

B **IDEAS** LD

Copyright [InnoSmith GmbH](#)

An illustration on a red background showing a green and blue rocket launching upwards. Several stylized human figures are climbing on the rocket, some on the side and some on top. At the base of the rocket, a group of diverse people is shown in various poses, some reaching up, suggesting a community or team effort. The entire scene is framed by a large, semi-transparent white circle.

BOLD Ideas 2021 in Thun

Mi 19.05. bis Fr 21.05.2021

Agenda



- Wofür steht BOLD Ideas
- Nutzen für Teilnehmende
- 3 Tage Vollgas im Frühling 2021!
- Vorbereitung, Projekt-Teams und Zulassungskriterien
- Kontakt

BOLD Ideas

A roller coaster track is silhouetted against a sunset sky. The track features several loops and drops. In the foreground, a glowing lantern is visible on the right side. The overall scene is dramatic and atmospheric.

Wie eine Achterbahn-Fahrt

Wofür steht BOLD Ideas



- Es gibt viele **Herausforderungen**, welche in ihrer **Komplexität** sehr gross sind und nicht rein privatwirtschaftlich gelöst werden können.
- BOLD Ideas ist eine **offene Innovationsplattform**, welche diejenigen Herausforderungen adressiert, bei welchen **Behörden und/oder Politik** direkt oder indirekt eine wichtige Rolle für den Erfolg auf Basis einer «**shared value proposition***» spielen.
- **Ideen** dazu können von Mitgliedern des Vereins **Hauptstadtregion Schweiz** oder beliebigen Dritten aus öffentlicher oder privater Hand kommen. Bitte die **Zulassungskriterien** siehe sep. Folie beachten.
- Mehr zu BOLD Ideas siehe nachfolgende Präsentation als auch online unter <https://boldideas.ch> inkl. [Best of Video BOLD Ideas 2019](#) sowie in der gleichnamigen [LinkedIn Gruppe](#).

* Eine **Shared Value Proposition** ist ein gemeinsames Wertversprechen verschiedener Akteure in einem Ökosystem-Geschäftsmodell gegenüber ihren Zielkunden.

Nutzen für Project-Owners und Project-Teams

- In **kürzester Zeit** eine ambitionierte und komplexe Geschäftsidee entwickeln, aus kommerzieller Sicht challengen und am Ende mit Testern aus der Zielgruppe den Nutzen validieren. Auch wenn die Idee sich vielleicht als nicht ideal herausstellt, hat man diese Erkenntnis bereits nach drei Tagen auf dem Tisch und nicht erst nach einem gescheiterten Pilot- oder Umsetzungsprojekt.
- **Potenzielle Partner** für die Umsetzung gewinnen.
- Die Ergebnisse des Gesamtprozesses werden dem anwesenden Zielpublikum am letzten Nachmittag vorgestellt. Die Anwesenden geben direktes **Feedback** und können den Projektteams mit ihrer Stimme eine **Einschätzung zum Innovationspotenzial** mit auf den weiteren Weg geben.
- Die Projektteams werden entlang der drei Tage durch **Innovationsprofis** mit unterschiedlichsten Spezialgebieten tatkräftig unterstützt. Im normalen Alltag müssten hierfür zuerst Profis engagiert und koordiniert werden.
- Die teilnehmenden Projektteams erhalten voraussichtlich ein **Innovationsworkshop-Zertifikat** der Wirtschaftsschule Thun (in Abklärung).



Ziel der 3 Tage Vollgas

1. Das Ecosystem eurer Idee durchleuchten & schärfen
2. Wichtige Elemente eurer Idee in einen Prototyp & Pilot ummünzen
3. Echte Kundenbedürfnisse validieren
4. Die nächsten Entscheide provozieren

3 Tage Vollgas vom 19.05. bis 21.05.2021



	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
Morgen	08:00 08:00 Kaffee & Gipfeli		08:00 Test-Vorbereitung
	8:30 Start & Welcome Teambuilding 9:00 - 10:00 Ecosystem Prototyping	08:30 - 17:00 Ideen Prototyping & Developing	08:30 - 11:15 Test Bazar mit 5 Endkunden und 15' Test- Break um 09:30
Nachmittag	11:00 - 12:00 Experten Challenge-Runde I		
	12:00 - 13:00 Mittagessen		11:15 - 14:00 Pitch Vorbereitung & Üben
	13:00 - 14:00 Prototypen definieren	13:00 - 14:30 Experten Challenge-Runde II	
	Ab 14:00 Prototyping		14:30 - 16:30 Pitches & Voting
	14:00 - 16:00 Ecosystem Canvas		
		Ecosystem Canvas	
17:00	ab 16:30 - open End Apéro & Ideen Bazar		Abschluss-Apéro

In drei Tagen von einer komplexen Herausforderung zur Generierung von Lösungsansätzen, bauen und testen von Prototypen mit dem Zielpublikum und Entwicklung eines tragbaren Ökosystem-Geschäftsmodells.

