



AXOLOTL

German Med & Health Businessplan Wettbewerb 2021

Short Guidelines

Ziel des branchenfokussierten Businessplan Wettbewerbs ist es, innovative medizin- und gesundheitswirtschaftliche Ideen mit Marktpotential in eine aussichtsreiche Startposition zu bringen und zur Umsetzung zu führen. Sie lernen, ein tragfähiges Geschäftskonzept zu entwickeln und einen aussagefähigen Businessplan zu erstellen, der auch vor Investoren Bestand hat.

Der Wettbewerb dauert sechs Monate, aufgeteilt in zwei Phasen von jeweils drei Monaten. In Phase 1 erstellen Sie Ihren Basis Businessplan, Phase 2 endet mit der Abgabe des kompletten Plans. Dabei werden Sie von speziell für den Wettbewerb akkreditierten Mentor*innen, ausgewiesenen Spezialist*innen und einem differenzierten branchen- und gründungsfokussierten Qualifizierungsangebot unterstützt. Und wir, das AXOLOTL Team, sind jederzeit für Sie da. Wenn Sie Fragen, Wünsche, Anregungen oder Kritik haben, sprechen Sie uns an. Viel Erfolg!

Ganz wichtig: Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer, jedes Team ist ein Gewinner. Ihr fertiger Businessplan ist ein unverzichtbares Planungs- und Kontrollinstrument für Ihre Unternehmensgründung, das Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihres Vorhabens und für die Suche nach Kapital. Selbst wenn Sie am Ende im Ranking der Gutachterinnen und Gutachter nicht ganz vorne mit dabei sind, profitieren Sie von Know-how, Erfahrung, Kontakten und Netzwerkbildung.

Und auch nach erfolgreichem Abschluss des Wettbewerbs können Sie in Kontakt mit uns und den AXOLOTL Partnern bleiben. Insbesondere wenn Sie auf der Suche nach Kapital und Know-how sind, unterstützen wir Sie in Kooperation mit dem Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND), das als AXOLOTL Partner Zugang zum Business Angels Ökosystem und den Akteuren der Frühphasenfinanzierung eröffnet.

1. Wer kann teilnehmen?

Sie können am Businessplan Wettbewerb teilnehmen, wenn Sie eine innovative Geschäftsidee mit Wachstums- und Arbeitsplatzpotential im Bereich der Medizin- und Gesundheitswirtschaft haben. Teams sind besonders willkommen.

Ist Ihr Unternehmen bereits gegründet, ist eine Teilnahme ebenfalls möglich. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen zum Zeitpunkt des Wettbewerbsstarts nicht älter als 12 Monate ist oder Sie bestätigen können, dass Ihr Unternehmen bisher noch nicht relevant im Markt agiert, da Sie bisher ausschließlich Entwicklungsarbeit geleistet haben. Zum Nachweis des Datums der Unternehmensgründung reichen Sie bitte den Handelsregistereintrag, die Gewerbeanmeldung oder andere geeignete Dokumente ein.

Liegt der Fall einer Unternehmensübernahme, eine Ausgründung, die Gründung einer Tochtergesellschaft oder Ähnliches vor (z.B. ein bestehendes Unternehmen wird grundlegend neu ausgerichtet), ist gegebenenfalls eine Teilnahme möglich, insofern mit der Übernahme bzw. Gründung ein neuer innovativer Ansatz erfolgt. Parallelteilnahmen bei anderen Wettbewerben sind erlaubt.

Die Entscheidung über die Zulassung liegt im Ermessen des Veranstalters.

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenfrei und steht bundesweit allen offen, ebenso ausländischen Teilnehmern*innen, die einen Bezug zu Deutschland nachweisen können. Bitte beachten Sie, dass der Businessplan in deutscher Sprache verfasst werden muss.

Alle Beteiligten sind zu strikter Vertraulichkeit verpflichtet.

Der Einstieg in den Wettbewerb ist bis zum Start von Phase 2 möglich. Aber wir empfehlen und es lohnt sich, von Beginn an am Wettbewerb teilzunehmen, um den Businessplan schrittweise mit dem Input der Experten*innen und den begleitenden Qualifizierungsmodulen aufzubauen. Der Wettbewerb ist so konzipiert, dass die Anforderungen an Inhalt und Umfang sukzessiv steigen. Die Themenschwerpunkte der Qualifizierungsmaßnahmen entsprechen den Inhalten der in dieser Zeit zu erstellenden Kapitel Ihres Businessplans.

