

Studienbesuch

Österreich

BERICHT

2. Studienbesuch

Tallinn – Helsinki 07. – 11. Mai 2018

Programm:

<p>07. Mai 2018 ca. 4:30 Uhr</p> <p>07:15 14:05 15:00 ca. 15:45</p> <p>19:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Abfahrt von Klagenfurt, Technologiepark am See GmbH, Lakeside B11, 9020 Klagenfurt — Anreise mit dem Bus nach Ljubljana — Flug über Warschau nach Tallinn — Ankunft Tallinn Flughafen — Anreise zum Hotel Check-in: Park Inn by Radisson — Meriton Conference & Kurhotel Tallinn Toompuiestee 27/Paldiski mnt 4, 10149 Tallinn, Tel.: + 372 62 88 100 — Abendessen: direkt in Tallinn ausgewählt
<p>8. Mai 2018 09:30-10:30</p> <p>12:00-13:00</p> <p>14:30-16:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Meeting Lift99, Tellivsiiki 60a, B-Gebäude, 10412 Tallinn, Estland, Tel: + 372 51 74 093 — Mittagessen: Kivi Paber Käärid, Tellivsiiki 60A C4, Tallinn, Tel.: + 372 600 3626 — Start-up Estland, Kredex Büro, Hobujaama 4, 3. Stock, 10151 Tallinn
<p>9. Mai 2018 08:30 10:00-12:00</p> <p>12:00-13:00</p> <p>13:30-15:00</p> <p>15:00-16:00 17:00-19:30 ca. 20:00</p> <p>20:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Check out des Hotels — Tallinn Science Park Tehnopol, Teaduspargi 6/1, Tallinn 12618, Tel.: + 372 5341 3794 (Mobilnummer von Herrn Kadri Tammai), Treffen mit Herrn Martin Goroško, — Mittagessen im Restoran Mets, Mäealuse 2, 12618 Tallinn, Tel.: + 372 673 1722 — MEKTORY/Tallin University of Technology, Raja 15, 12618 Tallinn, Tel: + 372 5285155 (Katre Purga, Startup Hub Manager) — Abfahrt zum Hafen Tallinn – Helsinki per — Fähreincheck: Glo Hotels, Kluuvikatu 4, 00100 Helsinki, Tel: + 358 9 5840 9445 — Abendessen im The Tray, Kluuvikatu 4, 00100 Helsinki, Tel: + 358 9 5840 9445

<p>10. Mai 2018 09:00-09:30 09:00-17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> — U-Bahn Helsinki – Espoo
<p>17:30-18:00 19:30</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Führung Espoo Innovation Garden, Innopoli, Tekiikantie 14, 02150 Espoo, Tel: + 358 45 219 34 56 (Ari Huczowski) — Metro Espoo – Helsinki — Abendessen wird direkt in Helsinki gewählt
<p>11. Mai 2018 08:30 09:00 – ca. 11:00 Uhr 11:30-12:30 12:30-13:30 Ca. 15:00 Uhr 17:15 21:50</p>	<ul style="list-style-type: none"> Check out — Hundert, Merikatu 9, Helsinki — Treffen NewCo Helsinki, Ensi linja 1, 00530 Helsinki, Tel.: + 385406430536 (Henrik Keinonen) Mittagessen im Sandro Kallio, Kolmas Linja 17, 00530 Helsinki, Tel.: + 358 9 6128 — 5151 Abfahrt zum Flughafen — Helsinki Flug Helsinki – — Ljubljana Ankunft Flughafen — Ljubljana

1. Einleitung

Der Studienbesuch wurde vom KWF als führender Partner für WP 3 organisiert. Für organisatorische Fragen wurde EB projektmanagement GmbH an Subunternehmer vergeben. Sie waren für die Organisation des Programms, die Reise einschließlich Hotels, Mahlzeiten sowie Transportmöglichkeiten verantwortlich.

Alle Partner nahmen an diesem Studienbesuch teil: Friuli Innovazione (2 Vertreter), t2i (2 Vertreter), Lakeside Science & Technologiepark (2 Vertreter), bauen! (1 Vertreter), KWF (2 Vertreter) sowie EB Projektmanagement (1 Vertreter).

Für die Erstellung dieses Berichts haben wir von jedem Projektpartner zwei zentrale Fragen gesammelt:

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

1. Lift99



LIFT99 wurde 2016 gegründet, aber die Geschichte begann viel früher, als Estlands erste Start-up-Workspace Garage48 HUB von Ragnar Sass mitbegründet wurde. Die Schließung von Hub im Jahr 2016 löste neue Ideen aus, ein internationales Netzwerk von A+ Gründern zu schaffen, die vom Aufbau sinnvoller Verbindungen profitieren. So wurde LIFT99 geboren.

Von Gründern zu Gründern. Die Gemeinschaft wird vom ersten Tag an handgefertigt. Lift99 ist leidenschaftlich, neugierig, angetrieben, freundlich, spielerisch und sie haben Wert auf sinnvolle Verbindungen, die Menschen und Chancen verändern. Menschen engagieren sich, die sich gegenseitig inspirieren und unterstützen und Synergien schaffen sollten.

