

Das IGP unterstützt ...



- zukunftsweisende und innovative **Geschäftsmodelle, Konzepte und Lösungen**
- Zum Beispiel neue Dienstleistungen, Prozesse, Organisationsweisen, Marketingkonzepte, Designansätze inklusive neue Formen der Technologienutzung
- Fokus liegt auf Neuigkeitswert der Problemlösung und nicht auf ggf. eingesetzter Technologie

IGP – Erste Ausschreibungsrunde gestartet!

**Digitale und datengetriebene
Geschäftsmodelle
und Pionierlösungen**

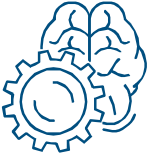
Deadline für Skizzen:

28.02.2020,
12:00 Uhr



© gettyimages - mustafahacalaki

Digitale und datengetriebene Geschäftsmodelle und Pionierlösungen



- Innovative digitale bzw. datengetriebene Neuerungen erreichen oder nutzen
- und dank Informationstechnologie, neuen Konzepten/Verfahren zur Datennutzung erhebliche Vorteile gegenüber bestehenden Lösungen erzielen
- Zum Beispiel:
innovative Apps für neue Anwendungsbereiche, neue internetbasierte Formen der Kundenansprache, Software und Plattformen für neue Formen der Interaktion und Vernetzung, umfassende marktorientierte Konzepte mit starkem Digitalisierungsbezug sowie neue Geschäftsmodelle und marktorientierte Lösungen, die neue Möglichkeiten der Digitalisierung bzw. Datenverarbeitung nutzen ...

Mitmachen!



Welche Projektformen gibt es?

A. Experimentelle Einzel- oder Kooperationsprojekte in der innovativen Frühphase mit dem Charakter von **Machbarkeitstests** (max. 12 Monate)

B. Komplexe Einzel-und Kooperationsprojekte zur Ausreifung von Innovationen samt umfangreichen **Markttests und Pilotierung am Markt** (max. 24 Monate)

C. Übergreifende Innovationsnetzwerke aus mindestens fünf im IGP antragsberechtigten Unternehmen, die gemeinsam **übergreifende Innovationsthemen** erarbeiten und umsetzen. (Phase 1 max. 9 Monate, Phase 2 max. 18 Monate)

Wer wird gefördert?

- **Startups, Mittelständler und Kleinunternehmen** (inklusive Selbstständige)
- In den Projektformen B und C zudem kooperierende, nichtwirtschaftlich tätige **Forschungseinrichtungen**
- Von einer **Netzwerkmanagementeinrichtung** betreute Innovationsnetzwerke

Wie wird gefördert?



- **nicht rückzahlbarer Zuschuss** als Anteilsfinanzierung
- nach dem **de-minimis Verfahren**
- Förderhöhe **für Projektkosten und -ausgaben** richtet sich nach festgelegten Fördersätzen
- Sie variieren je nach Projektform sowie Größe und Art der Antragsteller (45 - 70 Prozent bei Projektformen A bzw. B)

Welche Kosten und Ausgaben werden gefördert?

Zuwendungsfähige Kosten und Ausgaben

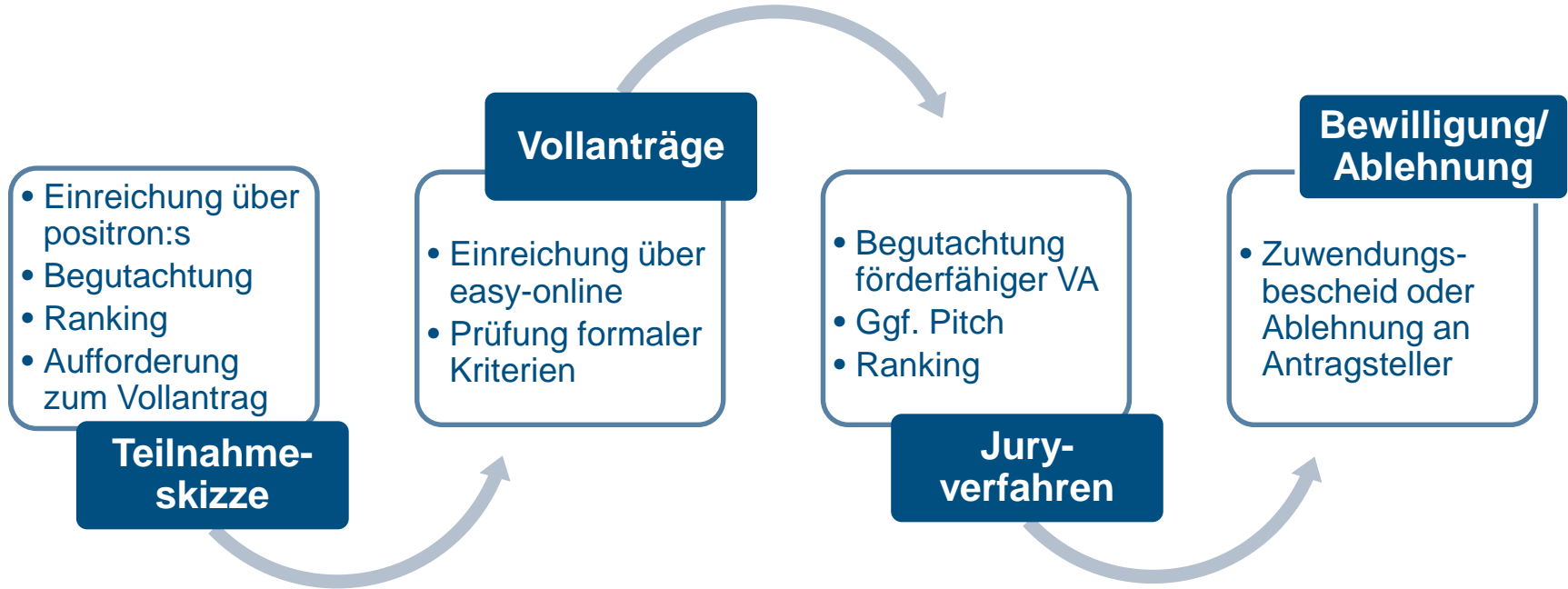
- Personalkosten/-ausgaben
- Kosten/Ausgaben für projektbezogene Aufträge an Dritte
- Übrige Kosten/Ausgaben
(bei Unternehmen als Pauschale bis zu 75% der Personalkosten)