2. Coaching

In sechs Monaten zum Businessplan. Das ist ein ehrgeiziger Zeitplan und kann nur gelingen, wenn die Teilnehmenden am Wettbewerb umfangreiche, individuell abgestimmte Unterstützung erhalten. Im Expertennetzwerk des Businessplan Wettbewerbs finden Sie Mentoren*innen und Spezialisten*innen, die Sie auf unterschiedliche Weise unterstützen. Mit der Auswahl und speziellen Akkreditierung der Experten*innen setzen pro Ruhrgebiet und die Startbahn Ruhr hohe Qualitätskriterien für ihr Coachingangebot fest.

2.1 Mentoren*innen

Mentoren*innen sind für die Gründerunterstützung speziell qualifizierte Personen, vor allem, Business Angels, Senior Consultants, Unternehmensberater*innen, aktive Unternehmer*innen etc. Sie verfügen über

- Unternehmerische/Management-Erfahrung
- Beratungskompetenz im Gründerbereich
- Kenntnisse über die Businessplanerstellung
- Spaß und Freude an neuen Ideen
- Kontakte zur bundesweiten Gründerszene

AXOLOTL Mentoren*innen sind bereit, eine auf maximal sechs Monate begrenzte ehrenamtliche Tätigkeit mit beachtenswertem Zeitaufwand auf sich zu nehmen. Für Sie als AXOLOTL Teilnehmer*in bietet das die Chance, während des gesamten Wettbewerbs von einem/einer Mentor*in betreut zu werden.

Ihr/e Mentor*in ist Ihr/e erste/r Ansprechpartner*in, wann immer es erforderlich ist. Er/Sie unterstützt Sie persönlich und intensiv, begleitet die einzelnen Schritte der Entwicklung Ihres Unternehmens, vermittelt grundlegendes Know-how und gibt kontinuierliches Feedback. Mentoren*innen leisten zeitintensives „Rundumcoaching“.

2.2 Spezialisten*innen

AXOLOTL Spezialisten*innen sind Fachleute mit professioneller Kompetenz in spezifischen Fachgebieten. Sie können bei Fragestellungen, die über das Fachgebiet Ihres Mentors / Ihrer Mentorin hinausgehen, hinzugezogen werden.

- aktive Unternehmer*innen
- Wissenschaftler*innen
- Branchenexperten*innen aus unterschiedlichen Segmenten der Medizinwirtschaft
- ausgewählte Führungspersönlichkeiten
- Unternehmensberater*innen /Finanzexperten*innen
- Steuerberater*innen /Wirtschaftsprüfer*innen
- Rechts- und Patentanwälte*innen
- Logistiker*innen und Personalentwickler*innen
- Vertriebs- und Marketingexperten*innen etc.

Für Ihre Detailfragen können Sie auf das Fachwissen dieser Spezialisten*innen zurückgreifen. Sie vermitteln ihr Know-how und ihre Erfahrungen punktuell und nachfrageorientiert zu allen Details, die bei der Gründung eines Unternehmens relevant sind. Art und Umfang der Leistungserbringung bestimmt jeder Spezialist*in gemäß seinen/r persönlichen Vorstellungen und Möglichkeiten.

Mentoren*innen und Spezialisten*innen arbeiten ehrenamtlich, sind einem Ehrenkodex verpflichtet und haben eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet. Die Art und Weise der Unterstützung durch Ihren Mentor oder Ihre Mentorin und die Spezialisten*innen bestimmen Sie in Abstimmung mit dem/der jeweiligen Experten*in.

Wie häufig Sie sich persönlich mit ihm/ihr treffen, hängt von der notwendigen Intensität der Unterstützung ab und muss in individueller Absprache zwischen Experten und Gründungsteam geklärt werden.

Darüber hinaus fördern wir Ihren regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit anderen Wettbewerbsteilnehmern*innen, die Kontaktaufnahme zu Branchen- und Finanzspezialisten*innen sowie zu Gründer- und Unternehmensnetzwerken.

3. Ablauf

3.1 Phase 1: Basis Businessplan

Sie sind zum Businessplan Wettbewerb zugelassen. Herzlich willkommen!

