



SHARKBITE
INNOVATION

WHITEPAPER

STARTUP INNOVATION CHALLENGE GUIDE

PHASE 1 - VORBEREITUNG IM UNTERNEHMEN

Dieses Whitepaper richtet sich an Unternehmen, die innovative Lösungen gezielt fördern möchten. Es bietet eine kompakte und praxisorientierte Anleitung zur erfolgreichen Vorbereitung 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.



Executive Summary

Eine Startup Innovation Challenge ist eine strukturierte Kooperation zwischen Unternehmen und Startups, die darauf abzielt, innovative Lösungen für spezifische Herausforderungen zu entwickeln. Dieses Format fördert den direkten Austausch und ermöglicht es, kreative Ideen schnell umzusetzen, um so die Innovationskraft Ihres Unternehmens effektiv zu steigern.

In einer Zeit stetigen Wandels und disruptiver Technologien ist die Zusammenarbeit mit Startups für Unternehmen ein entscheidender Hebel zur Förderung von Innovationen. Dieses Whitepaper bietet eine praxisorientierte Anleitung zur erfolgreichen Vorbereitung einer Startup Innovation Challenge – einer effektiven Methode, um gezielt innovative Lösungen zu identifizieren und in bestehende Geschäftsprozesse zu integrieren.

Die Vorbereitung einer solchen Challenge ist anspruchsvoll und erfordert Planung in mehreren Bereichen: Von der internen Kommunikation über die Auswahl relevanter Themengebiete für die Zusammenarbeit (Challenges) bis hin zur Einbindung aller Stakeholder. Jede Phase stellt Unternehmen vor Herausforderungen, die durch klare Kommunikation und strukturierte Prozesse gemeistert werden können.

In diesem Whitepaper finden Sie konkrete Checklisten und praxisnahe Empfehlungen, die Ihnen helfen, interne Widerstände zu überwinden und den gesamten Prozess effektiv zu steuern. Es richtet sich an Innovationsmanager, Führungskräfte und alle, die an der Schnittstelle von Technologie und Unternehmensstrategie arbeiten.

Erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie den Grundstein für den Erfolg Ihrer nächsten Startup Innovation Challenge legen können.

Praxisnahe Tools & Checklisten

Schritt-für-Schritt Anleitung zur strategischen Ausrichtung der Challenges

Stakeholdermanagement als Schlüssel zum Erfolg

Praktische Tipps für Pitch-Events, Demo-Days und die Einbindung der Challenges

Umgang mit Herausforderungen in der Startup-Kollaboration

Einleitung

*In einer Zeit des digitalen Wandels und globaler Herausforderungen suchen Unternehmen nach schnellen, effektiven Wegen, um Innovationen voranzutreiben. Eine vielversprechende Lösung hierfür ist die **Startup Innovation Challenge**, die es ermöglicht, frische Ideen und innovative Lösungen direkt in bestehende Geschäftsprozesse zu integrieren. So stärken Unternehmen ihre Innovationskraft, inspirieren ihre Mitarbeiter und treiben nachhaltigen Fortschritt voran.*

Schnell, effektiv und nachhaltig zum Ziel: Die *Startup Innovation Challenge* als strategisches Instrument für innovative Unternehmen

In der heutigen dynamischen Geschäftswelt müssen Unternehmen in der Lage sein, Innovationen schnell und effizient umzusetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine *Startup Innovation Challenge* bietet genau diese Möglichkeit: Sie ermöglicht es Unternehmen, innerhalb weniger Wochen neue Technologien und Lösungen zu identifizieren und umzusetzen, ohne langwierige Entwicklungszyklen durchlaufen zu müssen. Dadurch können Innovationen beschleunigt und Ressourcen gezielt eingesetzt werden.

Doch eine *Startup Innovation Challenge* ist mehr als nur ein Werkzeug für technische Fragestellungen. Sie fördert auch eine Unternehmenskultur, die von Offenheit, Kreativität und Zusammenarbeit geprägt ist. Durch die enge Zusammenarbeit mit Startups können Unternehmen ihre Innovationskraft steigern und zukunftsfähige Lösungen schneller entwickeln.

