

WHITEPAPER

STARTUP INNOVATION CHALLENGE GUIDE

DIE UMSETZUNG

Dieses Whitepaper richtet sich an Unternehmen, die innovative Lösungen gezielt fördern möchten. Es bietet eine kompakte und praxisorientierte Anleitung zur erfolgreichen Umsetzung eines Programms zur Förderung von Startup-Kooperationen: der Startup Innovation Challenge. Es enthält praktische Checklisten und klare Handlungsempfehlungen für eine maximale Wirkung.

www.startup-innovation-challenge.de



Innovate what matters -

Sharkbite Innovation ist eine Nachhaltigkeits- und Innovationsberatung mit Sitz in München. Wir verbinden Innovationskompetenz mit Nachhaltigkeitsexpertise und unterstützen so Unternehmen dabei, ihre Zukunftsfähigkeit nachhaltig in sich transformierenden Industrien zu sichern.





Einleitung

Innovationen sind heute der entscheidende Faktor für langfristigen Unternehmenserfolg. Doch oft scheitern vielversprechende Ansätze daran, dass Unternehmen nicht die Geschwindigkeit, Flexibilität oder spezifische Expertise besitzen, um neue Lösungen effizient zu entwickeln und in den Markt zu bringen. Hier bieten Startup Innovation Challenges eine wertvolle Möglichkeit: Sie ermöglichen es Unternehmen, gezielt mit Startups zusammenzuarbeiten, um frische Ideen, neue Technologien und agile Methoden zu nutzen.

Die eigentliche Herausforderung beginnt jedoch erst nach der Auswahl der Startups. Die Umsetzungsphase ist entscheidend dafür, ob eine Lösung marktreif wird oder ob die Zusammenarbeit ergebnislos endet. Oft wird der Aufwand für eine strukturierte Integration unterschätzt. Unklare Verantwortlichkeiten, mangelndes internes Buy-In oder unzureichendes Testing führen dazu, dass Projekte versanden, obwohl sie großes Potenzial hätten.

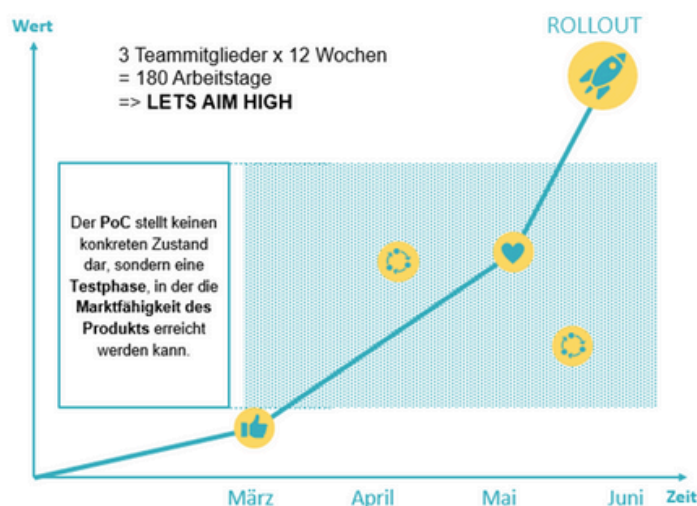
Dieses Whitepaper zeigt auf, wie Sie die Umsetzung einer Startup Innovation Challenge erfolgreich gestalten. Es bietet eine klare Anleitung für Workshops, Review-Meetings und strategische Entscheidungen, damit Sie aus der Challenge nicht nur ein Experiment, sondern eine nachhaltige Innovationsstrategie machen.

Die Umsetzungsphase

In der Umsetzungsphase wird aus einer innovativen Idee eine konkrete, marktfähige Lösung entwickelt. Unternehmen und Startups arbeiten eng zusammen, um das Produkt oder die Dienstleistung weiterzuentwickeln, an die Anforderungen des Unternehmens anzupassen und in Richtung Markteinführung zu bringen.

Ein zentraler Bestandteil dieser Phase ist der Proof of Concept (PoC), der zeigt, ob die Lösung technisch und wirtschaftlich realisierbar ist. Anschließend wird das Konzept in ein Minimum Viable Product (MVP) überführt – eine erste funktionsfähige Version, die mit realen Nutzer:innen getestet und iterativ verbessert wird.

