

Innovation Kickbox

Das skalierbare Innovationsprogramm

www.innovation-kickbox.de



Unsere gemeinsame Vision

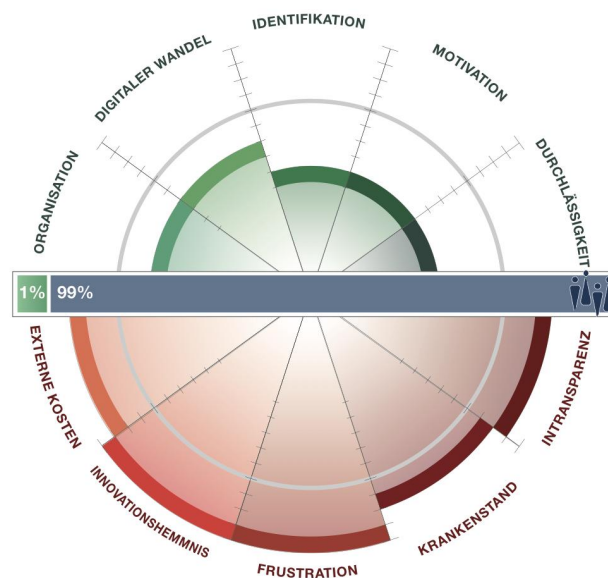


Table of Visions



Unsere gemeinsame Vision

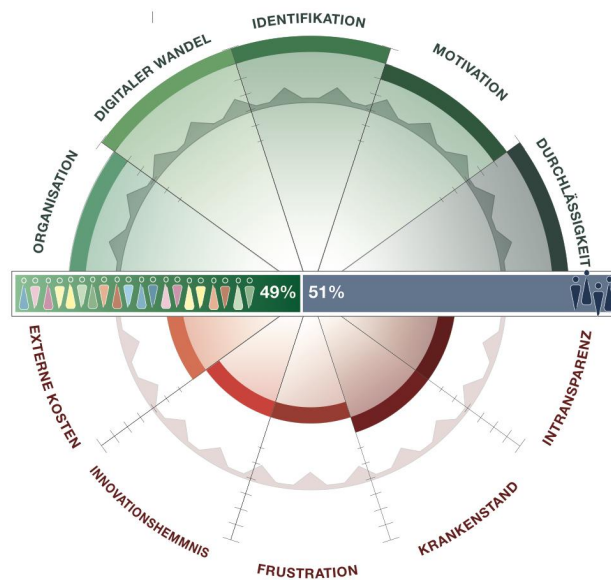
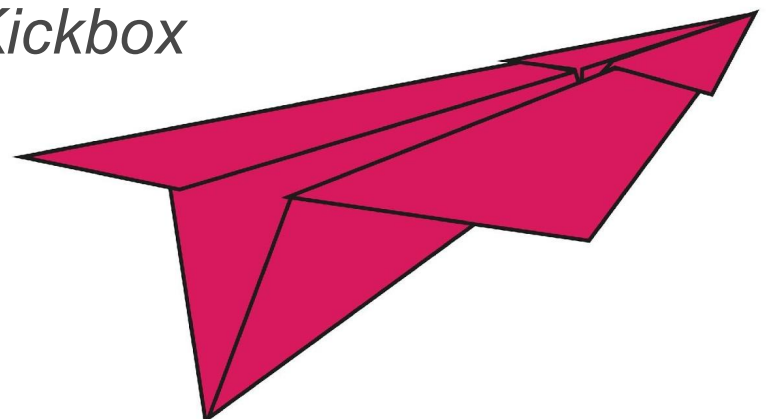


Table of Visions



Rhenus Freight Logistics

Case: Rhevo Innovation Kickbox



Challenge

Mitarbeiter im gesamten Konzern sollen motiviert werden und den entsprechenden Freiraum bekommen, um eigene Ideen anhand von agilen Methoden und Tools umzusetzen.



