



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Ausschreibung

Trainer*innen für Startup-Qualifizierung gesucht

Programm und Lernziele

Wir suchen für das Qualifizierungsprogramm unseres SIBB DeepTech Startup Stipendium praxiserfahrene Trainer*innen und Dozent*innen zur Unterstützung von Frühphasenstartups bei der Weiterentwicklung ihrer Technologieprojekte zur Marktreife und dem Gewinnen erster (Pilot-)Kunden für ihr MVP.

Der SIBB e.V. ist der Verband der Digitalwirtschaft Berlin-Brandenburg und führt ein Accelerator-Programm für Technologieprojekte in einer sehr frühen Phase der Technologie- und Produktentwicklung durch. Die Teilnehmenden aus den geförderten Teams erhalten von April bis September ein Stipendium und alle notwendige Unterstützung bei ihren Projekten. Neben einem Mentoring von erfahrenen Führungskräften der Berliner Digitalwirtschaft und Coaching ist der zielgerichtete Erwerb erforderlicher Kompetenzen im Rahmen eines Qualifizierungsprogramms ein wesentlicher Bestandteil der Förderung.

Die angebotenen Inhalte und Formate des in den 6 Programmmonaten durchzuführenden Qualifizierungsprogramms müssen dementsprechend auf die Bedarfe dieser frühen Phase ausgerichtet sein. Ziel ist, den Teilnehmenden zu ermöglichen sich die wichtigsten Lerninhalte und Kompetenzen anzueignen für:

- die erfolgreiche Entwicklung eines Produkts oder Services und dessen Platzierung am Markt,
- den Aufbau und das Skalieren eines eigenen jungen Unternehmens in der Unternehmerrolle,
- einen Einstieg und das Wirken in verantwortlicher Position, z.B. als Team- oder Projektleiter, in einem Technologieunternehmen

Anforderungen an Trainer / Auswahlkriterien

Die Auswahl der Trainer erfolgt nach folgenden Kriterien:

- Expertise Startup-Coaching: Lehrerfahrungen / Referenzen
- Fachliche Expertise: Unternehmerische Erfahrung / formale Qualifikation
- Lehren & Workshops im digitalen Raum: Methodenkompetenz und Erfahrung
- Workshopkonzept: Inhalt & Didaktik
- Kosten / Stundensatz (Sparsamkeitsgebot öffentliche Mittel)

SIBB e.V.

Köpenicker Str. 9
10997 Berlin

SIBB DeepTech Startup Stipendium

Ron Reckin

Head of SIBB accelerator program
and scientific projects

E ron.reckin@sibb.de
T 030 / 4036 7190 5

SIBB

Verband der Software-,
Informations- und
Kommunikations-Industrie
in Berlin und
Brandenburg e.V.

E info@sibb.de
W www.sibb.de

Büro Berlin

Köpenicker Str. 9
10997 Berlin
T 030 / 403 671 901

Büro Wildau

SIBB region
Freiheitstraße 124/126
15745 Wildau
T 030 / 403 671 901

Vorstand

Thomas Schröter
VORSTANDSVORSITZENDER
Dr. Mathias Petri
Matthes Derdack
Stephan Bayer
Steffen David
Harald Dittmar
Stefan Zorn

Bankverbindung

Berliner Sparkasse
IBAN: DE40100500000630026459
BIC-/SWIFT-Code: BELADEV3333
Steuer-Nr. 27/620/51109



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Informationen zur Ausschreibung und den Rahmenbedingungen

Ausschreibung:

Die einzelnen Workshops sind mit Thema, Lernzielen und konzipierter Dauer in diesem Dokument aufgelistet und mit einer Referenznummer versehen. Angebote sind möglich für einzelne oder mehrere, inhaltlich zusammenhängende Workshops.