Wie wird ein Projekt beantragt?



© istockphoto.com - makasana

Von der Skizze zur Förderung



Die Antragstools



© istockphoto.com - jirkajc

Die Antragstools

Registrierung für das **Online-Einreichungstool** „positron:s mit Login

„**IGP-Poster**“: enthält sechs Kategorien für die Darstellung der Projektidee

„**IGP-Business-Sheet**“: Darstellung betriebswirtschaftlicher Kriterien

Unterstützungsangebote:

- **Ausfüllhilfe** für „IGP-Poster“ und „IGP-Business-Sheet“
- **Leitfaden** für positron:s
- **Webinare** – IGP leicht erklärt am 29.01. + 05.02. + 06.02 + 13.02.
- **Hotline** 030/310078-360 und **Service-Mail** igp@vdivde-it.de

Das IGP-Poster

*spezifische Marktchance,
Kundenbedürfnis, ungenutzte
Potenziale, Marktlücke*

Bewertung: Innovationshöhe,
Vermarktungschancen

Innovationsbedarf



*nachvollziehbarer Lösungs-
ansatz zur Bearbeitung der
Projektidee, Umsetzungsplan*

Bewertung: Qualität und
Überzeugungskraft des Projekts

Lösungsansatz



*Eignung und Kompetenz des
antragstellenden Teams, sowie
ggf. der Kooperationspartner*

Bewertung: Qualifikation und
Motivation der Projektbeteiligten

Team



Wettbewerb



*Ist die Lösung qualitativ u. quan-
titativ besser als Bestehendes?
Wer sind Konkurrenten?*

Bewertung: Innovationshöhe,
Vermarktungschancen

Marktpotenzial



*Chancen für Antragsteller;
Mehrwert für Kunden; Potenzial,
sich am Markt durchzusetzen*

Bewertung: Vermarktungs-
chancen

Förderbedarf



*Wieso besteht ein Förderbedarf?
Welche Risiken bestehen bei der
Projektumsetzung?*

Bewertung: Anreizeffekt,
Innovationswagnis

Das IGP-Business-Sheet



Das IGP-Business-Sheet enthält

- Informationen zur **Einrichtung** des **Antragstellers**,
- Darstellung **betriebswirtschaftlicher Kriterien** sowie
- bereits erhaltene **de-minimis Beihilfen** und
- Informationen zur **Finanzierung des Eigenanteils**.

Es wird frühzeitig erkannt, ob u.a. formale Gründe gegen eine Antragstellung sprechen.

Drei Ausschreibungsrunden geplant



1. **Digitale und datengetriebene** Geschäftsmodelle und Pionierlösungen
Start: 18.12.2019; Einreichungsfrist: 28.02.2020, 12.00 Uhr
2. **Kultur- und Kreativwirtschaftliche** Geschäftsmodelle und Pionierlösungen
3. Innovationen mit hohem „**Social Impact**“ **voraussichtlich im Bereich Bildung/Informationszugang**

Webinare – IGP leicht erklärt

Nächste Termine:

- 06. Februar
- 13. Februar

Anmeldung:

www.bmwi.de/IGP/



© VK Studio - stock.adobe.com

Sie haben noch Fragen?

Hotline:

030 310078-360

E-Mail:

igp@vdivde-it.de

Website:

www.bmwi.de/igp



© Robert Kneschke - stock.adobe.com