Covid19 Einschränkungen: Im April 2021 wird entschieden, ob der Creathon wie geplant physisch durchgeführt werden kann. Alternativ wird der Creathon wie vergleichbare Formate digital durchgeführt.



Tag 1



Nach einer kurzen Warm-up und Team-Building Massnahme beginnt bereits die Achterbahnfahrt. Das Projektteam überlegt sich, was es von den Anwesenden Fachexperten zu der noch sehr groben Geschäftsidee wissen möchte. Die Experten geben Hinweise, die im weiteren Verlauf der drei Tage hilfreich sind; auch für Rückfragen.

Prototypen definieren

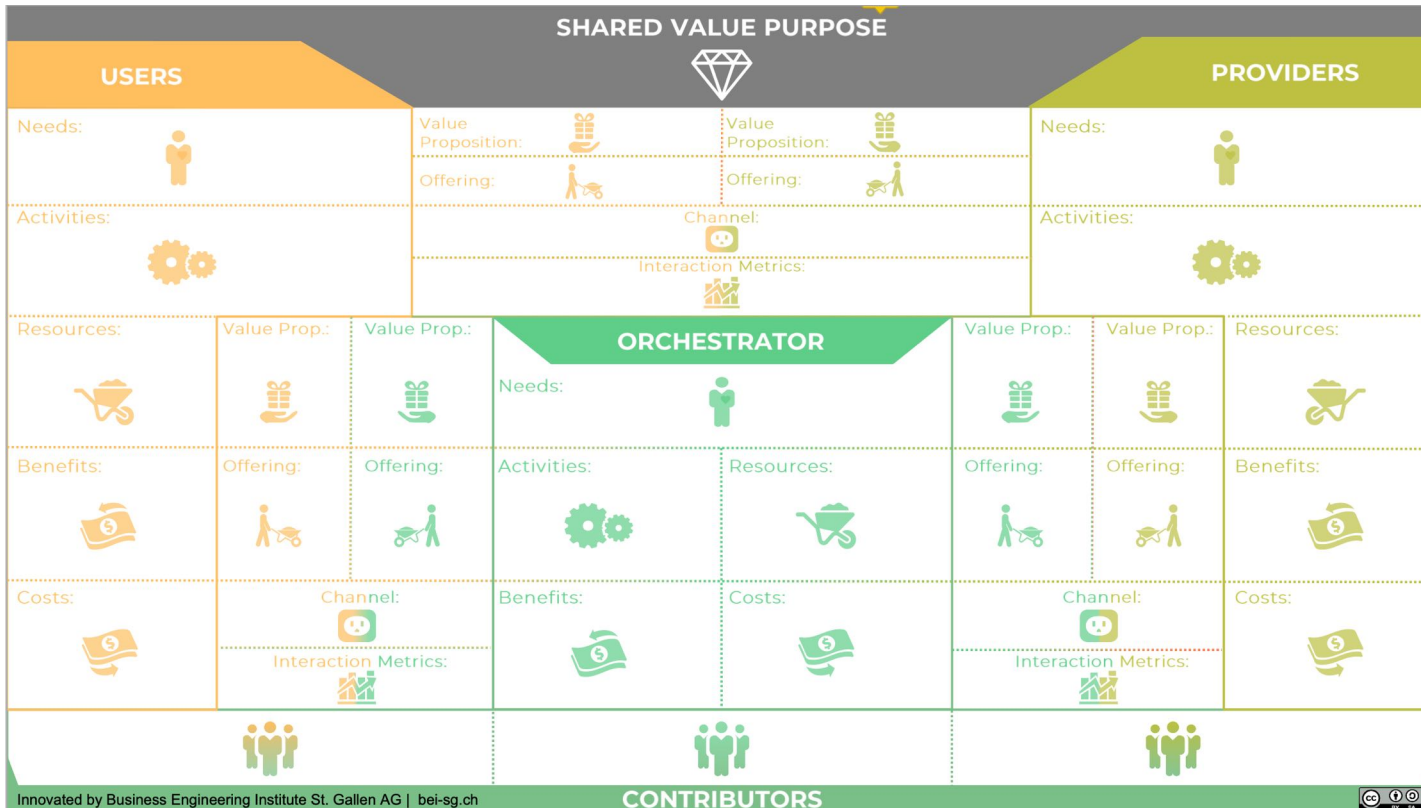
Die Projektteams überlegen sich, was als Prototyp zum Testen der Geschäftsidee geeignet sein könnte. Dies muss auch nicht zwingend die ganze Vision sein, sondern kann auch nur ein kritisches Element der grösseren Geschäftsidee.