Als erster wichtiger Schritt steht das **Matching** mit den AXOLOTL Mentor*innen auf der Agenda: Falls Sie im Rahmen des Kick-off Meetings oder anderweitig vernetzt bereits eine AXOLOTL Mentorin oder einen Mentor kennen gelernt haben, mit der/dem Sie während der Dauer des Wettbewerbs zusammenarbeiten wollen, nennen Sie uns Ihre Präferenz. Ansonsten bemühen wir uns um eine möglichst passgenaue Zuordnung. Sollte diese erste Zuordnung nicht optimal sein, vermitteln wir Ihnen eine/n andere/n Mentor*in.

Nach Präferenzabgabe und Zuordnung der Mentoren*innen erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem/Ihrer Mentor*in eine Stärken-Schwächen-Analyse Ihrer Unternehmensidee und erstellen einen Arbeitsplan für die erste Wettbewerbsphase. Sollten Sie zusätzlich Spezialisten Know-how benötigen, wenden Sie sich an das AXOLOTL Projektteam. Wir versuchen dann, Ihnen den passenden Experten zu vermitteln.

In Phase 1 stehen die Themen „Geschäftsmodell“, „Unternehmerteam“, Branche und Markt“ sowie „Marketing und Vertrieb“ im Zentrum der Bearbeitung des Businessplans und in den Qualifizierungsworkshops.

Am Ende der Phase 1 reichen Sie Ihren Basis Businessplan ein. Dieser wird von einem hochkarätigen Gutachtergremium geprüft und bewertet. Sie erhalten ein fundiertes Feedback mit hilfreichen Anregungen zu Ihrem eingereichten Konzept, das Ihnen wertvolle Hinweise gibt für die Erstellung Ihres finalen Businessplans in Phase 2.

3.2 Phase 2: Detail Businessplan

In Phase 2 stehen die Kapitel „Unternehmenskonzeption“, „Chancen und Risiken“ sowie „Finanzierung und Finanzplanung“ auf der Agenda.

Auch in dieser Ausarbeitungsphase Ihres Businessplans unterstützen wir Sie intensiv. Sie halten den Kontakt zu Mentoren*innen, Spezialisten*innen und anderen teilnehmenden Personen zum Erfahrungsaustausch und Netzwerkaufbau und können das umfangreiche Qualifizierungsangebot nutzen, das sich auf die Themen der Phase 2 konzentriert, also insbesondere auf die Fragen der Organisationsstruktur und der Finanzierung.

Idealerweise beginnt die zweite Phase des Wettbewerbs mit der Auswertung der Gutachten aus Phase 1. Formulieren Sie gemeinsam mit Ihrem/Ihrer Mentor*in die notwendigen Schritte zur Fertigstellung des Businessplans. Seien Sie sich bewusst, dass das Schreiben des Businessplans ausschließlich von Ihnen selbst bewerkstelligt werden muss.

Phase 2 endet wiederum nach drei Monaten mit Abgabe des **Detail Businessplans**. Die Gutachter*innen bewerten die eingereichten Businesspläne und ermitteln die TOP 10 Teams.

Die Bewertung der Businesspläne in Phase 2 erfolgt unabhängig von einer Bewertung oder Teilnahme in Phase 1. Jede/r Gutachter*in bewertet einen Businessplan nur einmal. Das bedeutet, Sie bekommen in der zweiten Phase wertvolles Feedback von vier weiteren Gutachtern, sodass Ihr Businessplan inklusive der Begutachtung in Phase 1 von insgesamt sieben verschiedenen Gutachtern bewertet wird.

Für die zehn besten Teilnehmer*innen/Teams in Phase 2 findet nach dem Gutachterfeedback ein ganztägiges Pitchtraining statt, das u.a. auf die Präsentation vor der AXOLOTL Jury, aber auch vor Banken, Investoren oder Kunden*innen vorbereitet. Die Teilnahme am Pitchtraining ist für die TOP TEN im Wettbewerb verpflichtend (mindestens eine Person pro Team), ansonsten wird das Team von der Präsentation vor der Jury und damit auch der Preisvergabe ausgeschlossen.

Der Wettbewerb endet mit einem AXOLOTL Networking Event, auf dem alle AXOLOTL Teams geehrt und die Gewinner*innen ausgezeichnet werden.

4. Qualifizierungsmodule

4.1. Qualifizierungstools - & Workshops

Ergänzend zur Wissensvermittlung durch die Experten*innen, deren persönlichem Know-how, Erfahrungen und Kontakten bietet der Wettbewerbe maßgeschneiderte Qualifizierungsmodule.

