

COVID-19 Barcamp  
Potsdam, 01.07.2020

digisolBB  
digital solutions made in Brandenburg



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung  
[www.efre.brandenburg.de](http://www.efre.brandenburg.de)

# digisolBB

digital solutions made in Brandenburg

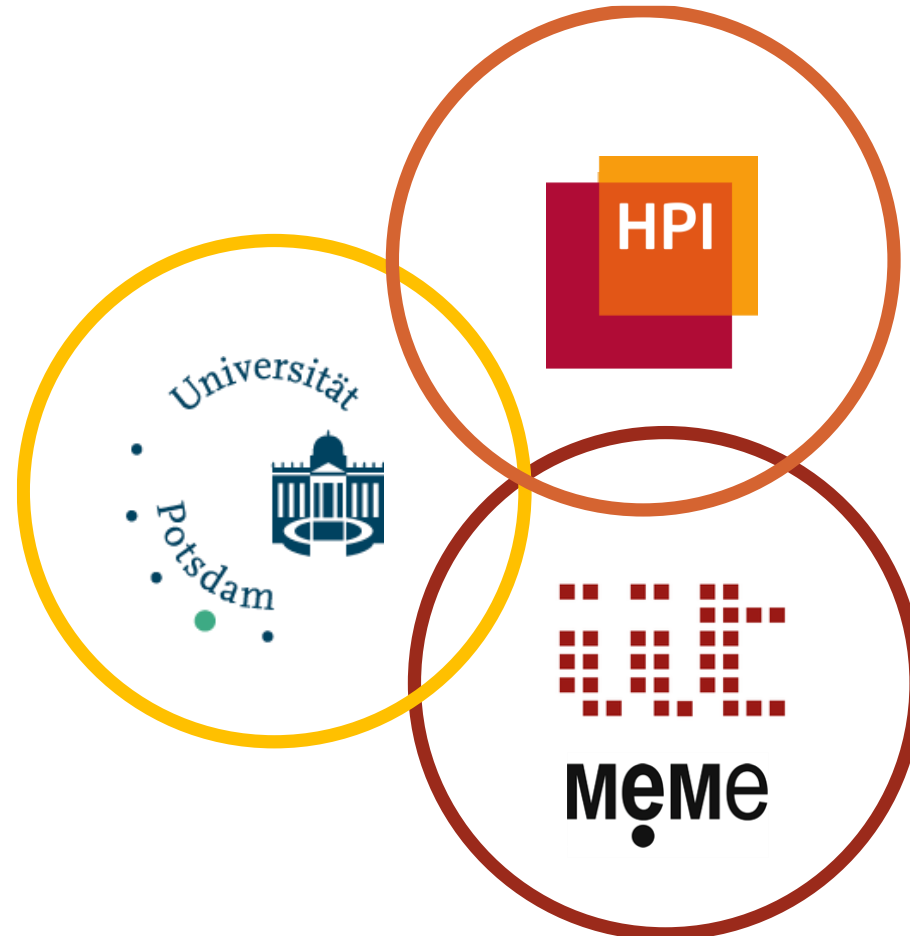


Digital Engineering · Universität Potsdam



## Digitalisierung

LS Wirtschaftsinformatik



## Digital Health

Hasso-Plattner-Institut

## Gesundheit & Pflege

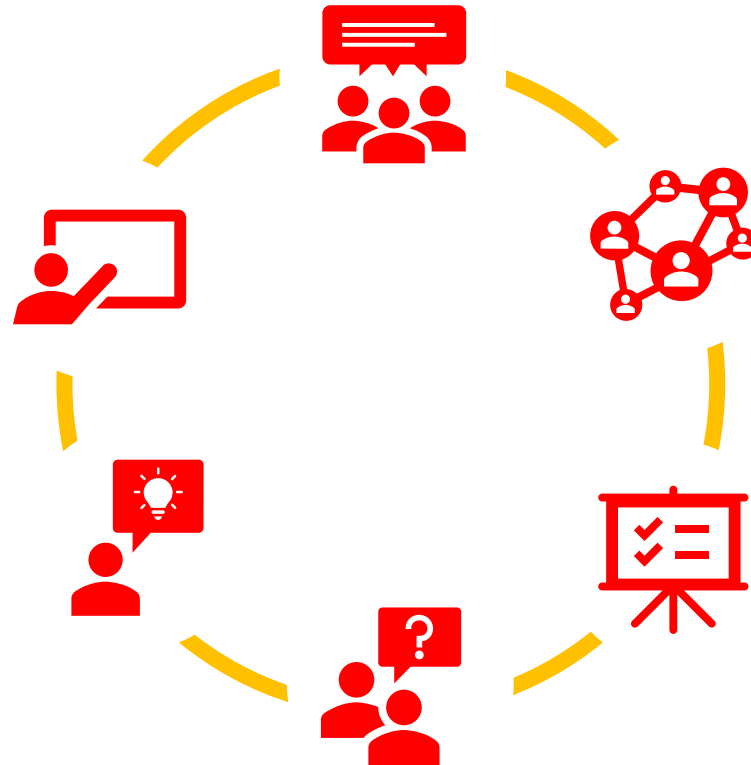
iiT (vdi/vde-it) & MEME