Die Vergabe erfolgt zweistufig und nach den Vorgaben der UVgO:

- 1. Stufe (Screening):** Prüfen der grundlegenden Kriterien und des Angebotspreises auf Grundlage eines Kurzangebots. Auswahl der 3 besten Angebote.
- 2. Stufe (Verhandlungsvergabe):** Anforderung Workshopkonzept und detaillierte Referenzen. Verhandlungsvergabe.

Wir bitten also um die **Einreichung eines Kurzangebots** mit Informationen zu:

- Formaler Qualifikation / Hochschulabschluss
- Didaktischer Qualifikation / Erfahrung
- Erfahrung mit Qualifikation (Workshops / Coaching) von Startups
- Unternehmerische Erfahrung (wenn vorhanden)
- Stundensatz oder ggf. Tagespauschale / Halbtagspauschale
- Referenznummer(n), Titel des/der angebotenen Workshops

Dieses Kurzangebot sollte einen Umfang von einer bis max. 2 Seiten nicht übersteigen. Ziel ist die Minimierung des Aufwands für die Bewerber.

Das Kurzangebot bitte per Email an: stipendium@sibb.de

Für Fragen stehe ich gern zur Verfügung: Ron Reckin – 030 4036 7190 5

Zielgruppe(n):

Gründerteams in einer frühen Phase der Technologie- und Produktentwicklung: Prototypen und Businesspläne wurden erarbeitet, ein Markteintritt ist noch nicht erfolgt, ein Unternehmen i.d.R. noch nicht gegründet oder erst kurzfristig.

Die TeilnehmerInnen haben einen Hochschulabschluss. Sie sprechen gut bis sehr gut Englisch, haben aber teilweise nur geringe Deutschkenntnisse. Die Projekt- und Berufserfahrung der Teilnehmer*innen ist sehr heterogen, sie reicht von frischen Hochschulabsolvent*innen bis zu erfahrenen Gründer*innen.

Teilnehmerzahl:

ca. 20-25 Teilnehmende in 8 Startupteams.

Methoden/Medien:

Ausgeschrieben sind (digitale) Workshops von verschiedener Dauer:

1. Workshop ganzer Tag
2. Workshop halber Tag
3. Workshop 2 Stunden

Die Dauer richtet sich nach den Lernzielen und zu vermittelnden Inhalten. Eine konzeptbedingte zeitliche Verlängerung ist grundsätzlich möglich

Pandemiebedingt werden alle Workshops digital stattfinden (voraussichtlich Zoom). Ein entsprechend angepasstes Konzept und spezifische didaktische Durchführung und Methodeneinsatz wird erwartet. Die Teilnehmenden arbeiten gemeinsam mit dem Trainer



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



intensiv an einem Ergebnis für ihr Projekt. Das hierfür relevante Wissen wird vermittelt und die Teilnehmenden erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge und Relevanz des Themas. Am Ende des Workshops haben die Teams entweder bereits ein direkt nutzbares Ergebnis für ihre weitere Projektarbeit oder ein Zwischenergebnis, das kurzfristig finalisiert und verwertet werden kann.

- Präsentationen zur Wissensvermittlung mit Aktivierung und Interaktion
- Interaktive Gruppenarbeiten
- Materialien/Handouts für die Teilnehmenden zum Nacharbeiten
- Notwendige Arbeitsmaterialien zur Erreichung der definierten Workshopziele

Beginn/Dauer:

April, Mai, Juni

Ort:

(Berlin) – Workshops finden im digitalen Raum an, ohne physische Anwesenheit des Trainers

Sprache:

Englisch

Frist: 30.06.2021

Es werden alle Angebote berücksichtigt, die bis einschließlich 30.06.2021 eingegangen sind.

Anforderungen an die Trainer*innen

Von unseren Trainern erwarten wir neben einer angemessenen Trainingserfahrung für die angebotene Einheit ausgezeichnete Moderations- und Kommunikationsfähigkeiten, umfangreiche Fach- und Methodenkompetenz im Bereich Unternehmensaufbau- und Gründung sowie idealerweise über spezifische Berufs- und Führungserfahrung in der Technologiebranche und mit jungen Unternehmen verfügen. Ein Hochschulabschluss wird vorausgesetzt.