Trotz der zahlreichen Chancen, die diese Methodik bietet, erfordert ihr Erfolg eine sorgfältige Vorbereitung. Ohne klare Ziele, strukturierte Prozesse und die Einbindung relevanter Stakeholder bleiben wertvolle Potenziale ungenutzt. Eine durchdachte Planung ist daher entscheidend, um aus einer *Startup Innovation Challenge* nachhaltige und skalierbare Innovationen hervorzubringen.

In diesem Whitepaper möchten wir Ihnen einen praxisorientierten Leitfaden für die optimale Vorbereitung Ihrer *Startup Innovation Challenge* an die Hand geben. Wir erläutern, wie Sie die internen Voraussetzungen schaffen, Mitarbeitende einbinden und Prozesse strukturieren. Unser Ziel ist es, Ihnen zu helfen, eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Startups zu gestalten und damit den Grundstein für nachhaltigen Erfolg zu legen.



Vorbereitung einer Startup Innovation Challenge

Der Vorstand hat grünes Licht gegeben: Ihr Team soll eine Startup Innovation Challenge durchführen, um innovative Lösungen für die aktuellen Herausforderungen des Unternehmens zu finden und weiterzuentwickeln. Doch bevor die Suche nach Startups beginnt, ist eine sorgfältige Vorbereitung entscheidend.

Schritt 1 - Kommunikation und Awareness schaffen

Die interne Kommunikation ist der Schlüssel zur erfolgreichen Vorbereitung. Ein klarer interner Kommunikationsplan ist entscheidend, um die Abteilungen und deren Mitarbeitende zu informieren, zu inspirieren und für die Challenge zu aktivieren.

To-Dos

- Ernennen Sie einen **gut vernetzten** und **kommunikativen Challenge-Koordinator**, der als Gesicht und Ansprechpartner der Challenge fungiert
- Wählen Sie **geeignete Kommunikationskanäle**:
 - Intranet
 - Monitore im Unternehmen (z.B. Kantine, Empfangsbereich)
 - All-Hands-Meeting
 - Regelmäßige Sprechstunden



Good Practice: Interner Ideenaufwurf für alle Abteilungen

Laden Sie alle Abteilungen ein, aktuelle Herausforderungen aus ihren Geschäftsbereichen einzureichen. Um dies zu erleichtern:

- Nutzen Sie strukturierte Templates wie z.B. unser **“Challenge Application Board”**
- Bieten Sie **Beispiele** für gut formulierte Herausforderungen an

Der Fokus sollte auf dem Problem liegen, nicht auf einer vorgefertigten Lösung. Dies erfordert oft Gespräche mit den Einreichenden.

Zeitplanung

Legen Sie eine Einreichungsfrist fest. Je nach Unternehmensgröße kann dieser Prozess **1–8 Wochen** dauern

Problembeschreibung/ Idee für die Startup Innovation Challenge			
Wer hat das Problem? (Abteilung/ Geschäftsbereich)	Wie ist die Situation heute? Wie wird die Aufgabe heute gelöst?	Was sind die Probleme mit der heutigen Herangehensweise an die Aufgabe?	Welche Vorteile hat die Problembhebung für das Unternehmen?
Wer nutzt die Lösung?			

Sharkbite Innovation - Startup Innovation Challenge - Application Board



Schritt 2 - Auswahl geeigneter Challenges

Das Innovationsteam filtert eingereichte Ideen und bewertet sie hinsichtlich ihrer Eignung für eine Zusammenarbeit mit Startups. Hierbei sollten die strategische Relevanz und die Machbarkeit im Fokus stehen.

Leitfragen zur Bewertung

- Technologie-Kompetenz: Fehlt die Technologiekompetenz im Unternehmen?
- Zeit und Budget: Sind Startups möglicherweise kostengünstigere oder schnellere Partner?
- Existierende Lösungen: Gibt es bereits erprobte Startup-Lösungen im Markt?

Wenn die Antworten überwiegend positiv sind, kann ein Startup helfen!

Nach der internen Evaluierung erfolgt die Abstimmung mit der Geschäftsführung, um strategische Prioritäten und den potenziellen Wert der Challenges zu validieren:

- Welche Challenges passen gut zur strategischen Roadmap?
- Welche stärken die Wettbewerbsposition?
- Welche anderen betrieblichen Ziele sind zu berücksichtigen?