Geschäftsmodell entwickeln

Siehe nächste Folie gilt es zu überlegen, was die kritischen Elemente des Geschäftsmodells einer Projektidee sind. Mehr dazu siehe nächste Folie.

Am Abend beim Ideen Bazar stellen die Projektteams den Anwesenden ihre Projekte vor und erhalten Feedback. Bei einem Apéro lernen sich die Anwesenden besser kennen und vernetzen sich Projektteam übergreifend; eine spezielle Überraschung in Thun inkl.

Ecosystem Canvas



An einer BOLD Ideas werden Ökosystem Geschäftsideen behandelt. Mit dem Ecosystem Canvas links als ein zentrales Instrument des Creathons werden schrittweise die einzelnen Elemente dieser Ökosystem-Geschäftsmodelle entwickelt und gechallengt.

Dabei stehen Fragen im Raum wie:

- Was ist die «shared value proposition»?
- Wessen Problem lösen wir damit? Was wissen wir über diese Personengruppe?
- Wer könnten die verschiedenen Akteure sein, um diese shared value proposition erbringen zu können?
- Wer übernimmt die Orchestrator-Rolle?
- Über welche Kanäle erreichen sich die Akteure?
- Wie könnte die Finanzmechanik funktionieren?
- Wie kann dies rechtlich organisiert werden?

Die Projektteams werden während des Creathons von Experten in der Anwendung des Ecosystem Canvas unterstützt und lernen damit ein neues Innovationsinstrument kennen.

Ecosystem Prototyp



Im Laufe der ersten zwei Tage entsteht ein Prototyp. Sei es aus Lego, eine Web-Landing-Page, eine Social Media Kampagne, eine clickbare App, ...

Tag 2



Prototypen entwickeln

Sobald klar ist, was man am dritten Tag testen will, gilt es dafür einen Prototypen zu entwickeln. Der Fantasie sind bis auf den Faktor Zeit kaum Grenzen gesetzt. Die Projektteams werden bei Bedarf durch UX/Design- und Informatikspezialisten unterstützt. Im 2019 hat ein Projektteam sogar drei Prototypen entwickelt, um am dritten Tag die beste Lösung ermitteln zu können.

Geschäftsmodell schärfen

Parallel dazu wird mittels «Ecosystem Canvas» das Geschäftsmodell weiter entwickelt und geschärft.

Für die Schärfung des Geschäftsmodells stehen sowohl Ecosystem Canvas Experten als auch Fachexperten z.B. zum Thema Recht, Finanzen, ICT oder Smart City zur Verfügung.

Als Bsp. stellt sich bei Ökosystem-Geschäftsmodellen oft die Frage, wie gemeinsame Interessen rechtlich und finanziell gesichert werden können.



End-Nutzer Testing

Tag 3



1. Am dritten Tag gilt es ernst: Die Projektteams testen mit ihren Zielgruppen einzeln nacheinander oder anders organisiert ihre Geschäftsidee. Je nach Zielgruppe können diese aus der Bevölkerung oder auch aus einer Organisation rekrutiert werden. BOLD Ideas nutzt hierfür eine Vermittler-Organisation für Tester.
2. Die Erkenntnisse werden zusammengetragen und festgehalten.
3. Ein Pitch-Deck wird zur Präsentation seines Projekts erstellt und eingeübt.
4. Beim Pitch sind typischerweise die Projektauftraggeber, BOLD Ideas Beteiligte als auch Interessierte aus der Öffentlichkeit eingeladen. Die Projektteams erhalten weiteres wertvolles Feedback als auch eine Einschätzung zum Innovationspotenzial durch das Publikum.
5. Bei einem Abschlussapéro landen wir die BOLD Ideas Rakete, räumen gemeinsam auf und gehen müde aber zufrieden nach Hause. Um viele Eindrücke und neue Kontakte reicher!