Die Einheiten sollten interaktiv gestaltet und auf die o.g. Bedarfe junger Gründerteams ausgerichtet sein. Die Trainer sollten in der Lage sein auf die Fragen und spezifischen Bedarfe der Teilnehmenden einzugehen und jeweils entsprechende handlungsleitende Hilfestellungen in Form von Hinweisen (Informationsquellen, Kontakte, Anlaufstellen) oder Informations-/Arbeitsmaterial anzubieten. Da die Deutschkenntnisse einiger Programmteilnehmer sehr begrenzt sind, sollte eine Durchführung der Einheit in englischer Sprache grundsätzlich möglich sein.

Das SIBB DeepTech Startup Stipendium wird gefördert aus Mitteln der Europäischen Union (Europäischer Sozialfonds) und des Landes Berlin.

Ausgeschriebene Workshops April bis Juni 2021

# Referenz	Kategorie	Name / Titel	Lernziele / Inhalte	Format
SIBB21-WS-02	Onboarding	Kick-off Bootcamp (incl. introduction of lean startup)	Grundlagen von agiler, nutzerzentrierter und kundenfokussierter Produktentwicklung	Workshop: 1Tag (Bootcamp)
SIBB21-WS-03	Leadership & Team	Goal setting with OKR incl. check-in procedure & feedback	Die Teams lernen das OKR Framework zur Definition und Umsetzung von Zielen kennen und für sich zu verwenden, um effizient auf ihre Projektziele hinzuarbeiten. Den Teams werden die zentralen Prinzipien der agilen Projektarbeit im Lean Startup mit Sprints, Reviews, iterativem Arbeiten, Kunden-/Nutzerfeedback vermittelt und deren Anwendung in den Teams diskutiert.	Workshop: 1Tag (Bootcamp)
SIBB21-WS-04	Leadership & Team	Leadership, roles & responsibilities, (maybe styles)	Die Teams erlangen Wissen über verteilte Verantwortlichkeiten und Rollen und sind in der Lage für ihr Team eigene Potentiale zu benennen und zu nutzen sowie die notwendigen Rollen zu definieren und zu verteilen.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-05	Leadership & Team	Vision, mission, purpose, strategy I (Purpose development)	Die Teams entwickeln für sich einen gemeinsamen Purpose und verstehen wie sich Purpose, Strategie und Ziele voneinander abgrenzen.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-06	Leadership & Team	Vision, mission, purpose, strategy II (Vision, Strategy, Steps development)	Die Teams entwickeln für sich ihren gemeinsamen Purpose weiter und definieren ihre Vision, Strategie und die notwendigen Schritte, um ihre Vision erreichen zu können.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-08	Leadership & Team	Diversity, Bias	Die Teams lernen die verschiedenen Dimensionen der Diversity kennen, dass diverse Teams erfolgreicher sind und warum ein Klima (toxischer) Männlichkeit dem Business schadet. Wie kann eine solche erkannt werden, wie kann man dagegen arbeiten und eine diverse, integrierende, inspirierende Team- und Firmenkultur etablieren.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-09	Product & Market	Design Thinking incl. ideation, user research & interviews & Value Map	Die Teams lernen die grundlegenden Prinzipien und Methoden des Design Thinking und wie sie diese anwenden können, mehr über die Problemstellungen und Bedürfnisse ihrer Nutzer(-gruppen) zu erfahren. Zudem lernen die Teams den Nutzen einer Persona kennen und die Methoden eine solche zu entwickeln. Anhand des bereits im Team vorhanden Wissen über ihre Zielgruppe entwickeln sie eine prototypische Persona als Grundlage für ihre weitere Produktentwicklung. Diese können Sie dann bei neuen Erkenntnissen im Projektverlauf weiterentwickeln und ggf. weitere Personas hinzufügen. Die Grundlagen für die Durchführung von Nutzerinterviews werden vermittelt und geübt. Die grundlegenden Prinzipien von Lean User Research werden vermittelt, die Teams erlernen leichtgewichtige Methoden für die Gewinnung von Erkenntnissen für ihre Produktentwicklung im Rahmen des Programms.	Workshop: 1Tag (Bootcamp)
SIBB21-WS-10	Product & Market	Design Thinking incl. target group analysis, persona & user journey	Die Teams wissen wie man eine User Journey entwickelt und sind nach dem Workshop in der Lage auf Basis einer prototypischen Persona eine User Journey für ihr geplantes MVP zu entwickeln. Sie wissen um die Notwendigkeit diese User Journey bei neuen Erkenntnissen und Veränderungen des MVP anzupassen und sind methodisch in der Lage dazu. Ziel: Verständnis für Nutzer und entwickeln der User Journey stehen im Zentrum!	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-11	Product & Market fit	Product development - market & competition & Kill your company	Die Teams lernen anhand ihrer Zielgruppen ihr Marktvolumen und -potential zu bestimmen und den Wettbewerb zu analysieren	0,5 Tage Workshop