Im Zentrum stehen vier Seminare, die thematisch analog zu den Inhalten der einzelnen Kapitel im Businessplan ausgerichtet sind:

- Grundlagen der Businessplanerstellung
- Marketing & Vertrieb
- Medizinprodukt- & Patentrecht
- Frühphasenfinanzierung

Diese werden Anlass bezogen ergänzt. Dabei kann es sich z.B. um Inhalte handeln, die sich auf aktuelle Trends in der Zukunftsbranche Medizin- und Gesundheit beziehen, auf neue Fördermöglichkeiten, oder sie ergeben sich infolge der Bedarfe der teilnehmenden Teams.

Da es sich bei AXOLOTL um einen bundesweiten Wettbewerb und den einzigen seiner Art handelt, demzufolge also Teams für Präsenzveranstaltungen teilweise lange Anfahrtswege haben, werden insbesondere die Qualifizierungsmodule wo möglich als Online Formate angeboten.

Gleichwohl setzt der AXOLOTL Wettbewerb auf das persönliche Kennenlernen der Teams untereinander und der Vernetzung innerhalb des AXOLOTL Netzwerkes mit der Vielzahl der Partner, Investoren, Multiplikatoren etc. Deshalb gehören einige wenige Präsenzveranstaltungen – über acht Monate verteilt – zum AXOLOTL Timetabel. (Termine 2021 siehe unten).

Für die Teilnehmenden am AXOLOTL German Med & Health Businessplan Wettbewerb sind alle Veranstaltungen im Rahmen des Wettbewerbs kostenfrei.

4.2. Katalog der Leitfragen

Was genau wird in den einzelnen Kapiteln eines Businessplans verlangt? Welche Inhalte müssen unbedingt bearbeitet werden? Was darf auf keinen Fall fehlen?

Erste Orientierungshilfe bietet der AXOLOTL Katalog der Leitfragen, den Sie mit Ihrem Start in den Wettbewerb erhalten. Er listet die zentralen Fragen, jeweils zugeordnet zu den einzelnen Kapiteln eines Businessplans, auf. Nutzen Sie den Katalog als Checkliste, prüfen Sie, ob die jeweilige Frage zu Ihrer Geschäftsidee und Ihrer Unternehmensplanung passt, bedenken Sie zutreffende Antworten. Nicht jede Frage passt zu jeder Geschäftsidee.

5. Gestaltungsanforderungen

5.1. Formatierung und Umfang des einzureichenden Businessplans

Inhalte und Umfang des Basis Businessplans (in Phase 1 einzureichen) und des Detail Businessplans (in Phase 2 einzureichen):

Businessplan-Elemente	BASIS Phase 1 Abgabe 31.05.2021	DETAIL Phase 2 Abgabe 31.08.2021
1. Executive Summary	1 Seite *	2-3 Seiten
2. Geschäftsidee	2 Seiten	2 Seiten
3. Unternehmerteam	1 Seite	1-2 Seiten
4. Branche und Markt	4 Seiten	4-5 Seiten
5. Marketing und Vertrieb	4 Seiten	4-5 Seiten
6. Unternehmenskonzeption		3-4 Seiten
7. Chancen und Risiken		2-3 Seiten
8. Finanzierung und Finanzplanung		5-6 Seiten
Gesamtseitenzahl (ca.)	12 Seiten	23-30 Seiten

* Bezieht sich in Phase 1 nur auf die Punkte 2., 3., 4. und 5

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den genannten Seitenzahlen um Richtwerte handelt. Vermeiden Sie möglichst Überschreitungen dieser Werte. Je nach Geschäftsmodell sind Unterschreitungen möglich.

5.2 Gestaltungsanforderungen / -hinweise

Grundsätzlich gilt: Nur die wesentlichen Fakten gehören in Ihren Geschäftsplan. Vermeiden Sie zu lange, verschachtelte Sätze. Kurz und knapp auf den Punkt gebracht sollte Ihr Geschäftsplan dem Leser einen raschen Einblick in Ihr Vorhaben geben.