# der ideahuBB für innovative Ideen



innovative

Ideen



Teilnahme am digisolBB-  
**Mentoring-Programm**



**Geschäfts-  
modelle**

für die Gesund-  
heitswirtschaft

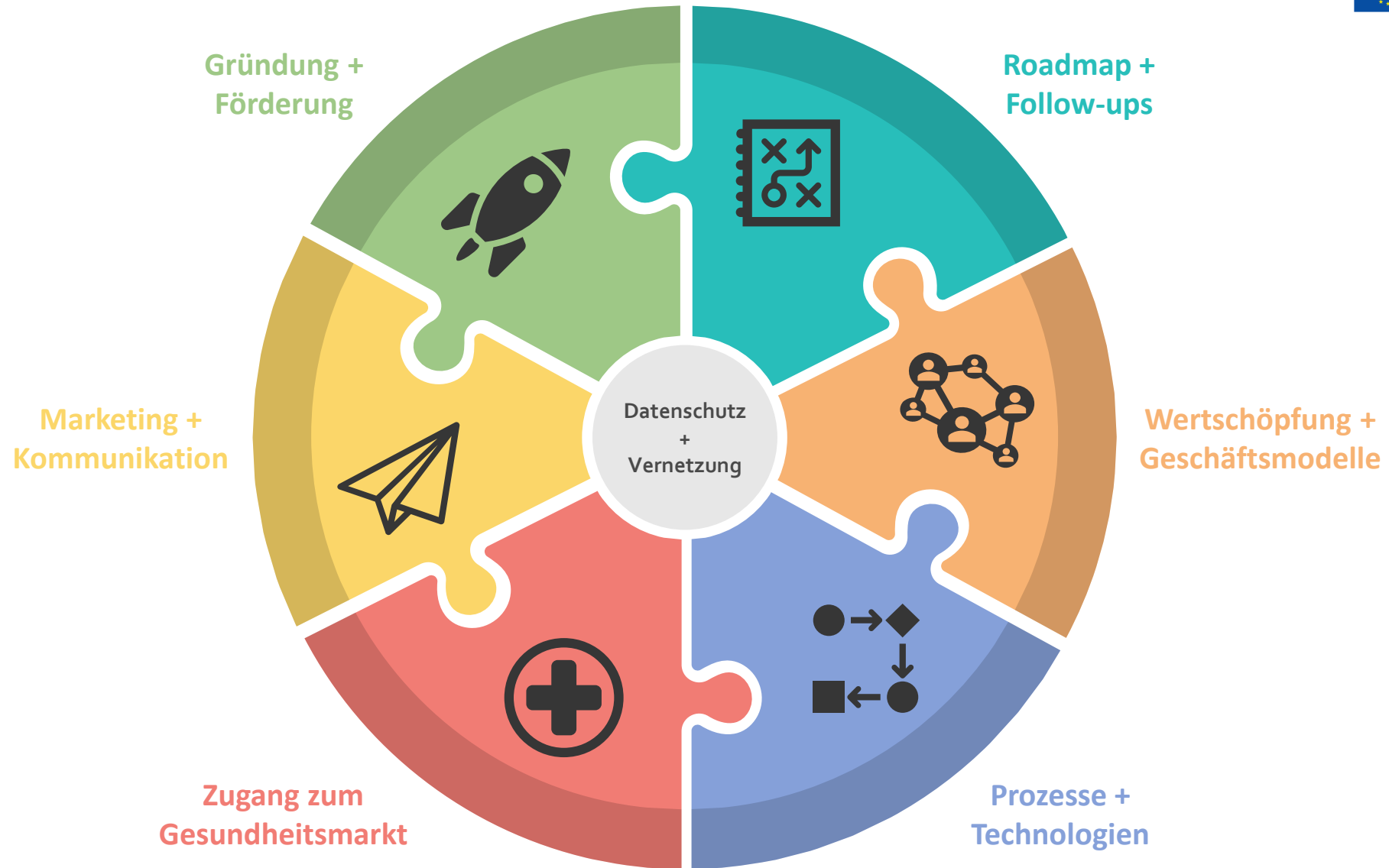
biotx.ai



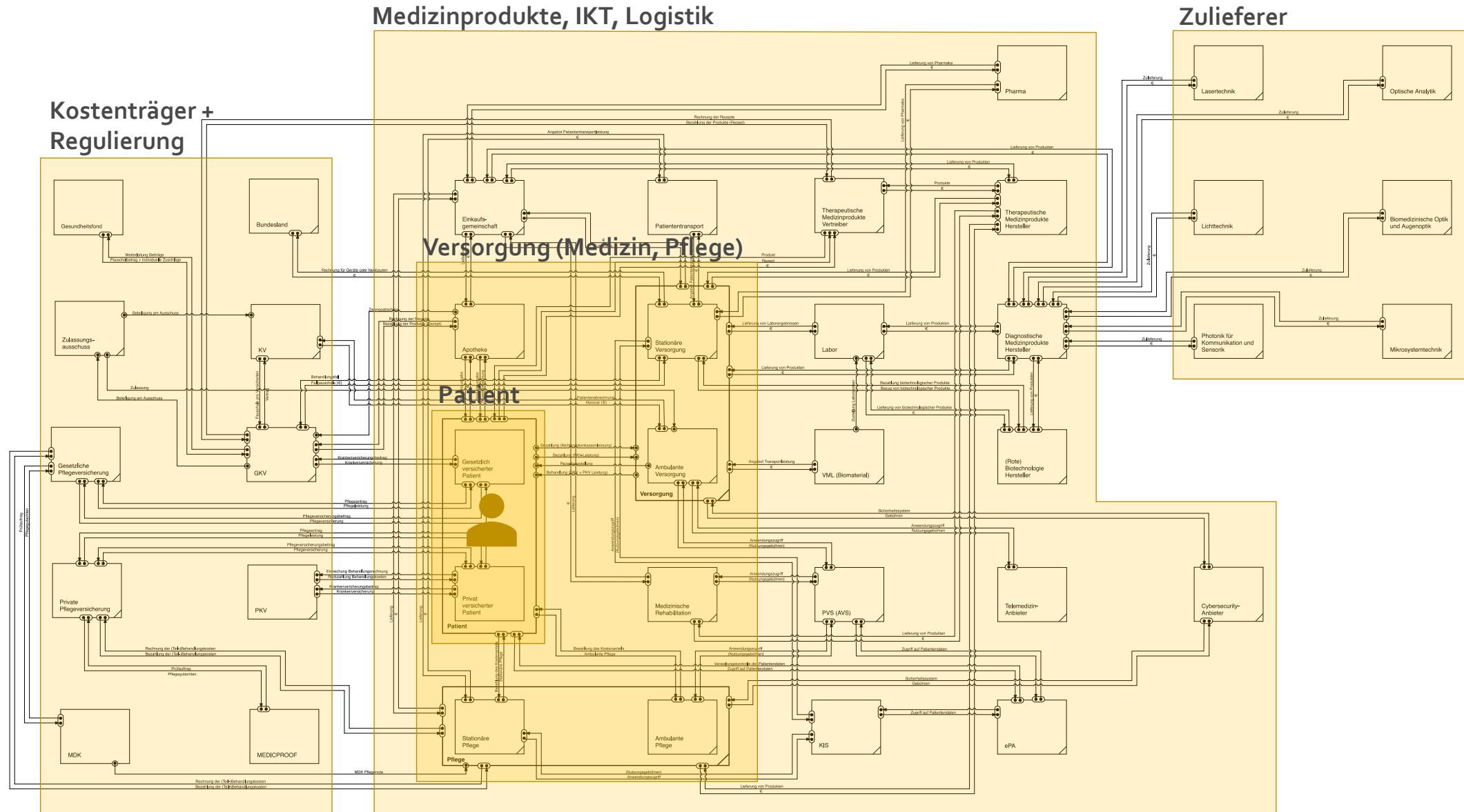
KVBB



# Mentoring-Programm



# Analyse von Wertschöpfungsstrukturen



# Erfassung von Fördersteckbriefen

- Übersicht laufender Fördermöglichkeiten
  - > insb. auf europäischer und Bundesebene in Ergänzung der Landesförderprogramme
  - > zur Abschätzung der Relevanz bzw. Potenzial für mögliche digisolBB-Zentren
  - > zur Verwendung in den Workshops
- Bestandteile:
  - > Zielstellung
  - > Wer und was wird gefördert?
  - > Wie hoch sind Förderung und Eigenbeteiligung?
  - > Was sind relevante Bestimmungen?
  - > Geltungsdauern
  - > Ansprechpartner und Kontakt

**Gründung innovativ (EFRE)**

**Beschreibung:**

Das Ziel des MASGF-Programms ist die finanzielle Förderung von Gründerinnen und Gründern mit innovativen Unternehmensideen und die Förderung des Wachstums innovativer Unternehmen in den ersten drei Jahren nach Gründung oder Übernahme.

