Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

10.07. 2017

Startup-Förderprogramm be-advanced Challenge - Expertenpitch

Von be-advanced.ch

Bild Rechte
be-advanced

Erste be-advanced Challenge: Das dreimonatige Coaching fand letzten Donnerstag mit den Startup-Pitches seinen Abschluss

(Bern)(PPS) **Kurz nachdem die zweite be-advanced Challenge am 4. Juli gestartet hatte, ging die erste Durchführung vergangenen Donnerstag mit den Pitches vor den Experten zu Ende. Über drei Monate hinweg wurden aus anfänglich sechs Startups fünf, welche zu der Pitchrunde vor den Experten erschienen. Trotz der guten Cases, blieb die Expertenjury hart und bewertete streng nach den Kriterien.**

Ein Startup besteht primär aus Menschen, nicht nur aus einer Idee
Michael Sauter, einer der Köpfe hinter der Challenge, erläuterte vor dem eigentlichen Beginn der Pitchrunde in einer Einführung für die Experten die Gründe für die Lancierung der be-advanced Challenge. Bei diesem Startup-Förderprogramm sind die

Fortschritte der Einzelpersonen oder Teams sowie deren unternehmerisches Handeln zentral: Es steht also nicht die Idee im Vordergrund, sondern die Menschen hinter dem Unternehmen und deren Bereitschaft, Neues zu erlernen und gleich am Markt zu testen. Können sie ihre Fortschritte gut darlegen, werden sie mit dem be-avanced Challenge Zertifikat ausgezeichnet. Laut einer Studie von fortune.com aus dem Jahr 2014 scheitern neun von zehn Startups. 42% der Gründer eines gescheiterten Startups geben als Grund für ihr Scheitern den fehlenden Marktbedarf an. Die be-advanced Challenge wirkt dem entgegen, indem den Personen hinter den Startups die notwendigen Techniken (z.B. für Kundenbefragungen) vermittelt wird. Den nur mit gezielten Kundenbefragungen und dem Testen des Geschäftsmodells auf dem Markt lässt sich feststellen, ob für das Produkt auch tatsächlich eine Nachfrage besteht.

Der Challenge-Pitch: Unkonventionell und eine Herausforderung für die Teams

Sechs Teams traten zur ersten Challenge an und bissen sich während drei Monaten durch: Im ersten Workshop lernten sie die Techniken, um einen Kundentermin zu erhalten sowie Interviews zu führen, damit die Beweggründe der Kunden erfasst werden können. Danach wurden sie von ihrem Coach begleitet und auf den Markt hinaus- und zum Kunden geschickt. Im zweiten Workshop wurde das Erlernte in die Praxis überführt: Dies bedeutete unter anderem die Abbildung provisorischer Verkaufsprozesse und damit die Beantwortung wichtiger Fragen wie: «Welche Auswirkungen hat die Dauer meines Verkaufsprozesses auf meine Kosten?»

Der krönende Abschluss intensiver drei Monate war für die Teams schliesslich der Pitch vor den Experten. Ebenso klar wie die Beurteilungskriterien für die Experten waren die Vorgaben für den Pitch: Es sollte klar aufgezeigt werden, wo sie vor drei Monaten starteten, wo sie heute stehen, aber noch viel wichtiger, welche Fortschritte sie in dieser Zeit gemacht haben. Von den Teams wurde dann auch eine Reflexion über die grössten Stolpersteine während und für das Vorankommen nach der Challenge erwartet.

Wer hat die Experten schliesslich überzeugt?

Das be-advanced Zertifikat wurde dem Startup CARU verliehen: Thomas Helbling und Susanne Dröscher haben es in ihrem Pitch verstanden, nicht nur ihr Notrufsystem für zu Hause verständlich zu erklären und sogar vorzuführen, sondern schafften es auch, die geforderten Kriterien mit ihrem Pitch zu erfüllen und so die Experten zu

überzeugen.
Die Startups OphthoRobotics (Franziska Ullrich) und Dogtalkz (ehemals Clanoo; Gaby & Beat Wyss) beantragten Verlängerung, welche ihnen gewährt wurde. Da OphthoRobotics ein Medtech-Startup ist und die Kundengespräche mit Chefärzten stattfinden müssen, konnte Franziska Ullrich in den drei Monaten nicht alle ihre Ziele erreichen: Termine mit Chefärzten sind schwierig zu organisieren und dementsprechend langwierig kann sich die Marktvalidierung gestalten. Gaby und Beat Wyss traten ursprünglich mit Clanoo, einer Plattform für Expats, um mit der erweiterten Verwandschaft in Kontakt zu bleiben, zur Challenge an. Da sie aber feststellen mussten, dass für dieses Produkt keine Nachfrage besteht, legten sie nach zwei Monaten einen eindrücklichen Pivot hin: Dogtalkz ist ein Wearable für Hunde, mit Hilfe dessen der Besitzer stets weiss, wie es dem Vierbeiner geht. In nur einem Monat holten sie beachtlich viel Marktfeedback ein und möchten nun während der Verlängerung (weitere drei Monate) die Idee im selben Tempo vorantreiben.

Die nächste be-advanced Challenge startet am 22. August 2017. Ein Link zur Anmeldung findet sich auf www.be-advanced.ch/challenge

Über die Organisation:

be-advanced arbeitet unter anderem im Auftrag der Standortförderung des Kantons Bern und steht für einen unabhängigen und überregional vernetzten Impulsgeber. Die neue Innovationsförderagentur stärkt die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der im Kanton Bern angesiedelten Gründer, Startups und Unternehmen und solche, die sich hier ansiedeln möchten.

Pressekontakt:

be-advanced AG
Spitalgasse 28
3011 Bern

Herr Yacine Bouazdia, Projektleiter Startups
yacine.bouazdia @ be-advanced.ch
+41 79 612 37 64

Kategorie
Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/startup-*

foerderprogramm-be-advanced-challenge-expertenpitch