Das Ziel ist es, möglichst schnell den Product-Market-Fit zu erreichen. Das bedeutet, dass die Lösung nicht nur die Bedürfnisse der Nutzer:innen erfüllt, sondern auch in die Unternehmensprozesse integriert werden kann. Eine klare Koordination, regelmäßiges Testing und ein strukturierter Entscheidungsprozess sind hierbei essenziell, um die Zusammenarbeit effizient zu gestalten und einen erfolgreichen Markteintritt vorzubereiten.



Der Proof of Concept (PoC)

Der Kunde erhält ein Produkt mit den festgelegten Anforderungen und Eigenschaften.

Der Product-Market Fit

Durch Tests mit realen Kunden und Stakeholdern können verlässliche Aussagen über den Aufwand und Nutzen und damit die Rentabilität der Idee getroffen werden.

Der Problem-Solution Fit

Wir haben eine Lösung für ein von uns identifiziertes Problem für eine definierte Zielgruppe entwickelt.

Der Kick-Off Workshop

Ein starker Start für die Zusammenarbeit



Ein erfolgreicher Start sorgt für Klarheit und ein gemeinsames Verständnis aller Beteiligten. Der Kick-Off Workshop legt den Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ziele des Workshops:

- Gemeinsame Vision und Erfolgskriterien festlegen
- Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse klären
- Zusammenarbeit methodisch und technisch definieren
- Meilensteine und erste Schritte festlegen



Product Vision Board



Team Canvas



Roadmap



Testumgebung



Ein klar strukturierter Kick-Off spart in der späteren Zusammenarbeit viel Zeit und verhindert Missverständnis.

Review

Kontinuierliches Testing und Feedback



Neben dem kontinuierlichen Testen durch das Projektteam sollten dem erweiterten internen Stakeholderkreis die Zwischenergebnisse regelmäßig vorgestellt werden, um auch ihr Feedback im weiteren Projektverlauf zu berücksichtigen.

Ablauf eines Review-Meetings:

1. Begrüßung durch den Teamfacilitator
2. Recap durch den Challengeowner: Wo stehen wir aktuell?
3. Präsentation der aktuellen Lösung durch das Startup
4. Feedbackrunde mit den betroffenen Stakeholdern



Regelmäßige Reviews (30-60 Minuten) ermöglichen es, frühzeitig Probleme zu identifizieren und eine bessere Integration in bestehende Unternehmensstrukturen sicherzustellen.

Health Checkup

Weichenstellung für die
Zukunft



Das **Health Checkup Meeting** zur Mitte der Challenge ist ein zentrales Element, um über das Ende der eigentlichen Challenge-Phase hinauszudenken. Hier müssen kritische Fragen geklärt werden:

- Glauben wir nach wie vor an den Nutzen der Lösung?
- Sind während der Entwicklung unvorhergesehene Hindernisse aufgetreten?
- Wie bewerten wir die Zusammenarbeit mit dem Startup?
- Welche Ressourcen und Budgets sind für eine Weiterführung notwendig?
- Welche rechtlichen und organisatorischen Fragen müssen geklärt werden?



Einer der häufigsten Gründe, warum Challenges nicht den gewünschten Wert generieren, ist eine unzureichende Planung für die Zeit nach der Challenge. Dieses Meeting sollte bereits frühzeitig in der Challenge vorbereitet werden.

Teilnehmende: Challengeowner:in, Challengekoordinator:in, Teamfacilitator:in, Bereichsleitung, relevante interne Stakeholder wie Innovationsmanagement, Strategie, IT, Recht und Einkauf