**Wer wird gefördert?**

- Freiberuflerinnen und Freiberufler
- Einzelunternehmen: Gründerinnen und Gründer
- Personen- und Kapitalgesellschaften: Unternehmen

**Was wird gefördert?**

- Investive Maßnahmen
  - o z. B. Anschaffungen für die Einrichtung eines Labors oder von hochwertigen Geräten oder immaterielle sowie gebrauchte Wirtschaftsgüter
- Nicht-investive Maßnahmen
  - o z. B. Personalkosten für neue Arbeitsplätze in jungen Unternehmen sowie technische Beratungs- und Entwicklungsleistungen

**Wie hoch ist die Förderung/Eigenbeteiligung?**

- Zuschüsse zwischen 25.000 und 100.000 Euro
- Eigenanteil von mind. 25 % der Gesamtausgaben

**Was sind relevante Rahmenbedingungen/Nebenbestimmungen?**

- Voraussetzung für eine formale Antragstellung ist ein gemeinsamer Termin zur Erstberatung mit der ILB und der Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH (WFBB)
- Der Hauptsitz oder eine Betriebsstätte des Unternehmens muss sich im Land Brandenburg befinden.
- Die Maßnahmen können nur gefördert werden, wenn sie noch nicht begonnen wurden und die Gesamtfinanzierung nachweislich gesichert ist.
- Ein vorzeitiger Maßnahmebeginn kann durch die ILB erteilt werden, wenn dieser im Antrag begründet wird.

**Geltungsdauer:** Die Förderrichtlinie gilt bis zum 31. Dezember 2020

**Kontakt:**

Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH,  
Telefon 0331 704457-2930  
E-Mail [startup@wfbb.de](mailto:startup@wfbb.de)

# Workshops zur Geschäftsmodellentwicklung

## The Business Model Canvas

Designed for: \_\_\_\_\_ Designed by: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_ Version: \_\_\_\_\_

<b>Key Partners</b> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p><b>MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS</b> Optimization and economy Reduction of risk and uncertainty Acquisition of particular resources and activities</p>	<b>Key Activities</b> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p><b>CATEGORIES</b> Production Problem Solving Platform/Network</p>	<b>Value Propositions</b> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p><b>CHARACTERISTICS</b> Newness Performance Customization "Getting the Job Done" Design Brand/Status Price Cost Reduction Risk Reduction Accessibility Convenience/Usability</p>	<b>Customer Relationships</b> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p><b>EXAMPLES</b> Personal assistance Dedicated Personal Assistance Self Service Automated Services Communities Co-creation</p>	<b>Customer Segments</b> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Mass Market Niche Market Segmented Diversified Multi-sided Platform</p>
	<b>Key Resources</b> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p><b>TYPES OF RESOURCES</b> Physical Intellectual (brand patents, copyrights, data) Human Financial</p>		<b>Channels</b> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p><b>CHANNEL PHASES</b> 1. Awareness How do we raise awareness about our company's products and services? 2. Evaluation How do we help customers evaluate our organization's Value Proposition? 3. Purchase How do we allow customers to purchase specific products and services? 4. Delivery How do we deliver a Value Proposition to customers? 5. After sales How do we provide post-purchase customer support?</p>	
<b>Cost Structure</b> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p><b>IN YOUR BUSINESS MODEL</b> Cost Driven (Scaled cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing) Value Driven (Focused on value creation, premium value proposition)</p> <p><b>SAMPLE COST STRUCTURES</b> Fixed Costs (Salaries, rents, utilities) Variable costs Economies of scale Economies of scope</p>		<b>Revenue Streams</b> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p><b>TYPES</b> Asset sale Usage fee Subscription Fees Lending/Renting/Leasing Licensing Brokerage fees Advertising</p> <p><b>FIXED PRICES</b> List Price Product feature dependent Customer segment dependent Volume dependent</p> <p><b>DYNAMIC PRICES</b> Regulation/Bargaining Yield management Real-time Market</p>		

- Erweiterung und Individualisierung
  - > Gesundheitsmarkt
  - > Regulierung
  - > Fördermittel
  - > digitale GM
  - > datenbasierte GM
  - > Plattform-GM



# Vernetzung zu relevanten Akteuren





**Peter Albiez**



**Dagmar Köhler-Repp**



**Inga Bergen**



**Ariane Schenk**



**Christoph Bornschein**



**Sebastian Turner**



**Prof. Dr. med. Axel  
Ekkernkamp**



**Dr. Regina Vettters**

# Fragen zum Projekt?



**Alexander Gleiß**

gleiss@uni-potsdam.de

0331 977-3644

FAQ und Informationen zum Projekt:

ideahuBB.de