VORBEREITUNG

PROJEKTTEAM ZUSAMMEN STELLEN

ZULASSUNGSKRITERIEN

PASSION LED US HERE



Vorgehen anhand einer Geschäftsidee erklärt

Project-Owner EWB, BOLD Ideas 2019



Was	Beschreibung
Projekttitle	Energie Navigator
Fragestellung	Wie könnten wir Liegenschaftsbesitzer optimal mit individualisierten Informationen zum energetischen Zustand ihrer Liegenschaft abholen, um sie auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft begleiten zu können?
Projektbeschreibung	Digitalisierung der Energieberatung. Gezielter, kundenspezifischer Content zu Energiefragen, welche den Strombezügern die Kompetenz der EWB aufzeigen und letztlich zur Erreichung energiepolitischer Ziele mithelfen sollen.
Beteiligte Organisationen	EWB (Energie Wasser Bern), Nordfabrik (Digital Marketing), Ast & Fischer (Digitale und analoge Medien kombiniert) sowie Enersis (Energiedaten Simulationen)

Im Vorfeld zum Creathon wurde eine zu bearbeitende Fragestellung für das Projekt Energie Navigator entwickelt, dokumentiert siehe Folgefolie und passende Partnerfirmen identifiziert, welche bei dieser Herausforderung unterstützen können. Im Projektteam war ein Vertreter jeder Partei. Weitere wurden bei Bedarf ad-hoc dazugenommen, z.B. per Skype-Call oder kurze Vor-Ort Einladung. Dies zeigt auf, dass im Vorfeld Klarheit herrschen muss, an welchem Innovationsfeld und Fragestellung gearbeitet werden soll sowie was für mögliche Partner einem bei der Lösung unterstützen könnten. Eine grobe Vision zur Lösung hilft, mögliche Partner für den Creathon zu identifizieren. Diese Partner müssen nicht zwingend die zukünftigen Betriebspartner sein. Zur Info: Die EWB war der Host der BOLD Ideas 2019 und ist auch Mitglied des Vereins [Hauptstadtregion Schweiz](#).

Vorbereitung einer Geschäftsidee

Geschäftsidee der BOLD Ideas 2019



Lärmkartografierung

Autor(en): Anthony Smith InnoSmith GmbH	Datum: 25.03.2019	
Komplexität: hoch	Nutzenpotenzial: hoch siehe z.B. vergleichbare Projekte in Bad Hersfeld	

Ziel

Lärm durch Mobilität wird für Anwohner sowie Reisende immer mehr zu einem Problem. Mittels Kartografierung von Lärmhotspots können Betroffene sowie Infrastrukturverantwortliche eine objektive Datenbasis zum Dialog und als Grundlage für nachhaltige Verbesserungsmassnahmen schaffen.

Bedürfnis

Lärm verursacht durch Mobilität (Strasse, Schiene, Luft) hat hohe Kosten zur Folge. Konventionelle Messungen sind teuer. Der Nutzen von Lärmschutzmassnahmen ist nicht immer erfolgreich; teils auch mangels genügender Datengrundlage. Lärm kann die Gesundheit beeinträchtigen und hat damit auch wieder Kosten zur Folge. Aufgrund steigender Mobilitätstrends nehmen die Probleme mehr zu als ab.

Lösungsansatz

Eine neutrale Plattform bietet Betroffenen sowie Infrastrukturverantwortlichen eine gemeinsame objektive Datenbasis zum Bereitstellen und Konsumieren von Lärmmessungen. Ein Beispiel liefert z.B. Bad Hersfeld (<https://badhersfeld.urbanpulse.de/#1/tiles/>). Auf dieser transparenten Datengrundlage können Lärmschutzmassnahmen geplant und deren Nutzen nachgewiesen werden. Als Datengrundlage können u.a. folgende Quellen genutzt werden: bereits bestehende öffentliche Daten wie z.B. des BAFU, Lärmmessungen von Firmen oder Lärm-Messungen privater Anwohner mittels frei verfügbaren Apps.

Nutzen

- Lärm objektiv messbar machen und kartografieren als Grundlage für die Diskussionen um Lärm-Immissionen zwischen allen Beteiligten.
- Der Erfolg von Lärmschutzmassnahmen ist nachweisbar und für die Öffentlichkeit sichtbar.

Nutzen Fortsetzung

- Die Entstehung von Lärm ist sehr dynamisch und hängt von verschiedensten Faktoren ab. Mit einer gemeinsamen Datenbasis können diese Faktoren ebenfalls ausgewiesen werden. Z.b. Lärm-Immissionen in Abhängigkeit zum Wetter.