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

- Lift99 ist ein privater Co-Wachstumsraum durch ausgereifte Start-up im Kreativviertel. Sie gründeten eine Gemeinschaft auf der Grundlage von Kompetenz-Sharing, Co-Wachstum.
- Es wurde von einem internationalen Mentoring-Netzwerk von Gründern überfüllt. Ihre Erfahrung und ihr Netzwerk (Zugang zu Investoren usw.) sind einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- Co-Working-Modell, basierend auf der Interaktion von Community-Mitgliedern, definiert als „Co-Wachstum Community“, ist der Co-Working-Raum wirklich schick ausgestattet.
- Einer der Treiber für die Einrichtung des Ökosystems war Skype. Es ist eine der ersten estnischen Erfolgsgeschichten. Viele neue Start-ups kommen von Ex-Mitarbeitern oder sogar von Skype finanziert (Skype-Konstellationseffekt).
- Internationaler Schwerpunkt: fördert regelmäßig Initiativen zur Gewinnung von Technologietalenten aus Ucraina – Kiew und Byelorussien, das Technologietalentpotenzial dort ist enorm.
- Die Strategie, Gründer zu Gründern durch Organisation von Veranstaltungen zu unterstützen, funktioniert gut (eine kleine Verpflichtungsgebühr zu zahlen, funktioniert besser!)
- Fördert den „out of the box“-Geschäftsmodellentwicklungsansatz

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Das Veranstaltungsprogramm wurde eingerichtet: richtet sich hauptsächlich an Mitglieder der Gemeinschaft, aber auch an externes Publikum.
- Sehr Community-basierte Organisation, die von einem Start-up-CEO gegründet wurde. 80 % der Veranstaltungen sind für die Öffentlichkeit geöffnet, 20 % mit geringer Gebühr für Verpflichtungen.
- Erfolgreiche ausgereifte Startups, die in die Zukunft neuer Start-ups investieren, sind eine große Chance und flexibler und erfolgreicher als öffentliche Fördermaßnahmen.
- Alles geschieht auf Englisch, sehr international, weil der Markt zu klein ist.
- Der entwickelte Ansatz basiert auf der Verbesserung der Interaktion zwischen der Gemeinschaft, die darauf abzielt, die im Coworking Space verfügbaren Kompetenzen und Erfahrungen zu nutzen.
- „Time Banking Platform“-System fördert gegenseitigen Austausch und Unterstützung unter Co-Working Mietern
- Auswahlansatz: berücksichtigt die Verfügbarkeit von Start-ups-Mitarbeitern, um mit anderen zu interagieren und Wissen auszutauschen

2. Start-up Estland

Start-up Estland ist eine Regierungsinitiative, die darauf abzielt, das estnische Start-up-Ökosystem zu erhöhen, um der Geburtsort für viele weitere Start-up-Erfolgsgeschichten zu sein. Das Start-up Estland arbeitet daran, Estland zu einem der weltweit besten Start-ups zu machen, mit Start-ups, Inkubatoren, Beschleunigern, privaten und öffentlichen Sektor zu einer großen erfolgreichen estnischen „Mafia“-Familie zu machen, ein Begriff, der zu einer anerkannten Marke für die lokale Startup-Community geworden ist.

Start-up Estland teilt seine Tätigkeiten in vier Kategorien ein:

- Stärkung des estnischen Start-up-Ökosystems – Zusammenführung und Aufbau der Gemeinschaft durch verschiedene Veranstaltungen und Aktivitäten, Schaffung und Umsetzung einheitlicher Marketing- und Branding-Strategien;
- Durchführung von Schulungsprogrammen für Start-ups in Bereichen, in denen sie derzeit nicht über bestimmte Kenntnisse verfügen, die sie davon abhalten, ihre (internationalen) Geschäftsziele zu erreichen;
- An der Bildung lokaler Investoren zu arbeiten, um ihnen zu helfen, mehr und intelligenter zu investieren, ausländische Investoren nach Estland zu gewinnen und neue Accelerator-Fonds zu starten, um mehr intelligentes Geld in das lokale Ökosystem zu bringen;
- Arbeit an der Beseitigung von regulativen Problemen und Hindernissen, die den Betrieb eines Start-ups erschweren, in Estland investieren oder Finanzmittel aufbringen und Start-up-freundliche Regelungen wie das Start—up— Visaumsetzen.

Um einen guten Überblick darüber zu erhalten, woran unser Team zu einem bestimmten Zeitraum arbeitet, finden Sie hier ein hilfreiches Schaubild, in dem die aktuellen Aktivitätsschwerpunkte für Start-up-Estland-Teammitglieder dargestellt werden. Um mehr über diese Aktivitäten zu erfahren, wenden Sie sich bitte an den Verantwortlichen.



Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

- Struktur: staatliche Dachorganisation
- Finanziert: hauptsächlich aus nationalen Mitteln und EFRE-Mitteln finanziert
- Ziel: effiziente staatliche Initiative zur Stärkung des lokalen Start-up-Ökosystems angesichts der begrenzten Dimension des Landes/Ökosystems
- Funktion: Unterstützung von Organisationen, die sich mit Start-ups befassen, das Ökosystem (70 Organisationen) durch kleine Finanzierungsmöglichkeiten steuern.

Schaffung eines starken Ökosystems, das sich sowohl auf die Bildung lokaler Investoren und die Anziehung von Geld als auch auf die Ausbildung von Startups konzentriert.

Öffentliche private Fondsverwaltung, Regierung lediglich 50 % und privat validiert. Als Lobbyorganisation von der Start-up-Community bis zur Regierung. Visa-Schema-Genehmigungen für ein Jahr sind leicht, werden wie Investoren bewertet (skalierbares Produkt, Team...). Machen Roadshows in Indien, der Türkei, Ukraine und anderen Ländern, um breit zu gehen, um zu wachsen. Hoffen, dass Ausländer für Start-up-Ökosysteme bereichern.

- Internationaler Ansatz: das Beste aus ausländischen Delegationen für die Förderung des Ökosystems
- Zusammenfassung: vor allem hat uns das Start-up Estland für die effizienten Maßnahmen zur Förderung freundschaftlicher Regelungen für Start-up-Unternehmen und Unternehmer (E-Bürgerschaft, digitale Maßnahmen zur Erleichterung der Unternehmensgründung) getroffen, um ein kleines Land in die Lage zu versetzen, sich über seine Grenzen hinweg effizient auszudehnen.

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Strategischer Ansatz:
 - Klare Positionierung, die sie fördern und wo sie die höchsten Auswirkungen haben, große staatliche Unterstützung
 - Nationale Ökosysteme sind stärker als regional, einmal gibt es auch eine klare Konzentration in der Großstadt. Das Ökosystem könnte dadurch entwickelt werden, dass kleine Mittel für geeignete Dienstleistungen bereitgestellt werden.
 - Erfolgreiche und wirkungsvolle Strategie (einschließlich Ausstiegsstrategie), die mit 7 Millionen Euro aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung finanziert wird. EFRE-Mittel werden gut für die Einrichtung dieses nationalen Ökosystems verwendet. Der Großteil der Investition ist international und das ist großartig (BABEG Venture Fund agiert ähnlich),
 - In der Tat die Fähigkeit, alle estnischen Akteure des Start-up-Ökosystems, einschließlich Vertreter von Start-ups, regelmäßig einzubeziehen (regelmäßige Treffen umfassen alle Interessenträger für die Sammlung von Bedürfnissen und die besten Fälle).
- Themen:
 - Strategie und Instrumente (z. B. elektronische Bürgerschaft; Start-up-Visum) entwickelt und erfolgreich angewandt, um regulative Probleme und Hindernisse zu beseitigen, die den Betrieb eines Start-ups erschweren, Investitionen oder Mittelbeschaffung im Land
- Marketing
 - Gut organisierte und aktualisierte Web-Show Fall der estnischen Start-ups <http://startupestonia.ee/startups> Grenzübergreifende Strategie:
 - Ein erfolgreicher Ansatz, der auch für das grenzübergreifende Start-up-Ökosystem der AA zu verfolgen ist, um sich über seine Grenzen hinaus auszudehnen. Machen Sie Roadshows in den Nachbarländern (Start-Net), Werkstätten (Zugfahrt in einer geschlossenen Kabine). Verstehen Sie, dass in einer internationalen Marketing-Perspektive klein zu sein ist groß: Lebensqualität, Gehen statt Natur pendeln

- Als grenzübergreifendes Ökosystem sollten wir uns besser mit anderen Interessenträgern verbinden und gemeinsam das Start-up-Ökosystem gegenüber internationalen potenziellen Partnern vertreten.

3. Tallinn Wissenschaftspark Tehnopol

Die Tallinn Science Park Stiftung ist ein Wissenschafts- und Wirtschaftscampus, der technologiebasiertes Unternehmertum in Estland voranbringt, Wissenschaftler und Unternehmer zusammenbringt und