Ansatz

- **12 Wochen Innovation Kickbox Accelerator** begleitet durch das Innovationsmanagement-Team von Rhevo und MAK3it
- Parallele Kick-Off Veranstaltungen in Bangkok & Essen
- **Online-Durchführung des Programms** (bis auf das Demo Day), inkl. theoretischen Webinaren (Learning Session), Remote-Mentoring und Peer-Review
- **Finales Pitch-Event** “Demo Day” mit Jury bestehend aus

Rhevo Kickbox 2017 Video:

<http://bit.ly/rhevo-overview>

Ergebnis

- 170 Bewerbungen
- 52 Projekte im 12-Wochenprogramm
- 82 Teilnehmende
- 20 Finale Präsentationen
 - 13 „Go“-Entscheidungen
 - 3 Projekte wurden integriert



Rhevo Shark Tank (Demo Day) Highlights:

<http://bit.ly/rhevo-sharktank>

Petra Finke, Chief Innovation Officer bei Rhenus Freight Logistics



„Wir haben das Rhevo Kickbox-Programm im zweiten Quartal 2017 durchgeführt. Von den 49 Teams im Programm haben 20 beim Demo Day gepitcht. 13 von ihnen erhielten eine "Go"-Entscheidung, sprich, sie haben eine Anschlussinvestition bekommen.

Ein Jahr nach dem Demo Day haben acht Kickbox-Projekte großes Potenzial gezeigt und werden mit Unterstützung unserer Scrum-Teams technisch umgesetzt. Unser Ziel ist es, diese Projekte innerhalb eines weiteren Jahres zu skalierbaren Geschäftsmodellen zu entwickeln.

Das Programm half uns nicht nur beim Aufbau dieser Teams und der Suche nach Ideen mit großem Potenzial, sondern half uns auch, unsere Denkweise über Innovation in vielen Geschäftsbereichen und Regionen innerhalb des Unternehmens zu ändern. Dank des Programms haben wir jetzt das Luxusproblem, mit vielen Flaggschiffprojekte gleichzeitig zu jonglieren. Wir freuen uns auf die nächste Rhevo Kickbox und auf die spannenden Projekte, die uns helfen werden.“

Was ist die Kickox?



Drägerwerk AG

Case Study: Innovation Kickbox



Dräger

*Time-To-Market für ein Medizinprodukt
von 8 auf 3 Jahre reduziert!*



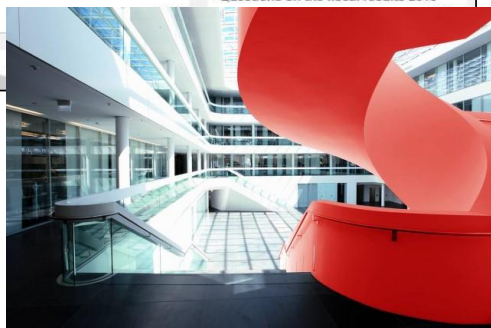
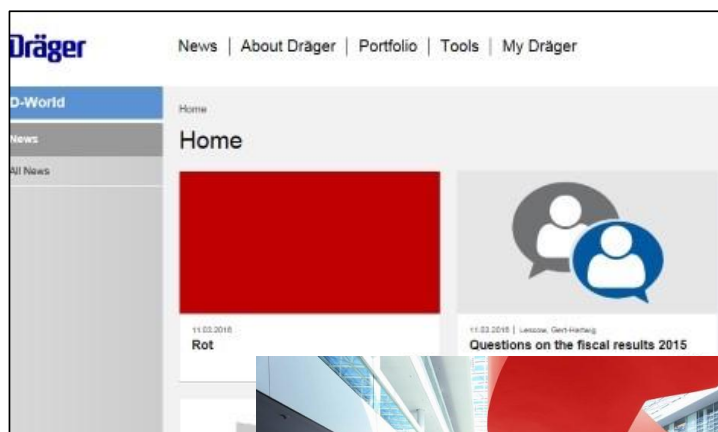
Ausgangslage bei Dräger