# Referenz	Kategorie	Name / Titel	Lernziele / Inhalte	Format
SIBB21-WS-12	Product & Market fit	Product development - MVP building/prototyping and product architecture (deep dive)	Die Teams lernen die grundlegenden Prinzipien eines Minimum Viable Produkts und des Prototypings. Sie sind in der Lage ihre Product Architecture für sich zu definieren.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-13	Product & Market fit	Product development - product fit	Die Teams lernen die Grundlagen der nutzerzentrierten Entwicklung und die Vorgehensweise des User Centered Design kennen und diskutieren die Relevanz von User Experience und Usability für den Erfolg ihres Produkts. In einem Workshop durchlaufen sie einen iterativen UCD-Zyklus und erlernen die Methoden eines Usability-Tests.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-14	Product & Market fit	Business Model Generation / Business modelling	Die Teams lernen verschiedene am Markt etablierte Business Modelle kennen und entwickeln ihr Business Modell Canvas für ihr Produkt / ihre Dienstleistung. Es werden Hinweise zu Schwachstellen und Verbesserungspotential gegeben.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-15	Sales & Marketing	Storytelling & Pitchtraining	Die Teams erlernen die Grundlagen des erfolgreichen Storytellings bzw. der erfolgreichen Präsentation ihres Projekts, Produkts, Unternehmens zur Erreichung ihrer jeweiligen Ziele. Sie erhalten Feedback zu ihrem aktuellen Pitch und Anregungen für Verbesserungen. Sie gehen gut vorbereitet in ihr erstes/nächstes Pitch-Event.	Workshop: 1Tag (Bootcamp)
SIBB21-WS-16	Sales & Marketing	Sales Basics (sales basic techniques & elevator pitch)	Die Teams lernen die Grundlagen des Verkaufs, kennen und üben die wichtigsten Techniken. Die Bedeutung eines guten Elevator Pitches und die Grundlagen einen solchen zu entwickeln und einzuüben werden vermittelt.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-17	Sales & Marketing	Sales Basics (team, funnel, opportunity tracking, tools)	Die Teams lernen Grundlagen zur Aufstellung eines guten Sales-Teams, wie man einen Sales Funnel aufbaut und wie man Opportunities verfolgt.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-18	Sales & Marketing	Sales Advanced (improve elevator pitch, sales techniques advanced incl. specifics of investment rounds)	Die Teams erweitern ihr Wissen über Verhandlungstechniken im Sales und in Finanzierungsrunden, arbeiten an ihrem Elevator Pitch und worauf sie bei ihren ersten Gesprächen besonders achten sollten.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-19	Sales & Marketing	Go-To-Market Strategies	Die Teams lernen etablierte Vorgehensweisen und Methoden für einen erfolgreichen Markteintritt kennen und welche Fehler es hierbei zu vermeiden gibt. Sie diskutieren ihre bisherigen Ansätze und erhalten Feedback zur Erarbeitung ihrer eigenen Strategie.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-20	Sales & Marketing	Online Marketing Basics (inkl. social media)	Die Teams lernen wie sie ihr Produkt / ihren Service von Beginn an effektiv online kommunizieren und ihre Zielgruppen effizient erreichen. Sie wissen welches Medium und welche Tools sie zu welchem Zweck einsetzen sollten und erarbeiten eine eigene Online Marketing Strategie für die erste Projektphase (Gewinnung erster (Pilot-/Test-)Kunden).	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-21	Sales & Marketing	Marketing - landing page, Analytics, Tools, SEO	Die Teams lernen wie man eine erfolgreiche Landing Page aufbaut, wie man SEO aufsetzt und analytische Kennzahlen auswertet.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-22	Sales & Marketing	Marketing - Branding, Public Relation & Networks / Ecosystem / Partnership	Die Teams lernen den Unterschied von Branding und Marketing. Sie erfahren Potenziale von Öffentlichkeitsarbeit und wie man Netzwerke/Ökosysteme/Partnerschaften aufbaut und pflegt.	0,5 Tage Workshop