bieten Sie geeignete Bedingungen und ein geeignetes Umfeld für die Realisierung bahnbrechender Geschäftsideen. In Wissenschaftsparks auf der ganzen Welt wurden viele Projekte eingeleitet, die zu weiteren Wohlstands- und Wirtschaftswachstumsquellen geworden sind. Bereits 1991 gab es Versuche, einen Geschäftsbezirk zu gründen, der an die Prinzipien eines Wissenschaftsparks in der Nähe der Technischen Universität Tallinn (TUT) festhielt, aber der Plan fing erst 2003 an, als die Republik Estland, TUT und die Stadt Tallinn die Stiftung für Technologiepark Tallinn gründeten, die heute als Tallinn Science Park Tehnopol bekannt ist. Heute gibt es fast 200 Unternehmen (von Start-ups bis Skype) auf dem Tehnopol Campus, der in der Nähe von TUT und dem estnischen IT College liegt. Das physische Umfeld von Tehnopol, unser Startup-Inkubator, speziell für neue Unternehmen und Business Development Services für Wachstumsunternehmen entwickelt, schaffen gute Voraussetzungen für die Entwicklung von Unternehmen mit hohem Mehrwert. Der Science Park hat auch einige bemerkenswerte Erfolgsgeschichten zu zeigen – Unternehmen, die hier angefangen haben (z. B. Skype, Defendec, Toggl und FlyDog) sind zu starken Unternehmen geworden. Tehnopol unterstützt die Einführung vielversprechender neuer Technologien und beschleunigt das Wachstum technologiebasierter Unternehmen. Die Dienstleistungen von Tehnopol richten sich in erster Linie an Tech-Unternehmen. Durch unsere zahlreichen Kooperationsnetzwerke und unterstützt durch unsere kompetenten Business-Experten und ein komfortables Arbeitsumfeld helfen wir dabei, ambitioniertes Potenzial auszuschöpfen. Wir bieten unseren Kunden geeignete Mieträume, Business Development Services, Möglichkeiten für

eine enge Zusammenarbeit mit Universitäten und internationalen Netzwerken sowie die Unterstützung von Experten.

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

Dies ist ein Science & Technologiepark mit einem eigenen Start-up Accelerator (gefördert durch Immobilieneinkommen) – sie erhalten keine finanzielle Unterstützung, hohe Investitionen in die Mieter (Innovation Coaching über Tehnopol) sind garantiert.

Die Geschichte dahinter: E-Estland ist die Hauptgeschichte. Tech Park entwickelt Gebäude von Immobilienentwicklern (verkauft Baugenehmigungen, hält Prozentsatz). Sie bieten Unternehmen Business-Service-Pakete an. Etablierte Business-Pipeline vom Prototyping-Fonds zum Business Inkubator zur Unterstützung von Dienstleistungen. Start-ups sind schwierige Immobilienkunden, helfen aber der Kultur und können zu zukünftigen Parkkunden werden. Start-ups werden unterstützt, bis sie einen bestimmten Betrag an Finanzmitteln oder Einnahmen (nicht einen festen Zeitraum) erreichen.

Sie können ein Unternehmen online in 20 Minuten etablieren, zahlen keine Steuern, bis Sie Dividenden – Eigenkapital frei.

- Mentoren werden bezahlt (langfristig sonst ihre Verpflichtungen verschwinden), Pitch-Ideen sollten sehr schnell umgesetzt werden, dann folgt die Validierung.
- Agenda für unternehmerische Initiative: die Menschen müssen aufgrund der bestehenden Struktur und des Arbeitsmarktes innovativ sein. Das Unternehmertum wird auch in der Schule unterrichtet, eigene Kurse auf Hochschulebene werden angeboten. Die Nachricht wird verbreitet: müssen Sie Ihr eigenes Unternehmen einrichten.
- Vorbild: große Unternehmen sind sowohl Vorbilder als auch Initiator und Investor: der erfolgreiche Ausgang des ersten Start-up-Ausstiegs (SKYPE) wirkte sich stark positiv auf die Förderung von Tech-Start-ups aus (Skype-Standorte im Technologiepark inspirieren ein weiteres potenzielles Start-up-Wachstum). Skype lässt Mitarbeiter Spinoff, wenn nicht funktioniert kann zurückkommen, ändert die Mentalität viel!
- Finanzierung: der Prototron Fund – inspirierendes Finanzierungsinstrument zur Unterstützung der Entwicklung eines funktionierenden Prototyps oder Beta-Service für Startup-Projekte.
- Themen: Sie konzentrieren sich auf drei Hauptbereiche (Informations- und Kommunikationstechnologien https://www.tehnopol.ee/?page_id=343&lang=en, grüne Technologien, Gesundheitstechnologien https://www.tehnopol.ee/?page_id=368&lang=en) und konzentrieren sich dabei auf den Versuch, Spitzenleistungen im Technologiebereich (und nicht in allem) zu bleiben.
- Matching Basierend auf dem Interesse der Unternehmen organisieren sie Treffen mit möglichen Kunden und Partnern. Zu diesem Zweck ist die Zahl ihrer jährlichen Ereignisse überraschend.
- Einrichtungen: der Immobiliensektor steht immer auf der Tagesordnung. Eine umfangreiche Renovierung machte Tehnopol zu einem perfekten Ausgangspunkt und Treffpunkt für innovative Unternehmen, Wissenschaftler und Studenten.
- Ergebnisse: ausgezeichnete Ergebnisse für ein so kleines Land: derzeit 500 Tech-basierte Start-ups, 200 jährlich erstellt, Ziel 1000! Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist das wirklich gute Clustermanagement sowie die hervorragende Fähigkeit, die schlanke Bürokratie für das Management von Praktiken bei der Schaffung neuer Geschäftsrealitäten zu nutzen.