2016

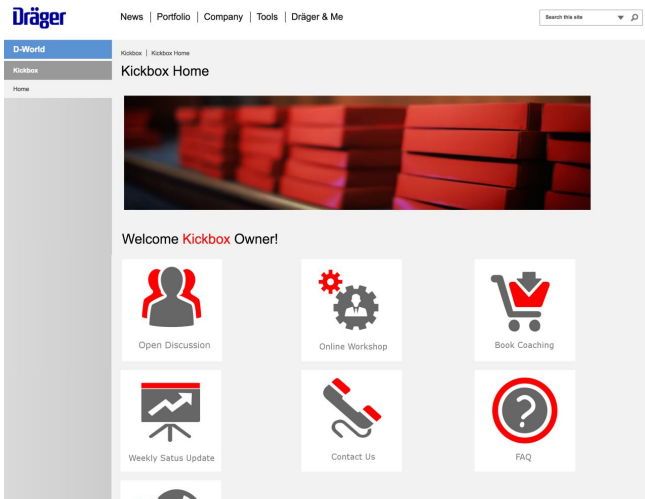
- HQ in Lübeck, 14.000+ MA weltweit, 6.000+ in DE
- Time-To-Market der Branche im Schnitt 8 Jahre
- Bislang nur im B2B-Markt aktiv



Bewerbung Online & Offline



Anmeldung ganz einfach online



- 400 Interessenten
- 120 Anmeldungen aus Deutschland
- Einige Projekte werden zusammengelegt



START-Phase

80 Innovatoren starten ihre Reise



Kick-off Bootcamp in Woche 1



... davon einer aus der Entwicklung:



Roelof Berg, Erfinder und Typ "Hacker"



Roelof's Motivation

„Plötzlicher Kindstot ist ein großes Problem.“



Seine initiale Idee

Sommer 2016, Woche 3

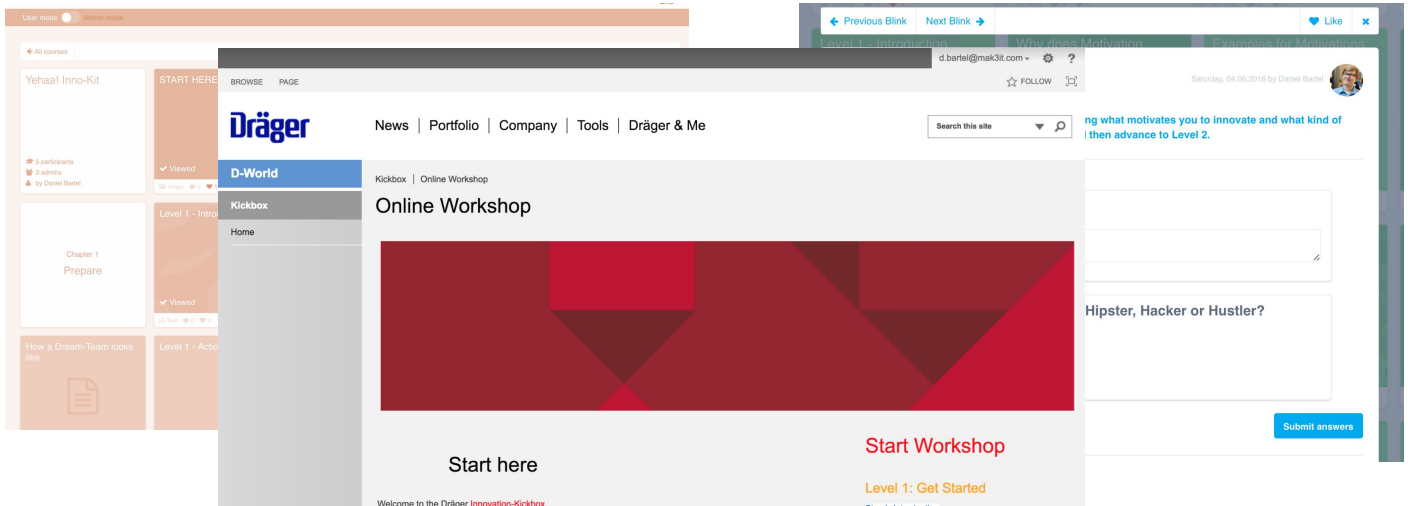
*„Als Vater kenne ich die Sorge um den plötzlichen Kindstot. Daher entwickle ich **DozeCare**, ein Armband für Babys. Überwachung des Sauerstoffgehaltes im Blut kann Leben retten!“*



Jeder soll es sich Baby-Schutz leisten können, daher Verkauf am POS für 15 Euro.