# Referenz	Kategorie	Name / Titel	Lernziele / Inhalte	Format
SIBB21-WS-23	Finance & Funding	Financial Modelling / Planning (Capturing Value, Revenue Models, Assumptions)	Die Teams lernen Arten und Grundlagen verschiedener Revenue Modelle und Methoden zur Preisfindung kennen sowie welche Annahmen diesen zu Grunde liegen. In einem praxisorientierten Workshops erfahren die Teams, ob und wie die eigene oder auch andere Revenue Modelle wirken und skalieren. In einem weiteren Workshop werden die Modelle evaluiert und gemeinsam potenzielle Verbesserungen erarbeitet.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-24	Finance & Funding	Busines Plan und Finance plan	Die Teams lernen wie sie einen fundierten Businessplan erstellen und wie sie einen solchen erfolgreich bei Finanzierungsrunden, der Unternehmensgründung und laufenden Geschäftsführung einsetzen. Sie lernen wie sie einen Finanzplan erstellen und welche Bedeutung dieser hat. Prioritäten und Best Practice für Businesspläne werden erarbeitet. Welche Ressourcen stehen zur Verfügung, welche Fehler gilt es zu vermeiden? Die Teams skizzieren während des Workshops die Grundlagen ihres Businessplans oder überarbeiten den vorhandenen Businessplan und dessen Annahmen und erhalten Feedback. Sie wissen wie sie anschließend ihren Businessplan eigenständig überarbeiten und welche Hilfestellung und Ressourcen sie hierzu nutzen können.	0,5 Tage Workshop
SIBB21-WS-25	Finance & Funding	Funding strategy, funding alternatives	Die Teams erfahren welche Förderprogramme und alternative Finanzierungsmethoden Startups in der Frühphase zur Verfügung stehen, wie sie sich dafür bewerben bzw. diese beantragen können. Die Teams lernen über Best Practice für Fördermittelbewerbung / -beantragung und welche Fehler es zu vermeiden gilt.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-26	Finance & Funding	Investorenfinanzierung / Venture Capital	Die Teams lernen, wann es sinnvoll ist ihr Projekt durch Investoren finanzieren zu lassen und einzuschätzen, welche Art von Investoren für sie geeignet sind. Zudem erfahren sie, wie Investorensuche funktioniert, was es zu beachten gilt und wie die ersten Finanzierungsrunden ablaufen. Dabei wird auf die Bedeutung von VC-Funding für das Team eingegangen, Pros und Cons diskutiert und welche Fallstricke es zu vermeiden gilt. Idealerweise werden auch Finanzierungspfade für High Tech Startups hervorgehoben und Best Practices mitgegeben.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-27	Finance & Funding	Startup-Wettbewerbe als zusätzliche Finanzierungsquelle und Investorennetworking	Welche relevanten Startupwettbewerbe gibt es, welche Benefits hat eine Teilnahme, was ist bei einer Bewerbung zu beachten?	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-28	Company Basics	Grundlagen der Geschäftsführung	Kaufmännische Grundlagen: Wie führe ich eine Firma? Welches Grundlagenwissen müssen wir erwerben? Welche Pflichten entstehen mit Gründung eines Unternehmens? Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-29	Legal	Legal Basics (how to define the needed contracts, what contracts are needed)	Die Teams lernen welche Verträge für einen Start notwendig und sinnvoll sind, wie sie Leadership und Teammanagement Aspekte in Verträgen abbilden können, wo die Grenzen liegen und welche Auswirkungen Handeln oder Nichthandeln in diesen Fällen haben kann.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-30	Legal	Legal Basics (foundation, etc.)	Die Teams lernen wie sie für ihr Projekt eine Firma gründen. Sie erfahren welche Anlässe eine Gründung erforderlich machen, welche Rechtsform und Ausgestaltung sinnvoll ist, wie die Vorgehensweise und die Regeln sind, und welche Fallstricke es zu vermeiden gilt.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-31	Legal	Legal Basics - Investment rounds, term sheets, due diligence	Die Teams lernen die wichtigsten rechtlichen Aspekte einer Finanzierungsrunde, Inhalte und Interpretation eines Term Sheets und Ablauf einer Due Diligence	2 Stunden Kurzworkshop