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Wir sollten niedrige Einstiegsbarrieren, einfache Anwendungswege (über Homepage, kurz) beinhalten.
- Wir sollten eine Support-Service-Pipeline von der Vorspeise bis zur Wachstumsphase entwickeln und visualisieren.
- Wir sollten den vorsitzenden Prozess erleichtern, die unternehmerische Denkweise verbreiten und mit größeren Unternehmen wie Skype und Forschungsinstituten zusammenarbeiten.
- Wir sollten die Strategie übertragen, indem wir lokale Investoren einbeziehen und ausländische Kapitale für die Finanzierung anlocken.
- Bei informellen Veranstaltungen sollten wir häufiger Start-ups und ausgereifte Unternehmen sowie potenzielle Investoren miteinander verbinden.
- Wir müssen dafür sorgen, dass die Kenntnisse großer Unternehmen den Weg in Start-ups und in ihre Tätigkeit finden und Referenzpunkte schaffen, um „induziert“ in Bezug auf Dienstleistungen, Produktion, Qualität und „Bild“ zu erhalten (wie z. B. „Skype“-Beispiel).
- Wir sollten auch erwägen, Teile der verfügbaren Räume zu nutzen, die an etablierte Unternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen verkauft/vermietet werden sollen, sowie den Wert der Arbeit in der Nähe von Universitäts-, Ausbildungs- und Beratungsdiensten, Start-ups zu steigern.
- Wir sollten eine stärkere Strategie der Einbeziehung und Unterstützung des lokalen Clusters umsetzen, um eine dauerhafte Zusammenarbeit zu beginnen. Damit eröffnen sich viele Möglichkeiten einer effektiven Vernetzung zwischen etablierten Unternehmen und Neuankömmlingen.

4. MEKTORY

MEKTORY als Abteilung der Universität Tallinn ist ein Prototyping-Zentrum. Sie unterstützt verschiedene Akteure des unternehmerischen Ökosystems:



- Unternehmen: Sie vereinen Wissenschaftler und Studenten mit Unternehmern, um neue Ideen zu generieren und praktische Probleme in der Produktentwicklung zu lösen.
- Studierende und Fakultät: Sie helfen Fakultäten und Wissenschaftlern bei der Finanzierung ihrer Forschung und fördern unternehmerisches Know-how.
- Junge Unternehmer: Sie unterstützen Start-up-Unternehmen von Studierenden während ihrer Brutzzeit durch Workshops und Wettbewerbe.
- Kinder: Sie sprechen die bevorstehenden

Generierung und Show Engineering als spannend,
machbar und bis zur Erde

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

MEKTORY ist eines der inspirierendsten Beispiele für die Zusammenführung von Wissenschaftlern, Studenten und Unternehmern, um praktische Produktentwicklungsprobleme zu lösen und neue intelligente Ideen zu generieren (Technologietransfer). Einige Gründe dafür:

- Der Reichtum an unternehmerischen Bildungsprogrammen, die an Schüler und Schüler (von der Grundschule bis zu akademischen Schulen) gerichtet sind. Start-up-Veranstaltungen für Kinder (12-18 Jahre alt), Start-up-Programm mit allen Universitäten, Studenten- und Schulkursen, Veranstaltungsbereich und für Freizeitwecke (zu oft halten wir tatsächlich Abstand zwischen dem, was für soziale Zwecke konzipiert ist und was für professionelle Zwecke ist).
- Die Kombination von Hochschul-Tech-Transfer mit Studentenerwerb funktioniert gut, braucht aber Mitarbeiter (30 Personen und Ausbilder sind zusätzliche externe).
- Anregung der Einbindung internationaler Botschaften in die Verwaltung von Bildungsangeboten, einschließlich Laborwerkzeugen. Botschaften haben ihre eigenen Zimmer gesponsert und eingerichtet dort, Firmenpartner haben Zimmer (Ericsson, Samsung, Lego).
- Technologietransferprojekte sind geförderte Projekte für Professoren, bei denen Studenten kostenlos arbeiten. FabLab für Studierende, die mehr Werbung benötigen, aber schon gut funktioniert.

- Erfolgreiches Beispiel für die Förderung der Technologieerziehung in Zusammenarbeit mit Unternehmen (praktische Studien)
- Inspirierende Art und Weise der Internationalisierung zu fördern, indem verschiedene Kulturen, Arbeitsgewohnheiten, Ideen und interessante Lösungen zusammengebracht werden – kreativer Ansatz sowohl für Einrichtungen als auch für innovative „Hand on“, Lernen durch Ansätze

Es gibt 50.000 Besucher pro Jahr.