Achtung: Interne Kommunikation nicht vernachlässigen

Kommunizieren Sie frühzeitig mit Ideengebern, deren Vorschläge nicht berücksichtigt werden, und erläutern Sie die Gründe für die Nichtberücksichtigung und/oder schlagen Sie alternative Ansätze oder Innovationsmethoden zur Lösung der Herausforderungen vor.

Schritt 3 - Formulierung der Challenges

Die präzise und attraktive Formulierung der Challenges ist entscheidend für den Erfolg einer Startup Innovation Challenge. Sie sorgt dafür, dass Startups die Aufgabe verstehen, passende Lösungen entwickeln und motiviert teilnehmen, ohne in ihrer Kreativität durch vorgegebene Lösungswege eingeschränkt zu werden.

Eine eingängige Challenge-Beschreibung

Die Herausforderung sollte in einem Satz formuliert werden, der für Startups leicht verständlich ist und Interesse weckt. Hierbei hat sich der Ansatz bewährt, die Challenge als eine „**Wie können wir...?**“ (WKW-Frage) oder für internationale Zielgruppen als „**How might we...?**“ Frage zu formulieren. Diese offenen Fragen bieten genügend Raum für kreative Lösungsansätze, ohne die Richtung vorzugeben.



Beispiel für eine WKW-Frage

„Wie können wir den Außendienstmitarbeitenden einen optimierten “live” Routenplaner zur Verfügung stellen, um die Fahrzeiten zu reduzieren, die Umwelt zu entlasten und mehr Zeit beim Kunden zu haben?“

Ein weiteres effektives Werkzeug für die Formulierung ist die Verwendung von **User Stories**. Diese aus dem agilen Arbeiten bekannte Methode bringt die Bedürfnisse des Endnutzers in den Mittelpunkt. Eine typische User Story lautet: „Als [Endnutzer] möchte ich [Ziel], um [Nutzen].“

Beispiel für eine User Story

„Als Kunde möchte ich meine Lieferung in Echtzeit verfolgen können, um besser planen zu können, wann ich verfügbar bin.“

Mit dieser Struktur können Sie sicherstellen, dass die Herausforderung sowohl spezifisch als auch anwendungsorientiert bleibt.

Schritt 4 - Roadmap und Ausstattung der Challenge

Die erfolgreiche Umsetzung einer Startup Innovation Challenge hängt maßgeblich von der sorgfältigen Planung der Roadmap und der Ausstattung ab. Sobald die Themen der Challenge(s) definiert sind, müssen folgende zentrale Aspekte geklärt werden:

Aufgabenstellung und Ergebnisse

Entwicklung oder Adaption von Soft- oder Hardware?

- Hardware-lastige Challenges erfordern mehr Ressourcen und Zeit, da sie oft mit Prototypenbau und Tests verbunden sind. Diese Challenges benötigen eine umfangreiche Ausstattung und umfangreiche Planung, um Material, Komponenten und Tests effizient zu steuern.
- Software-lastige Challenges sind in der Regel flexibler und können schneller umsetzbar sein. Sie erfordern jedoch eine präzise Definition der Funktionen, Benutzererfahrung und möglicherweise die Einhaltung bestimmter technischer Standards.

Proof of Concept (PoC) oder Minimum Viable Product (MVP)?

- Ein Proof of Concept (PoC) ist ein erster Beweis dafür, dass eine Idee technisch umsetzbar ist, aber nicht unbedingt marktreif.
- Ein MVP hingegen ist ein marktfähiges Produkt oder eine Dienstleistung, die von echten Nutzern getestet werden kann. Es erfordert zusätzliche Schritte wie Benutzerfreundlichkeit, Corporate Identity (CI) und regulatorische Anforderungen (z. B. CE-Kennzeichnung, Benutzerhandbücher), was mehr Zeit und Budget in Anspruch nimmt.



Beginnen Sie mit einer klaren Zielsetzung, die den Zeitrahmen und die Ressourcennutzung der Challenge bestimmt.



Die Auswahl der Startups

Wer trifft die Auswahl?

Eine Jury aus **internen** und **externen Experten** stellt sicher, dass sowohl Unternehmenskenntnisse als auch neue Perspektiven einfließen. Beachten Sie jedoch, dass externe Experten möglicherweise unterschiedliche Prioritäten haben, die nicht immer mit den strategischen Zielen des Unternehmens übereinstimmen.