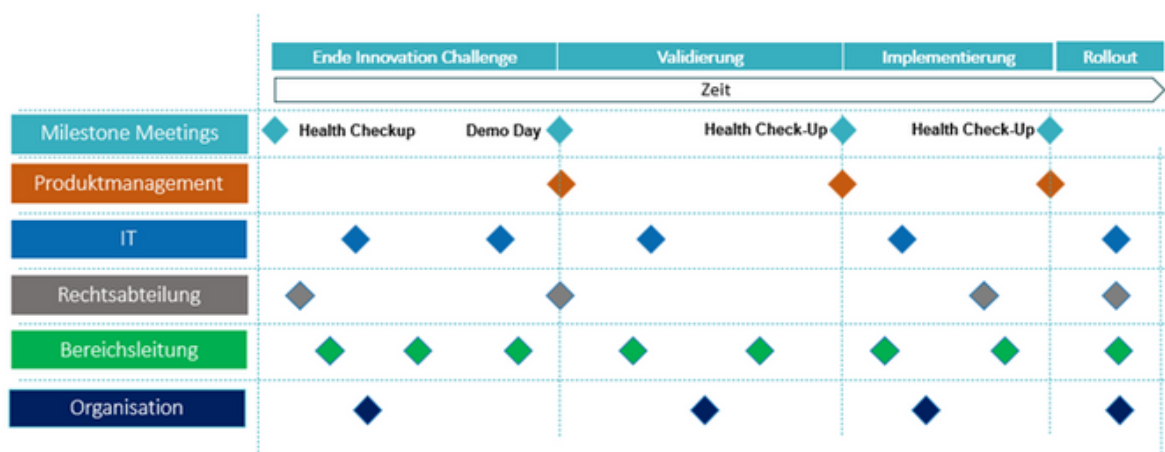
Dauer des Workshops: 3-4 Stunden

Ablauf eines Health Checkup Workshops:

1. Vorstellung der aktuellen Ergebnisse und Statusbericht
2. Diskussion über Herausforderungen und notwendige Anpassungen
3. Bewertung der Zusammenarbeit mit dem Startup
4. Planung der nächsten Schritte: Weiterführung, Anpassung oder Beendigung der Zusammenarbeit
5. Visualisierung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten in Swimlanes, um Klarheit über Zuständigkeiten und Zeitpläne zu schaffen
6. Festlegung eines Kommunikationsplans für interne und externe Stakeholder
7. Einholen des Stakeholder-Commitments: Entscheidungsträger:innen sollten frühzeitig Budget und Ressourcen für die nächsten Schritte sichern
8. Falls Entscheidungen nicht direkt getroffen werden können, Follow-up-Meeting innerhalb einer Woche ansetzen



Swimlanes sind besonders hilfreich, um Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Abteilungen zu visualisieren und sicherzustellen, dass die relevanten Stakeholder ihre Aufgaben im Projektverlauf klar zugewiesen bekommen. Nutzen Sie hierfür digitale Kollaborationstools wie Miro oder Mural, um den Prozess agil zu gestalten.



Demo Day

Abschluss und nächste Schritte



Der Demo Day ist der offizielle Abschluss der Challenge und hat mehrere wichtige Funktionen: Er bietet Startups die Möglichkeit, ihre Lösungen vorzustellen, das Unternehmen kann sich als innovationsfreundlicher Akteur positionieren, und es wird Transparenz über die nächsten Schritte geschaffen.

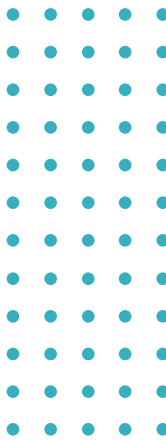
Ziele des Demo Days:

- Sichtbarkeit für Innovation und Zusammenarbeit mit Startups
- Präsentation der erzielten Ergebnisse
- Klärung der nächsten Schritte für erfolgreiche Lösungen
- Förderung der Unternehmenskultur und interner Innovationsprogramme
- Wertschätzender Abschluss für alle Beteiligten

Dauer: Je nach Anzahl der Startups 1-2 Stunden

Ablauf eines Demo Days:

1. Begrüßung durch die Unternehmensleitung
 - Rückblick auf die Challenge und deren Bedeutung für das Unternehmen
 - Anerkennung der internen und externen Stakeholder für ihre Unterstützung
2. Moderierte Präsentationen der Startups
 - Jedes Startup stellt seine Lösung in 10-15 Minuten vor
 - Anschließend Q&A-Runde mit internen und externen Stakeholdern
3. Erfahrungsberichte aus der Challenge
 - Challengeowner:in teilt wichtige Erkenntnisse und Anekdoten
 - Feedbackrunde der beteiligten Unternehmensbereiche zur Zusammenarbeit
4. Klärung der nächsten Schritte
 - Welche Lösungen werden weitergeführt?
 - Wie gestaltet sich die zukünftige Zusammenarbeit mit dem Startup?
 - Planung möglicher Joint Ventures, Pilotprojekte oder Skalierungsstrategien
5. „Best Demo“-Preis als Abschluss
 - Optional kann das Publikum über die überzeugendste Präsentation abstimmen
 - Übergabe eines symbolischen Preises zur weiteren Motivation der Startups
6. Networking & lockerer Austausch
 - Informelles Get-Together mit internen und externen Gästen
 - Möglichkeit für vertiefte Gespräche und zukünftige Kollaborationen



Ein wertschätzender Abschluss ist essenziell – auch für Startups, mit denen keine direkte Zusammenarbeit folgt. Eine respektvolle Kommunikation und Transparenz über die nächsten Schritte vermeiden Enttäuschungen und fördern eine langfristige Beziehung zwischen Unternehmen und Startup-Ökosystem.