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Die Wahl der Einrichtung einer Organisation, die sich ausschließlich der Förderung des Unternehmertums widmet – so eine einzigartige Institution, die es in unserem Ökosystem fehlt: Ein Netzwerkumfeld, in dem sich Unternehmen, Studenten, Professoren, Schulkinder und Investoren aus der ganzen Welt treffen, um gemeinsam als ein Team neue Ideen und Innovationen zu generieren.
- Die Strategie zielt darauf ab, das Startup-Ökosystem auf praktischer Ebene mit einem innovativen Service-Support-Angebot auf der Grundlage des Technologietransfers, der unternehmerischen Bildung und der Vernetzungsressourcen einzubeziehen.
- Maßgeschneiderte Räume/Zimmer könnten eine interessante Taktik sein, um mehr Unternehmen auch in die Förderung von Technologie/Unternehmerschaft aller Altersgruppen einzubeziehen.
- Akademische Einrichtungen und höhere Schulen müssen die zusätzliche Ausbildung von Kindern als Schülererwerb sehen und mehr Interesse gewinnen. Auch Unternehmen könnten mehr Interesse am Employer Branding haben.
- Es scheint strategisch, für Kinder Gelegenheit zu schaffen, die Grundlagen des Unternehmertums in einem sehr frühen Stadium und in einem dauerhaften Angebot zu kennen. Wir sollten an eine leichte Version einer „junge Schule der Unternehmer“ denken.
- Die Entwicklung von Nicht-Schulformaten wie Sommerkursen scheint sehr vielversprechend.
- Inspiration für das Einbringen von Fähigkeiten von Samsung ins Bildungslabor oder die Einrichtung eines Robotiklabors mit Studenten. Langfristiges Ziel für Bildungslabor: um Bildungsräume einzurichten und sie für Unternehmen zu vermieten.
- Die Idee, Räume für Freizeitwecke zu mieten. Dies wird dazu beitragen, Interesse an der Struktur und den Dienstleistungen der (professionellen und sozialen) Gemeinschaft der Gründerzentren zu wecken.

5. Espoo Innovationsgarten

Espoo ist ein Garten der Innovation und abenteuerlichen Erlebnissen. Dies bezieht sich auf innovative, gemeinsame Arbeitsweisen und eine Kultur der Zusammenarbeit und der Mitgestaltung; es ist eine gemeinschaftliche Art zu denken und Dinge zu tun.

Das Herzstück des Espoo Innovation Garden liegt im Gebiet Keilaniemi-Otaniemi-Tapiola, dem größten Innovationsstandort Nordeuropas. Es ist Heimat z. B. für Aalto University, VTT Technical Research Centre of Finland, Hauptsitz von Unternehmen wie Kone, Fortum, Neste Oil und Rovio und die heißeste Startup Sauna auf dem Planeten. Insgesamt arbeiten 5.000 Forscher, 25 Forschungs- und Entwicklungsorganisationen und eine Reihe finnischer börsennotierter Unternehmen in diesem Bereich. Menschen mit 100 verschiedenen Nationalitäten in der Region machen es zu einer Gemeinschaft von starkem internationalem Charakter.

Das aktive Zentrum von Wissenschaft und Wirtschaft wird durch reiches Angebot an Kunst und Kulturveranstaltungen bereichert. Wissenschaft und Technologie, Wirtschaft, Natur, Kunst und Sport machen den Garten blühend.

Der Erfolg von Espoo bei der Aufforderung der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2014 an die Innovationshauptstadt Europas hat unsere Gärtner dazu inspiriert, den Espoo-Boden weiter zu kultivieren, um ihn zu einem fruchtbaren Boden für Wachstum und Innovation zu machen. Espoo schaffte es, auf die Auswahlliste von sechs prominenten Städten aus 58 Bewerberstädten zu gelangen.

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?



Das Herzstück des Espoo Innovationsgartens ist die starke Universität mit großem Interesse an der Unternehmenskooperation, die von der Regierung gut unterstützt wird, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor und kann sogar eine ganze Stadt wachsen. Die Universität hat ein eigenes Immobilienunternehmen.

Eine der wichtigsten öffentlichen Investitionen, bei denen die Entscheidung, die Universität an diesen Standort zu verlegen und die U-Bahn vom Stadtzentrum von Helsinki nach Espoo zu konstruieren. Stadtregierung ist stark engagiert und unterstützt, auch vor allem im externen Marketing. Die enorme Beteiligung privater Stakeholder-Investitionen

(außer öffentlichen) ist ebenfalls sehr interessant, aber es scheint weit weg von den Zielen, die wir in unserer Region erreichen können.

Der Garten mit seinen Gebäuden ist eine große architektonische Realität, die von einem weltberühmten Architekten geschaffen wurde, der den Wert seiner Vergangenheit zur Inspiration für die aktuellen Zwecke bringt; ein Ort, der das Genie bereichert und Innovation, Inspiration, Kreativität, Phantasie, Ordnung und Effektivität in die Organisation von Räumen transportiert und physisch die Idee des „Netzwerks“ darstellt, die das Leben in der ganzen Gegend nehmen.

In Bezug auf den strategischen Masterplan ist die erstaunlichste Tatsache die gemeinsame Strategie, die verschiedenen Partner, die im Bereich Wissenschaft und Wirtschaft tätig sind, physisch und geistig zusammenzubringen und ihre Zusammenarbeit und das Gemeinschaftsgefühl zu inspirieren. Entscheidend ist die Einbeziehung der sozialen Gemeinschaft in all diesen Plan, da die hohe Lebensqualität alle Aspekte der Stadt einbeziehen und dazu beitragen kann, auch die Attraktivität der Unternehmen zu steigern.