Die **Challengeowner** und **Bereichsleiter** sollten ebenfalls in den Auswahlprozess eingebunden werden, da sie die spezifischen Herausforderungen und Bedürfnisse der jeweiligen Unternehmensbereiche kennen.

Diversität der Startups

Eine diverse Gruppe von Startups aus unterschiedlichen Regionen oder mit verschiedenen Schwerpunkten (z.B. internationale Startups) erhöht den Innovationsgrad und erweitert zukünftige Optionen.



Wichtig: Startups gezielt und objektiv bewerten

Stellen Sie sicher, dass die Auswahl der Startups sowohl den fachlichen Anforderungen als auch der Unternehmensstrategie gerecht wird. Nutzen Sie eine Auswahlmatrix, um die besten Kandidaten objektiv zu bewerten.



Der Auswahlprozess

Ein strukturierter und transparenter Auswahlprozess ist unerlässlich, um Vertrauen zu schaffen und sicherzustellen, dass nur die geeignetsten Startups für die Challenge ausgewählt werden.

Vorauswahl durch Innovationsteam

- Wenn die Zahl der Bewerbungen hoch ist, empfiehlt es sich, eine Vorauswahl durch das Innovationsteam oder eine spezialisierte Abteilung vorzunehmen. Diese kann schnell und effizient die vielversprechendsten Startups identifizieren.

Pitch-Event oder direkte Auswahl?

- Ein Pitch-Event bietet eine gute Gelegenheit, die Startups nicht nur auf ihre Ideen, sondern auch auf ihre Teamdynamik und Präsentationsfähigkeiten zu prüfen.
- Eine direkte Auswahl kann sinnvoll sein, wenn bereits eine klare Vorstellung darüber besteht, welche Startups in Frage kommen.



Erfolgsfaktor Pitch-Event

Entscheiden Sie sich je nach Zielsetzung für einen transparenten Auswahlprozess. Ein Pitch-Event kann sehr hilfreich sein, um verschiedene Perspektiven zu erhalten und sich für die besten Startups zu entscheiden.

Zusammenarbeit während der Challenge

Die Zusammenarbeit zwischen den Startups und den Challengeownern ist von zentraler Bedeutung für den Erfolg der Challenge. Es geht nicht nur um das Erreichen der Zielvorgaben, sondern auch um die Schaffung von Synergien und langfristigen Partnerschaften.

Touchpoints und Interaktion

- **Kick-Off:** Zu Beginn sollte ein Kick-Off-Workshop stattfinden, um die gemeinsamen Ziele und die Produktvision zu entwickeln.
- **Zwischen-Review (Health Check):** Ein regelmäßiger Health Check zur Mitte der Challenge hilft dabei, den Fortschritt zu bewerten und eventuelle Risiken frühzeitig zu identifizieren.
- **Demos und Reviews:** Planen Sie regelmäßige Demos und Reviews, um die Ergebnisse der Startups zu begutachten und frühzeitig Feedback zu geben.



Persönliche Interaktion

- Der persönliche Austausch zwischen Startups und Challengeownern sollte nicht unterschätzt werden. Physische Treffen und Workshops fördern das Vertrauen und eine bessere Zusammenarbeit.



Tipp: Kommunikation durch regelmäßige Touchpoints fördern

Stellen Sie sicher, dass regelmäßig Touchpoints für Feedback und Diskussion eingeplant werden. Diese Meetings sollten nicht nur der Überprüfung des Fortschritts dienen, sondern auch der Förderung einer offenen und produktiven Kommunikation.

Der Abschluss der Challenge

Der Abschluss der Challenge ist der Moment, in dem die Ergebnisse präsentiert und die nächsten Schritte festgelegt werden. Eine klare Kommunikation und eine strukturierte Nachbereitung sind entscheidend, um das Maximum aus der Challenge herauszuholen.

Demo Day und Präsentation der Ergebnisse

- Der Demo Day ist eine Gelegenheit, die Ergebnisse der Challenge zu präsentieren und den Startups eine Plattform zu bieten. Achten Sie darauf, dass die Veranstaltung professionell organisiert ist, um den Startups eine angemessene Bühne zu bieten.

