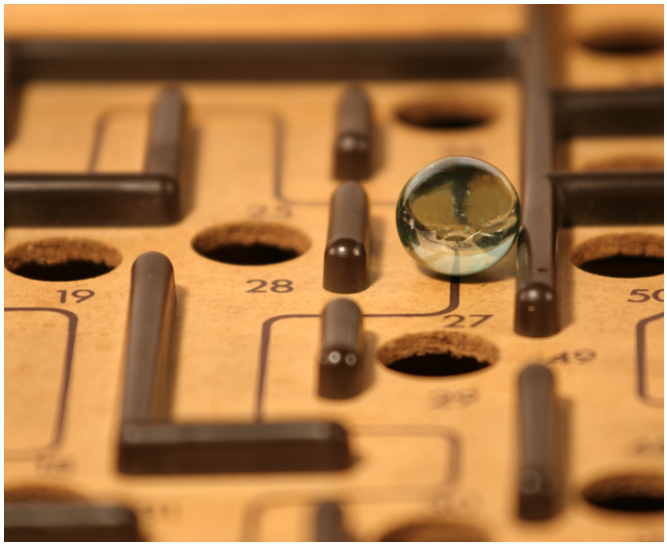
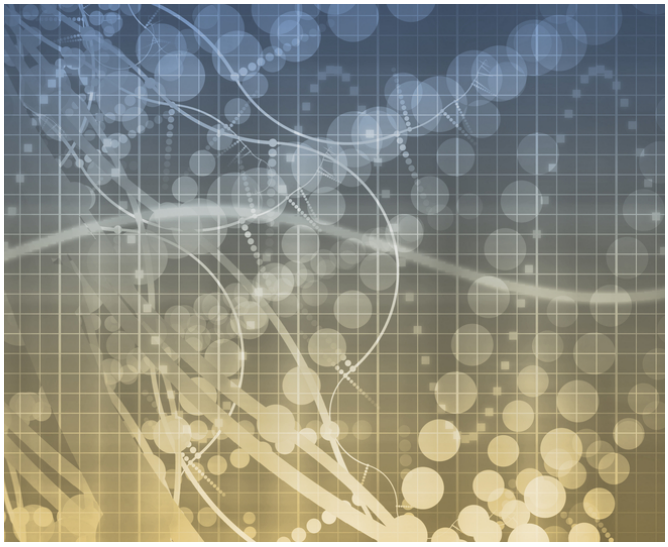
The Idea Elevator







Arbejder du med en nyskabende medico-teknisk idé?

DTU Business tilbyder i samarbejde med Medico Innovation et skræddersyet coaching- og kompetenceudviklingsprogram, hvor fokus er på at gøre *jeres idé* til en *forretning*. Med ideen som omdrejningspunkt arbejder I med produkt-, forretnings- og organisatoriske perspektiver med det formål tids- og omkostningseffektivt at identificere og indfri potentialet for at skabe værdi.

MEDICO INNOVATION

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

DTU Business
DTU Executive School of Business

Sådan bliver *jeres* produktidé til *jeres* forretning

Alle succesrige produkter, der hver dag skaber værdi for patienter, behandlere og andre, er startet med en idé. Vejen fra idé til forretning er dog på ingen måde ligefrem og nem. Hver enkelt *idé*, der først er blevet til en *innovation* ved at skabe værdi for en bruger og derefter til en *forretning* ved at generere overskud, synes at have fundet sin helt egen vej. Af respekt herfor bør ethvert initiativ til at hjælpe idéer blive forretninger tage udgangspunkt i, at hvert projekt har sit særlige sæt af udfordringer. Samtidig findes der en række fælles *temaer*, inden for hvilke folk med den gode idé typisk har deres største udfordringer og mangel på kompetencer.

"The Idea Elevator" er et skræddersyet coaching- og kompetenceudviklingsforløb for hold, der arbejder med idéer inden for det medico-tekniske område. Et bærende princip i forløbet er, at sammensætning af moduler og indholdet af de enkelte coachingsessions tager udgangspunkt i *jeres* behov.

Innovation på tværs af offentlige og private aktører
Programmet henvender sig til hold, hvor kommercielle interesser kombineres med erfaring fra sundhedssektoren og forskningsbaseret viden for at skabe innovative løsninger. Når I ansøger om deltagelse i programmet, skal der være mindst én deltager på holdet, som har en kommerciel interesse i at jeres idé kommer hele vejen til markedet. Derudover skal der på holdet være deltagere med

- erfaring fra arbejde i sundhedssektoren *eller*
- forskningsbaseret viden.