Weitere Indikator für einen inspirierenden Standort sind große Unternehmen und ihre Spin-offs: Nokia und 600 Unternehmen spunen, gaben ihnen etwas Geld, mit offenen Innovationsmodellen. Ebenso wie viele innovative Menschen arbeiten auf dem Campus. Es gibt eine schöne Metapher: großer Baum fällt herunter, beginnt zu verrotten und gibt Energie für mehrere Organismen und Tiere!

Auch die breite Palette an unterstützenden Dienstleistungen macht Espoo Innovation Garden zu einem Top-Standort:

- Start-up Sauna: Die Anzahl der Mentoren (Unternehmer, Engelsinvestoren usw.), die pro bono arbeiten, und die systematische Herangehensweise an diese Art von Nachhilfe. Dies kann möglicherweise eine große Vernetzung und Geschäftswert bedeuten, die durch diese Art von Aktivitäten für alle beteiligten Akteure und ein großes Engagement für den Nutzen der Gemeinschaft generiert werden.
- Co-Working Spaces und Labors: Sie sind offen für alle, keine Notwendigkeit der Unterzeichnung. Mehr als 100 Veranstaltungen pro Jahr, Gastgeber von Gründergesprächen, Pitching-Wettbewerbe, Hackathons sind eine große Zahl sind organisiert. Dies könnte der Schlüssel zum Aufbau eines nachhaltigen und effektiven Netzwerks für Ideen sein, das wachsen kann.

Zusammenfassend ist es ein beeindruckendes Beispiel für die Campuserwicklung, die in den 60s zurückgeht und bis zu den aktuellen Tagen unter einem einzigartigen Alvar Aalto inspirierten Architekturmodell entwickelt wurde. Es ist ein bester Fall von Innovation Hub eingerichtet und entwickelt, indem R&D-Bereiche (Economics & Business; Architekturen, Design Arts, Science-Technologie,) mit sozialem Wohlbefinden, familienfreundlich, Natur und Sporteinrichtungen. Ein inspirierender Ansatz zieht Talente und Hauptstädte aus dem Ausland an, die mit den größten Märkten Europas und darüber hinaus verbunden sind. Es ist aber auch eine beeindruckende öffentliche – private Investition, die Ressourcen für die Entwicklung des Drehkreuzes bündelt;

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- High Level Strategie zur Schaffung einer riesigen Fläche für Uni/Corporates/Startups – qualifizierte Vermietung von Immobilien
- Bottom-up-Strategie trifft Top-down-Strategie: Es wäre toll, wenn Bottom-up-Initiativen wachsen und Erfolg haben, wie sie es dort tun (geben Sie den Schülern einen Raum und schaffen sie eine Startup Sauna). Aber auch Investitionen aus dem öffentlichen und privaten Sektor und eine größere Vision sind von grundlegender Bedeutung. Wir sollten über das Potenzial der Adria-Alpen in Bezug auf Lebensqualität und Innovationspotenzial im Zusammenhang mit ihrer Identität nachdenken (finden Sie eine gemeinsame/gemeinsame Identität).
- Die Wahl der Einrichtung einer Organisation, die sich ausschließlich der Förderung des Unternehmertums widmet – so eine einzigartige Institution, die es in unserem Ökosystem fehlt: ein Netzwerkumfeld, in dem sich Unternehmen, Studenten, Professoren, Schulkinder und Investoren aus der ganzen Welt treffen, um gemeinsam als ein Team neue Ideen und Innovationen zu generieren.
- Maßgeschneiderte Räume/Zimmer könnten eine interessante Taktik sein, um mehr Unternehmen auch in die Förderung von Technologie/Unternehmerschaft in allen Altersgruppen einzubeziehen;
- Die Strategie zielt darauf ab, das Startup-Ökosystem auf praktischer Ebene mit einem innovativen Service-Support-Angebot auf der Grundlage des Technologietransfers, der unternehmerischen Bildung und der Vernetzungsressourcen einzubeziehen.
- Wir glauben, dass wir die Anzahl der Veranstaltungen erhöhen müssen, die der Abstimmung von Startoberteilen und Unternehmern/Großunternehmen gewidmet sind. Wenn diese Veranstaltungen regelmäßig geplant werden, ist es wahrscheinlicher, dass ein günstiges Ökosystem für die private Projektfinanzierung geschaffen wird.
- Wir müssen die Zahl der gemeinsamen Räume erhöhen, um informelle Momente zu schaffen
„Netzwerk“ für Unternehmer, Startoberseite und alle Stakeholder des Gründerzentrums.

6. 100

Hundert ist eine gemeinnützige Organisation, die inspirierende Innovationen in der K12-Bildung entdeckt. Hunderts Ziel ist es, die Bildung zu verbessern und eine Basisbewegung zu inspirieren, indem pädagogische, ehrgeizige Innovationen gefördert werden, die sich weltweit verbreiten. Sie zielen darauf ab, die weltweit führenden Experten für K12-Bildungsinnovationen bis 2020 zu sein.