Blick in den Maschinenraum

Agile Zusammenarbeit als Grundlage



Die Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und agilen Startups ist selten reibungslos. Unterschiedliche Arbeitsweisen, Entscheidungsprozesse und Erwartungshaltungen können zu Missverständnissen und Verzögerungen führen. Um dies zu vermeiden, ist eine agile Arbeitsweise erforderlich.

Warum agile Methoden in der Challenge?

- Schnelle Iterationen ermöglichen kontinuierliches Feedback
- Flexibilität, um sich an neue Erkenntnisse anzupassen
- Stärkere Einbindung interner Stakeholder durch regelmäßige Demos

Wichtige Prinzipien der agilen Zusammenarbeit:

- Transparenz: Regelmäßige Updates über den Projektstatus und Herausforderungen
- Feedback-Zyklen: Iterative Tests und schnelle Anpassungen der Lösung
- Selbstorganisierte Teams: Klare Verantwortlichkeiten mit hoher Autonomie

Zentrale agile Methoden für die Challenge:

- ✓ Scrum: Regelmäßige Sprints mit Sprint Planning, Reviews und Retrospektiven
- ✓ Kanban: Visuelle Organisation von Aufgaben zur Priorisierung offener Punkte
- ✓ Lean Startup: Hypothesen testen, schnell lernen und anpassen



Unternehmen sollten sich nicht erst am Demo Day mit dem Fortschritt der Startups beschäftigen. Durch regelmäßige Sprint Reviews oder Demos kann sichergestellt werden, dass die Lösung in die bestehenden Unternehmensprozesse integrierbar ist.

Fazit

Die Umsetzungsphase ist der entscheidende Abschnitt einer Startup Innovation Challenge – sie bestimmt, ob aus einer guten Idee eine tragfähige Lösung wird oder ob wertvolle Innovationspotenziale ungenutzt bleiben. Ein strukturiertes Vorgehen, agiles Arbeiten und eine enge Zusammenarbeit mit internen sowie externen Stakeholdern sind essenziell, um den Erfolg der Challenge sicherzustellen.



Die wichtigsten Erfolgsfaktoren auf einen Blick:

- **Klare Strukturen und Verantwortlichkeiten:** Ein gut organisierter Kick-Off, klar definierte Rollen und ein abgestimmter Projektplan sind essenziell.
- **Regelmäßige Demos und iterative Entwicklung:** Kontinuierliches Testing und frühes Feedback erhöhen die Erfolgchancen einer Lösung erheblich.
- **Stakeholder frühzeitig einbinden:** Die enge Zusammenarbeit mit IT, Einkauf, Recht und anderen Fachabteilungen minimiert spätere Blockaden.
- **Langfristige Strategie für die Skalierung:** Der Erfolg endet nicht mit dem Demo Day – eine durchdachte Weiterführungsstrategie ist essenziell.
- **Kollaboration mit Startups auf Augenhöhe:** Eine offene, agile Zusammenarbeit mit realistischen Erwartungshaltungen fördert das gegenseitige Vertrauen und den langfristigen Erfolg.

Unser Erfolgsgeheimnis: Frühzeitiges Commitment für Budget und Ressourcen ist essenziell. Fehlt es, droht der Innovationsprozess nach der Challenge zu stagnieren. Letztendlich liegt der Mehrwert einer Startup Innovation Challenge nicht nur in den Lösungen selbst, sondern in der Etablierung eines Innovationsprozesses, der das Unternehmen langfristig agiler und erfolgreicher macht.

Sie möchten Ihre nächste Challenge mit einem erfahrenen Partner umsetzen? Kontaktieren Sie uns und profitieren Sie von unserer Expertise!

Unser Team



Dr. Daniel Groos

Co-Founder & Geschäftsführer



Laura Kohler

Co-Founder & Geschäftsführerin



Thomas Wiese

Managing Consultant



Heinke Schoger

Managing Consultant

Sharkbite Innovation GmbH
Hans-Mielich-Straße 13
81543 München

hello@sharkbite.international
www.sharkbite.international