# Referenz	Kategorie	Name / Titel	Lernziele / Inhalte	Format
SIBB21-WS-32	Finance	Basics of accounting	Die Teams erfahren, welche buchhalterischen Grundlagen für eine ordnungsgemäße Buchführung notwendig sind und wie sie diese einfach und pragmatisch für einen Start aufsetzen können, um rechtlichen Verpflichtungen nachzukommen. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-33	Finance	Basics of tax	Die Teams erfahren, welche steuerlichen Regelungen sie für die Entwicklung ihres Projekts und für die Gründung eines Unternehmens beachten müssen. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-34	Legal	Legal Basics - DSGVO, Contracts	Die Teams werden für das Thema Datenschutz bei der Entwicklung ihres Produkts und ihres Geschäftsmodells sensibilisiert und diskutieren inwieweit dieser bei ihrem Projekt Anwendung finden muss. Sie erhalten eine Checkliste (das kleine 1x1) als konkrete Handlungsanleitung und den Arbeitsauftrag diese anzuwenden.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-35	Legal	Intellectual Property - Schutz des geistigen Eigentums	Die Teams lernen die notwendigen Grundlagen zu Marken- und Patentrecht. Sie erfahren wie sie feststellen können, ob die IP, die sie in ihrem Projekt verwenden (wollen) und für ihre Produktentwicklung brauchen, bereits geschützt ist. Sie lernen, wie man geschützte IP recherchieren kann und diskutieren, ob das intendierte Produkt / Leistung schützenswert ist.	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-36	Sustainability	Sustainability & Circular Economy in Startups	Die Teams setzen sich mit dem Thema Nachhaltigkeit und Circular Economy auseinander und welche Bedeutung das für ihr Produkt und ihr Geschäftsmodell hat. Sie lernen, was der CO2-Fussabdruck für ihr Projekt bzw. Startup bedeutet und wie man diesen berechnet. Zudem erarbeitet das Team gemeinsam Fragenstellungen entlang der eigenen Wertschöpfungskette	2 Stunden Kurzworkshop
SIBB21-WS-37	Sustainability	Sustainability in product & service	Die Teams setzen sich tiefergehend mit Nachhaltigkeit und Circular Economy auseinander. Sie erfahren, ob und wie sie Einfluß auf ihre eigene Wertschöpfungskette nehmen können, lernen Best Practices und werden in einem konstruktiven Diskussionsprozess begleitet.	2 Stunden Kurzworkshop