Format

- Seitenformat A4 Hochformat
- PDF-Datei
- Sprache: Deutsch
- Ansprechendes Deckblatt mit Firmennamen, -logo,
- Ansprechpartner, Kontaktadresse, Datum und ggf.
- Vertraulichkeitsvermerk

Struktur

- Gliederung und Überschriften in max. 3 Ebenen
- Strukturiertes Inhaltsverzeichnis inkl. Unterkapitel mit Seitenangabe
- Daten in Tabellen und Diagrammen
- Einheitliche Abbildungsformate
- Abbildungen und Tabellen zählen nicht mit in die Seitenanzahl

Layout

- Schriftgröße 10–12 Punkt
- Zeilenabstand 1 bis 1½-zeilig
- Gliederung durch Absätze

- Blocksatz + Silbentrennung
- Einheitliche Kopf- und Fußzeilen
- Seitennummerierung
- Beschriftung von Bildern und Tabellen
- Seitenränder: mindestens 2 cm
- Ihr Businessplan ist Ihr Aushängeschild gegenüber möglichen Investoren, Kunden und Partnern. Achten Sie daher auf eine korrekte Rechtschreibung und Grammatik. Tipp: Lassen Sie Ihren Plan vor Versand noch mal Korrektur lesen.

6. Der Prozess der Begutachtung

Die zum Ende jeder Wettbewerbsphase eingereichten Businesspläne werden vom AXOLOTL Gutachtergremium bewertet. Es setzt sich zusammen aus einem Expertengremium, das im Erstellen und Lesen von Businessplänen erfahren ist und weiß, welche Fallstricke bei der Gründung und beim Aufbau eines Unternehmens zu beachten sind.

- Experten*innen der Businessplanerstellung
- Spezialisten*innen für die Beurteilung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee im Bereich der Medizinwirtschaft
- Spezialisten*innen zu Markt und Wettbewerb
- Marketing- und Vertriebsexperten*innen
- Experten*innen zu den Fragen der Finanzierung junger Unternehmen

Die Bewertungskriterien, nach denen die Gutachter*innen arbeiten, sind unter Mitarbeit von Investoren*innen, Unternehmensberatern*innen und Experten*innen der Medizinwirtschaft erarbeitet worden.

6.1 Wie wird bewertet?

Die Bewertung ist eine Kombination aus einem gewichteten Punktesystem und schriftlichen Stellungnahmen (Kurzgutachten). Alle Kapitel werden von jedem / jeder Gutachter*in numerisch bewertet. Zusätzlich werden für den Basis Businessplan Kurzgutachten für die Kapitel „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“ sowie „Marketing und Vertrieb“ erstellt. In Phase 2 außerdem zu dem Thema „Finanzierung“. Die Punktzahl desjenigen Gutachters, der zu einem bestimmten Kapitel ein Kurzgutachten geschrieben hat, wird im Punktesystem doppelt gewichtet.

Die Kurzgutachten der ersten Phase unterbreiten neben der Analyse und Einschätzung der begutachteten Themen vor allem Verbesserungsvorschläge für die Arbeit in Phase 2. Die Kurzgutachten der Phase 2 schließen ab mit Hinweisen, Hilfestellungen und Tipps für die Gründung bzw. den Aufbau des Unternehmens.

6.2 Was wird bewertet?

Im Basis Businessplan nach Phase 1 werden bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb (mit Kurzgutachten)
- Gesamteindruck

Nach Phase 2 wird der vollständige Detail Businessplan bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb (mit Kurzgutachten)
- Kapitel 6: Unternehmenskonzeption/Organisation
- Kapitel 7: Chancen und Risiken
- Kapitel 8: Finanzierung / Finanzplanung (mit Kurzgutachten)
- Gesamteindruck

6.3 Feedback Phase 1

Unmittelbar nach Abschluss des Begutachtungsprozesses der Phase 1 erhält jeder Teilnehmende sowohl eine nach den einzelnen Kapiteln (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die erreichte Punktzahl als auch die schriftlichen Kurzgutachten. Die Einschätzungen der Gutachter*innen können somit unmittelbar in die Erstellung des vollständigen und detaillierten Businessplans in Phase 2 einfließen.

6.4 Feedback Phase 2

Das Gutachtergremium nominiert diejenigen Teams, in der Regel die zehn Besten, die zur Präsentationsphase und damit zur persönlichen Vorstellung vor den Mitgliedern*innen der Jury zugelassen sind. Die vorherige Teilnahme am Pitchtraining ist verpflichtend zum Pitch vor der Jury.

7. Feedback und Juryentscheidung

Während des gesamten Wettbewerbes erhalten Sie kontinuierlich Feedback zu Ihrer Arbeit, sei es von den Mentoren*innen und den Spezialisten*innen, in Seminaren und Workshops, im Dialog mit anderen Teilnehmenden oder Akteuren*innen im Netzwerk, oder durch die Gutachten nach Phase 1. Dadurch können Chancen frühzeitig ergriffen, Risiken bereits im Vorfeld erkannt und notwendige Alternativen und Lösungswege erarbeitet werden.