Er kun den ene disse repræsenteret, vil Medico Innovation sørge for inddrage viden fra enten sundhedssektoren eller en forskningsinstitution i forløbet eller til teamet.

Et program der tilpasser sig jeres udfordringer
"The Idea Elevator" består af et antal moduler, hvoraf de to første (1a + 1b) er obligatoriske. De andre moduler tilbydes ud fra en fælles vurdering af, *hvad* der er det rigtige for projektet, og *hvornår* det er det rigtige for projektet. Således kan et forløb både bestå af alle moduler i perioden frem til og med november 2013, men det kan også efter de to første moduler besluttes, at holdet har behov for at arbejde videre i en periode med en specifik problemstilling, før de er klar til at gennemgå resten af programmet.

Hvert modul består af 1-2 dages coaching og undervisning. Samtidigt skal holdene være indstillet på at arbejde på projektet løbende ved siden af aktiviteterne i den periode, programmet løber.

Første modul afvikles april 2013 og andet modul afvikles i maj 2013. Herefter fastsættes en plan for aktiviteter og moduler for resten af 2013 med afslutning af forløbet i november 2013.

Yderligere information

Ønsker du yderligere information om programmet kan du læse mere på

business.dtu.dk

og **medico-innovation.dk/the-idea-elevator/**

Du er også meget velkommen skrive til projektchef Dorthe Kjær Pedersen på dkp@medico-innovation.dk eller ringe på +45 2284 8656





TIE

Fakta:

Programmet er et skræddersyet coaching- og kompetenceudviklingsforløb for jer med en idé inden for det medico-tekniske område.

Deltagere:

4 hold per runde

Betaling:

Deltagelsen er gratis, og udgifterne bliver finansieret af Medico Innovation

Tidspunkt

Programmet afvikles med start primo april 2013 og afslutning ultimo november 2013

Tidsforbrug

Det forventes, at deltagerne ud over deltagelse i coaching- og undervisning afsætter tid til ugentligt at arbejde videre med projektet.

Undervisningssted

DTU, Kgs. Lyngby

OPI:

OPI står for Offentlige-Private Innovationssamarbejder og omfatter projekter, hvor private medicotekniske virksomheder, universiteter og hospitaler går sammen om at udvikle nye innovative idéer og koncepter inden for sundhedsområdet.

Forløbet

1a: Sæt jer i kundens sted og bliv klogere med disciplineret læring

I dette indledende modul arbejder deltagerne med at forstå det *mulighedsrum*, I med jeres projekt arbejder med. Mulighedsrummet er det brede område af idéer og muligheder, som jeres hold ønsker at skabe værdi indenfor. Med udgangspunkt i denne forståelse introduceres holdet til The Learning Plan – et værktøj og et koncept til effektivt at drive projekter med stor usikkerhed fremad ved hjælp af *disciplineret læring*. I bliver hjulpet til at identificere de vigtigste usikkerheder indenfor teknik, marked, organisation og ressourcer, og I bliver coachet i hvordan I tids- og omkostningseffektivt kan arbejde med at reducere disse usikkerheder inden næste modul og videre frem.

1b: Skab værdi for kunden og lær at præsentere jeres idé

En forretningsmodel er langt mere end en forretningsidé, og skal forklare hvorledes værdi skabt for en bruger bliver til et overskud for en virksomhed. I dette modul arbejder I med at kunne forstå hvorvidt og hvordan jeres idé vil kunne skabe værdi for en kunde, og I introduceres til hvilke andre elementer, der indgår i en forretningsmodel. Skal en idé blive til en succesfuld forretning er der mange der skal støtte ideen undervejs, og i dette modul arbejder I også med hvordan I effektivt kan *præsentere* jeres projekt og sikre jer den nødvendige opbakning.
Efter dette modul beslutter I sammen med DTU Business og Medico Innovation hvordan det videre forløb skal sættes sammen.

Tilvalgsmoduler

2: Go-to-market

I dette modul arbejder I videre med alle de kommercielle aspekter af jeres projekt med det formål at få en indgående forståelse af, hvordan værdien konkret leveres til kunden. I arbejder med forståelsen af hvem kunden er og hvad kunden ønsker, med prissætning, salg og marketing og med hvordan produktet kan lanceres med succes. I udfordres også til at lave en tidlig prototype af jeres produkt – det skal som minimum være et produktblad. Med denne prototype skal I ud og møde potentielle kunder, for at lære hvordan deres hverdag og udfordringer passer med jeres forestilling om, hvordan jeres projekt kan bidrage.