Alternativen

- Lärm-Messungen sind standardisiert und die Messverfahren teuer. Entsprechend werden nur sehr wenige Messungen gemacht!
- Die Abbildung von Lärmereignissen oder Überprüfung des Nutzens verrichteter Lärmschutzmassnahmen sind aktuell nur über teure Langzeitmessungen möglich.
- Lärm wird subjektiv wahrgenommen. Eine Diskussion auf subjektiven Aussagen wie "zu laut" kann nur schwer als geeignete Datengrundlage zur Lärmreduktion genutzt werden.
- Solange nicht alle Beteiligten einen Nutzen einer objektiven Datenbasis haben, bleiben Lärm-Messungen für die Öffentlichkeit verschlossen. Zu gross ist der Aufwand und die Angst vor Transparenz.

Mögliche Partner

Daten / Algorithmen	Anwohner	Infrastruktur	Strasse	Schiene
BAFU, Uni's, ETH's, ...	Lärmgeplagte Anwohner mit Lärm-App	BAV, Kanton, Städte, Gemeinden (Smart City)	TCS, Postauto, BernMobil, ...	SBB, BLS, ...

Auf knapp 2 Seiten wird im Vorfeld zum Creathon eine Geschäftsidee durch die Project-Owner dokumentiert und inhaltlich geschärft. Auf dieser Informationsgrundlage kann eine Geschäftsidee bez. Teilnahme-Eignung beurteilt werden.



Mögliche Creathon-Partner identifizieren

Zusammenstellung eines Projekt-Teams



- **Eine maximal Teamgröße von ca. 5-7 Personen** während den **drei Tagen Creathon** wird als ideal angesehen. Bei 5 Personen im Team können für einzelne Aktivitäten immer noch 2 parallele Teams gebildet werden, um z.B. gleichzeitig am Geschäftsmodell als auch am Prototypen zu arbeiten.
- Idealerweise sind 1 (max. 2) Personen eines Ökosystem-Partners in einer Fachexpertenrolle im Projektteam. Ziel: das Fachwissen aller Partner optimal einsetzen.
- **Der Project-Owner bestimmt das Projektteam**, führt die Vorbereitungsarbeiten als auch fachlich die Arbeiten während des Creathons. Für die Vorbereitung muss mit ca. 3-6 Tagen gerechnet werden für den Project-Owner.
- **Die Projektteams werden zusätzlich** durch Innovation-Facilitators, Fachexperten, UX/Design- und Informatik-Spezialisten für den Prototypenbau als auch Testern aus der Zielkundengruppe während den drei Tagen unterstützt. Diese Zusatzressourcen werden in Abstimmung mit dem Project-Owner durch die BOLD Ideas Organisation zur Verfügung gestellt, sofern möglich.



Zulassungskriterien für Ideen



Zugelassen werden nur Ideen und Projektteams, welche den Kriterien von BOLD Ideas entsprechen:

- Für die Zulassung wird u.a. die **Komplexität einer Herausforderung**, die **Art der Teilnehmenden zur Lösung** sowie das **Skalierungspotenzial** auch auf andere Regionen und Anwendungsfälle geprüft. Die eingesetzten Instrumente wie z.B. der Ecosystem Canvas für die Entwicklung von Ökosystem-Geschäftsmodellen sind für diese Art von Herausforderungen geeignet.
- Es ist wünschenswert, dass die Ideen einen Beitrag zu den **Schlüsselthemen der Hauptstadtregion Schweiz** leisten.
- Nicht zuletzt benötigen die Teilnehmenden **Zeit in der Vorbereitung**, um ein Maximum aus den **drei Tagen BOLD Ideas 2021** im Frühling herausholen zu können.
- Die **Eignung und Entscheid** ist mit Anthony Smith, Koordinator BOLD Ideas, zu führen.
- **Nicht zugelassen werden u.a. Ideen**, welche unter Ausschluss der Öffentlichkeit (NDA) entwickelt werden sollen oder auch rein privatwirtschaftlich gelöst werden können. Für Letztere gibt es alternative kommerzielle Design Sprint Formate und Plattformen.
- Konkrete Herausforderungen werden zwecks **offener Partizipation** ebenfalls auf der BOLD Ideas Webseite, als auch der gleichnamigen LinkedIn-Gruppe veröffentlicht.

Anthony Smith



Digitalisierung & Innovation für KMU's, NGO's & Weitere
im praktischen Monatsabo ab CHF 540.-