2016 gründet HundrED 100 große Innovationen aus Finnland. 2017 wählten sie nach strenger Forschung 100 Innovationen aus aller Welt aus. Jedes Jahr finden und forschen sie weiterhin Innovationen im Bildungswesen und wählen ihre 100 angehenden Innovationen dieses Jahres jährlich im November aus. Alle ihre Einblicke und ausgewählte Innovationen werden dokumentiert, verpackt und kostenlos mit der Welt geteilt.

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

- Hundert ist ein bestes Beispiel für gemeinnützige Organisation, die Innovationen in der K12-Bildung inspiriert. Ziel ist es, die Bildung zu verbessern und eine Basisbewegung anzuregen, indem pädagogische, ehrgeizige Innovationen gefördert werden, die sich weltweit verbreiten.
- Sie begannen mit einem K12-Innovationsprogramm für das Bildungssystem, das für Kinder bis zu 12 Jahren ausgerichtet ist. Später stellten sie sich als HundrED = 100 beste Fälle von Ausbildung für 4-12-jährige Kinder in Bezug auf Innovation heraus, 148.000 Erzieher nutzen es, in über 42 Ländern.
- Ein Beirat wählt die besten Initiativen aus. Derzeit sind 148.000 Benutzer registriert.
- Die Auswahlkriterien sind: Innovationsfähigkeit, Wirkung, Skalierbarkeit/Übertragbarkeit, kontinuierliche Entwicklung.
- Die innovativen Bildungsansätze u. a. basierend auf COLLABORATIVE LERNEN, KREATIVITÄT, DRAMATIK, EMPATHIE, ANFRAGEORIENTIERTES LERNEN, INTERDISZIPLINÄRES LERNEN, ROLLENSPIEL, LEHRERENTWICKLUNG
- Eine exklusive Veranstaltung in Finnland, wird auch von HundrED organisiert
- Das Veranstaltungsformat Spotlight wurde entwickelt, um Best Practices in einer Region zu bieten.
- Hundert ist ein großartiges Beispiel, wie man als NGO beginnt und sie in eine Profitorganisation umwandelt.

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Die großartige Datenbank für Praktiker in Bildung & Unterricht
- Melden Sie sich alle Module des Educational Lab an und finden Sie Wege zur Verbreitung innovativer Entwicklungen in der GföV. Denken Sie darüber nach, das Spotlight-Programm für die Region zu verwenden.
- Kontakte und pädagogische Methoden/Werkzeuge/Plattform als Referenz für mögliche zukünftige Projekte/Initiativen.
- Mögliche Kooperationen zur Umsetzung des von HundrED entwickelten Formats zur Verbreitung inspirierender Innovationen in K12

7. Newco Helsinki

Newco Helsinki begann seine Tätigkeit 1992, der Marketingname NewCo wurde 2014 eingeführt. Newco hilft Menschen in Helsinki, Unternehmer zu werden. Die Aktivitäten zielen darauf ab, die Ziele der Abteilung für wirtschaftliche Entwicklung der Stadt Helsinki zu unterstützen. Das operationelle Modell basiert auf der Zusammenarbeit mit dem Privatsektor. Die Mission von NewCo Helsinki besteht darin, die Zahl der Unternehmen im Helsinki-Gebiet zu erhöhen, indem Dienstleistungen angeboten werden, die Unternehmern sowohl zu Beginn ihrer Reise als auch bei der Suche nach Wachstum für ihr Unternehmen helfen.

Seit 1992 wurden mehr als 20.000 Unternehmen mit Hilfe Ihrer Dienstleistungen gegründet. Über 1.000 Unternehmen wurden im vergangenen Jahr mit Hilfe unserer Dienstleistungen gegründet.

Über 80 % der

Unternehmen, die mit Hilfe unserer Dienstleistungen gegründet wurden, arbeiten fünf Jahre später. Mehr als 200 Veranstaltungen finden jedes Jahr in unseren Einrichtungen statt.

Was waren die inspirierendsten Lernen/Erfahrungen/Informationen?

- Die Dienstleistungen für Gründer und Start-ups sind kostenlos, finanziert von der Stadt Helsinki. Es gibt zwei Dienstleistungen: Büroräume sowie Beratungsleistungen.
- Newco ist einer der weltweit besten Fälle von Regierungsinitiativen, die darauf abzielen, die Zahl der Unternehmen im Helsinki-Gebiet in Zusammenarbeit mit privaten Organisationen zu erhöhen

Welche Werkzeuge/Methoden/Strategien können Sie in Ihr Unternehmen übertragen?

- Newco designt Projekte nicht langfristig, sie unterstützen verschiedene Arten von Unternehmern, nicht nur Start-ups. Aber das Geschäftsmodell von NewCo ist wirklich interessant: Newco fördert die Gründung von Innovationsplattformen, die aus den City-Initiativen stammen, während die Folgemaßnahmen in der Regel von privaten Einrichtungen übernommen werden (Beispiel des öffentlich-privaten Modells).