r2v Coachings, r2v Workshops, r2v Trainings

### Inhalte

#### **r2v Check-Ups**

In den r2v Check-Ups wird das Wertschöpfungspotential von konkreten F&E Projekten erhoben. Mögliche Pfade zur Verwertung werden gemeinsam mit den Projektverantwortlichen erörtert. Wesentliche Eckpunkte für einen erfolgreichen Wertschöpfungspfad werden dabei genauer betrachtet. Der Check-up Prozess hilft dabei, sich aus den wissenschaftlichen Details zu erheben und eine „Adlerperspektive“ einzunehmen. Damit kann das relevante Umfeld besser betrachtet und der Kontext klarer erkannt werden. Mögliche Hürden und Umwege für eine Verwertung können so aufgespürt, realistische Ziele besser formuliert und gangbare Wege zum Erfolg klarer definiert werden. Die Ergebnisse werden dokumentiert und den Projektteams zur Verfügung gestellt.

Dauer: ca. ½ Tag

#### **r2v Coachings**

Beim schrittweisen Weg von der Forschung in den Markt taucht eine Fülle von Herausforderungen auf. In den r2v Coachings werden ganz konkrete Fragen, die sich entlang des Wertschöpfungspfad ergeben, bearbeitet. r2v Coachings werden aus ihrer Expertise und Erfahrung Hilfestellungen geben, um zu geeigneten Antworten zu kommen. Bei komplexen und sehr spezifischen Fragen können auch weitere Fachexperten herangezogen werden.

Dauer: ca. ½ Tag

#### **r2v Workshops**

In den r2v Workshops bearbeiten Forschungs- oder Start-up Teams, wie Forschungsergebnisse oder Erfindungen konkret bis zum Markt geführt werden können. Wir verwenden Methoden, um auch unerwartete und ungewohnte Möglichkeiten erkennen zu können. Etwa Bereiche der Anwendungen, an die bis zum Workshop noch niemand gedacht hat. Als Output erarbeiten wir, wie die entwickelten Zieloptionen realistisch erreicht werden können. Die Ergebnisse werden dokumentiert und den Projektteams zur Verfügung gestellt.

Dauer: ca. 1 bis 2 Tage

#### **r2v Trainings**

Wir bieten auch themenspezifische r2v Trainings für Universitäten, Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen und Start-ups an. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden für spezifische Herausforderungen am Weg von der Forschung in den Markt trainiert. Etwa: „Wie kann ich für mein Forschungsergebnis Interesse auslösen?“ oder „Welche IPR Strategie wäre für mein Projekt die richtige?“ oder „Wie kann ich einen guten Vertrag verhandeln?“

Der konkrete Inhalt der Trainings wird genau auf den Bedarf zugeschnitten.

Dauer: ca. ½ Tag bis 2 Tage

## Organisation

technet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Ansprechperson: Mag. Lukas Madl

02742 /9000 19300

madl@technet.at

www.technet.at

A-3100 St. Pölten

Niederösterreichring 2, Haus B

Die r2v-Angebote stehen für Projekte mit Niederösterreich-Bezug zur Verfügung.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte direkt an Herrn Madl von technet.

## 14. Begleitendes Coaching

Coachingkosten sind in angemessener Höhe - je nach individuellem Anspruch - förderbar, sofern die Coaches in Absprache mit dem jeweiligen TTO der antragsstellenden Institution ausgewählt wurden.

Begleitendes Coaching umfasst im Durchschnitt 10 Einheiten à 2 Coachingstunden.

Als Kalkulationswert können € 150,-/pro Coachingsstunde angenommen werden.

Nehmen Sie bitte bei Interesse an Coaching Kontakt mit Ihren betreuenden Wissens- und Technologietransfer-ManagerInnen (TTOs) auf.

Siehe auch unter Beratungs- und Betreuungsstellen an den Universitäten/Institutionen auf der WTZ-Homepage <http://www.wtz-ost.at/spin-off-fellowships/>