3: Håndter medico markedets særlige udfordringer

Medico markedet adskiller sig væsentligt fra markedet for f. eks. forbrugsgoder ved at være langt mere komplekst og lang mindre ensartet. Selvom det lykkes at skabe et produkt, der er nyttigt for brugerne til en pris, de gerne vil betale, kan strukturelle barrierer specifikke for medico-branchen stadig forhindre en succesfuld lancering. I dette modul arbejder I med en industri-ekspert i at identificere disse barrierer og forstå hvilke særlige tiltag, der skal til for at komme hele vejen ud til brugerne.

4: Det rigtige hold og den rigtige havn

Mange innovative projekter indfrier aldrig deres potentiale, fordi holdet bag dem mangler afgørende kompetencer, eller fordi projektet simpelthen er placeret i den forkerte organisation. I dette modul arbejder I med at afklare hvilke kompetencer, tekniske, kommercielle eller personlige, I som hold skal dække, for at kunne nå i mål med jeres projekt. Samtidigt arbejder I med at afklare hvad den rigtige "havn" til jeres projekt er, f. eks. et start-up, et joint-venture, en del af en specifik virksomhed mv.

5: Forretningsmodel og investor-præsentation

I det sidste modul præsenterer I en komplet forretningsmodel, og diskuterer denne og andre resultater af jeres arbejde med DTU Business og Medico Innovation. På baggrund af denne diskussion arrangeres et investormøde med en partner-virksomhed, et netværk af business-angels, en venture-kapital virksomhed eller en anden partner der kan gøre jeres projekt til virkelighed.

Tilmelding

Programmet er gratis for de deltagende hold, men der er en begrænsning på fire pladser til det forløb, der starter i April 2013. Læs nedenfor hvordan du ansøger om at komme i betragtning eller tag kontakt til Projektchef Dorthe Kjær Pedersen, hvis du ønsker at vide mere.

Motiveret ansøgning
For at komme i betragtning til programmet skal potentielle ansøgere indsende en motiveret ansøgning. Ansøgningen skal som minimum indeholde en beskrivelse af den idé I arbejder med, hvor langt I er i processen samt en beskrivelse af, hvorfor netop I vil have et stort udbytte af at deltage i programmet.

Deltagerprofiler
Ud over den motiverede ansøgning bedes I inkludere en liste over deltagere på det hold der ansøger om optagelse på programmet, inklusive CV'er på alle deltagere. Angiv også om I allerede har en offentlig/privat partner eller om I har behov for assistance til at identificere en.

Ansøgningfrist
1. marts 2013

Ansøgningen foretages online på www.medico-innovation.dk/the-idea-elevator/

DTU Business
DTU Executive School of Business

DTU Business tilbyder internationale executive uddannelser, der hjælper dig som leder med at indfri din organisations potentiale for at skabe værdi.

Vi fokuserer på at bygge fællesskab omkring action-learning, hvor vi forener virksomheder med vores netværk af førende internationale undervisere, anerkendte internationale erhvervsledere og banebrydende akademisk forskning. I krydsfeltet mellem virksomhedernes konkrete udfordringer og den nyeste akademiske viden identificerer vi morgendagens best-practice, og hjælper dig og din virksomhed med at gøre idéer til succesfuld forretning.



Lasse Staffensen, Program Director



Jakob Holst, Executive Director

MEDICO INNOVATION

Medico Innovations formål er at skabe vækst gennem innovation inden for den medicotekniske branche i Danmark. Det gør vi gennem etablering og facilitering af konkrete offentlige-private innovationspartnerskaber samt gennem netværks-aktiviteter, hvor vores målgrupper (industri, forskning og sundhedsvæsen) mødes, udveksler ideer og viden, og ikke mindst antænder gnisten til den næste innovation. Herudover afprøver vi forskellige former for kompetenceudvikling og skaber overblik over tilgængelige test- og laboratorium-faciliteter. På sigt er det planen, at der skabes en decideret medico-teknisk klynge med geografisk afsæt i hovedstadsregionen, men med et nationalt såvel som internationalt virkefelt og udsyn.



Dorthe Kjær Pedersen, Projektchef
dkp@medico-innovation.dk
+45 22848656