An den Tagen nach der Prämierung erhalten Sie die vollständige Bewertung der Gutachter*innen zu Ihrem Detail Businessplan. Diese hat zum Inhalt:

- eine nach den einzelnen Kapiteln (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die vom Gutachterteam vergebenen Punkte
- die schriftlichen Kurzgutachten zu den Themen „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“, „Marketing und Vertrieb“ und „Finanzierung“

Anhand dieses ausführlichen Feedbacks können Sie Ihr Geschäftskonzept für die Zukunft weiter optimieren.

7.1. Juryzusammensetzung

Der AXOLOTL Jury gehören u.a. Investoren*innen, Unternehmer*innen, Wissenschaftler*innen, Experten*innen und Branchenspezialisten*innen an. Neben der fachlichen Kompetenz wirken die Jurymitglieder aufgrund ihres Bekanntheitsgrades in der Öffentlichkeit und ihrer herausragenden beruflichen Positionen als Botschafter*innen und Promotoren*innen für die zukünftigen Unternehmen.

7.2. Was wird bewertet?

Die Bewertung der fachlichen Qualität des Businessplans durch das Gutachtergremium fließt zu 50% in das Juryurteil ein. Darüber hinaus bewertet die Jury aufgrund der Präsentationen der Unternehmerteams ihren persönlichen Eindruck vom Unternehmen und gibt eine Einschätzung über das Wachstums- und Beschäftigungspotenzial des Unternehmens ab.

8. Preise und Sonderpreise

Es werden Preise im Wert von 1.000 – 5.000 € verliehen. Zusätzlich werden Sonderpreise für bestimmte Themen oder Standorte ausgeschrieben.

9. Termine 2021

Montag 1. März

Start des Wettbewerbs: Phase 1

Donnerstag 25. März

Kick-off AXOLOTL Businessplan Wettbewerb

Dienstag 13. April

Qualifizierungsmodul I „Grundlagen der Businessplanerstellung“

Mittwoch 5. Mai

Qualifizierungsmodul II „Vertrieb & Marketing“

Montag 31. Mai

Abgabe der Basisbusinesspläne

Dienstag 1. Juni

Start Phase 2 des Wettbewerbs (letzte Einstiegsmöglichkeit)

Dienstag 22. Juni

Qualifizierungsmodul III „Medizinprodukt- & Patentrecht“

Mittwoch 14. Juli

Qualifizierungsmodul IV „Frühphasenfinanzierung“

Dienstag 31. August

Abgabe der Detailbusinesspläne

Mittwoch 6. Oktober

Pitchtraining für die Top TEN

Donnerstag 28. Oktober

Jurysitzung und Preisverleihung

pro Ruhrgebiet e.V.
Carina Beckenuyte, Semperstraße 51, 45138 Essen
E-Mail: beckenuyte@proruhrgebiet.de
Web: www.axolotl-med.de

Der AXOLOTL German Med & Health Businessplan Wettbewerb wird durchgeführt von

pro Ruhrgebiet e.V.
in Kooperation mit der
Startbahn Ruhr GmbH



pro Ruhrgebiet e.V., Essen

Im Verein pro Ruhrgebiet sind Branchen übergreifend Unternehmen und Persönlichkeiten zusammengeschlossen, die sich dem Ruhrgebiet verpflichtet fühlen. Durch dieses Engagement realisiert pro Ruhrgebiet seine zukunftsweisenden Aktivitäten und Projekte zur Modernisierung der Region, zur Imageverbesserung, zur Standortaufwertung und Innovationsförderung. Mit der Entwicklung von Leuchtturmprojekten zur Unterstützung junger innovativer Unternehmen ist der Verein Wegbereiter für wirtschaftliches Wachstum und neue Arbeitsplätze und Promotor für mehr Selbstständigkeit in der Region.

Startbahn Ruhr GmbH, Essen

Startbahn Ruhr fördert den Aufwuchs junger, insbesondere innovativer Unternehmen, blickt auf mehrjährige erfolgreiche Projektarbeit zurück und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Durchführung branchenbezogener Businessplan und Benchmark Award Wettbewerben und zwar in enger Anbindung an die Netzwerke der Frühphasenfinanzierung.