Szenarioworkshop für die Nachbereitung

- Bevor die Challenge abgeschlossen wird, sollte ein Szenarioworkshop stattfinden, um die potenziellen nächsten Schritte zu diskutieren. Welche Lösungen können nach der Challenge weiterverfolgt werden? Wie kann die Zusammenarbeit langfristig vertieft werden?

Kommunikation der nächsten Schritte

- Stellen Sie sicher, dass die nächsten Schritte klar definiert sind und die Startups wissen, wie es weitergeht. Dies umfasst sowohl die Kommunikation intern im Unternehmen als auch die Rückmeldungen an die Startups.



Wichtig: Eine erfolgreiche Nachbereitung beginnt am Anfang

Planen Sie die Nachbereitung der Challenge bereits zu Beginn und sorgen Sie für eine klare Kommunikation der nächsten Schritte. Dies schafft Transparenz und fördert langfristige Partnerschaften.



Schritt 5 - Erweitertes Stakeholder Management

Erfolgreiche Startup Innovation Challenges erfordern nicht nur Zusammenarbeit mit Startups, sondern auch ein gut durchdachtes Stakeholder Management im Unternehmen. Der größte Stolperstein liegt oft nicht in der Entwicklung, sondern in der Integration der Ergebnisse nach der Challenge. Eine frühzeitige und systematische Einbindung relevanter interner Stakeholder ist entscheidend für den Erfolg.

Zunächst sollte eine Stakeholder-Map erstellt werden, die alle relevanten internen Parteien und deren Anforderungen identifiziert. Besonders wichtig sind Abteilungen wie Einkauf, Rechtsabteilung und IT, die spezifische Anforderungen an die Zusammenarbeit stellen.



Achtung vor Stolpersteinen!

- **Einkauf:** Probleme bei der Integration der Startups in das Lieferantenmanagementsystem und der Anpassung von Ausschreibungsprozessen.
- **Recht:** Fehlen von standardisierten Kooperationsverträgen, die oft langsam erstellt werden.
- **IT:** Schwierigkeiten beim gemeinsamen Zugriff auf Tools, Datenräume und Firewall-Problemen.

Erheben Sie frühzeitig die Anforderungen dieser Abteilungen und kommunizieren Sie diese transparent an die Startups.

Weitere Tipps aus der Praxis:

- Planen Sie regelmäßige Feedback-Schleifen und Check-ins mit den Stakeholdern ein.
- Stellen Sie ausreichend Ressourcen für das Stakeholder Management bereit und planen Sie genug Zeit ein - Das Stakeholder Management kann bis zu **50% der Vorbereitungszeit** beanspruchen, da die Abstimmung mit verschiedenen Abteilungen oft zeitaufwändig ist. Dieser Aufwand ist jedoch entscheidend, um späteren Problemen vorzubeugen.



Fazit

Der Erfolg einer Startup-Innovation-Challenge hängt nicht nur von kreativen Ideen und der Zusammenarbeit mit Startups ab, sondern auch von einer sorgfältigen internen Vorbereitung. Je besser interne Prozesse und Stakeholder abgestimmt sind, desto reibungsloser kann die Challenge in die nächste Phase überführt werden.



Vorbereitung ist alles! Schon die Abstimmung innerhalb des Unternehmens kann aufwändig und voller komplexer Fallstricke sein. Besonders für Unternehmen, die wenig Erfahrung in diesem Bereich haben, kann dies entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg einer Challenge sein.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der guten Moderation der Challenge-Owner, der engen Zusammenarbeit mit den internen Stakeholder und einer klaren, problembezogenen und attraktiven Formulierung der Challenge. Nur wenn alle Beteiligten – intern wie extern – ein gemeinsames Ziel verfolgen und die Herausforderung motivierend gestaltet ist, wird der Weg für eine erfolgreiche Innovation geebnet.

Was folgt nun?

Nachdem die Challenge(s) jetzt in der Organisation abgestimmt ist, geht es nun darum, die jeweilige Challenge auch für Startups verständlich und attraktiv zu vermarkten, um möglichst viele qualifizierte Bewerbungen zu erhalten.

Ihr wollt wissen wie das gelingt? Wir erklären es euch in unserem nächsten Whitepaper.

Stay tuned!

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