Online-Kurs mit 60+ Lektionen



RED-Phase

50 Projekte erhalten eine Kickbox



Übergabe der Kickboxen



Die digitale Kickbox-Plattform

InsurLab Germany

Startseite Entdecken Einreichen So geht's Blog David Suche

Fitness-Tracking für Kunden

noch 39 Tage verbleibend | 2 Bewertungen | 04 ★★★★★

Aktuelle Ideenkampagnen

Digitale Erlebnisse für unsere Kunden
by Simon Radeck

Neue Ideen sind gefragt, die unser Unternehmen für Kunden und Mitarbeiter digital erlebbar machen.

Business Development, Vertrieb Personal

3 Ideen | 2 Kommentare | 4 Bewertungen

Zur Kampagne

- Zugang für Mitarbeitende der Mitgliedsunternehmen
- White-Listing der Mitgliedsdomains
- Onboarding
- Learning
- Alle 5 Level digital
- Hohes Datenschutzlevel nach DSGVO



Wöchentliches 1:1 Mentoring

Mit festen Mentoren aus über 120 Gründer*innen aus unserem Maker-Netzwerk, wie z.B.



Tilo Hergarten

#BusinessDevelopment
#CustomerInterviews
#LeanStartup

Expertise:

Entrepreneurship, Lean Startup, Minimum Viable Product, Sprints, Sketch, Design, Network, Team, Cocktails



Jules Banning

#Pitchperfect
#Teamculture
#GoAgile

Expertise:

Entrepreneurship, Agile Methods, Teamculture, Design, Network, Eventmanagement, Organize, Rap



Ben Bestmann

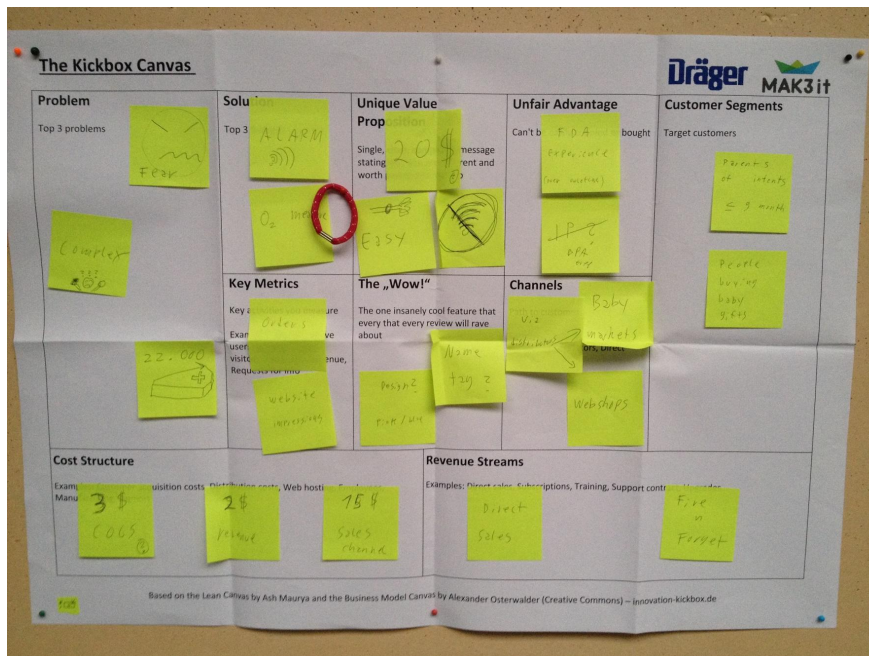
#LeanStartup
#Analytics
#Prototyping

Expertise:

Software Development, Agile Software, SaaS (Software as a Service), Online-Marketing (Adwords & Co.)

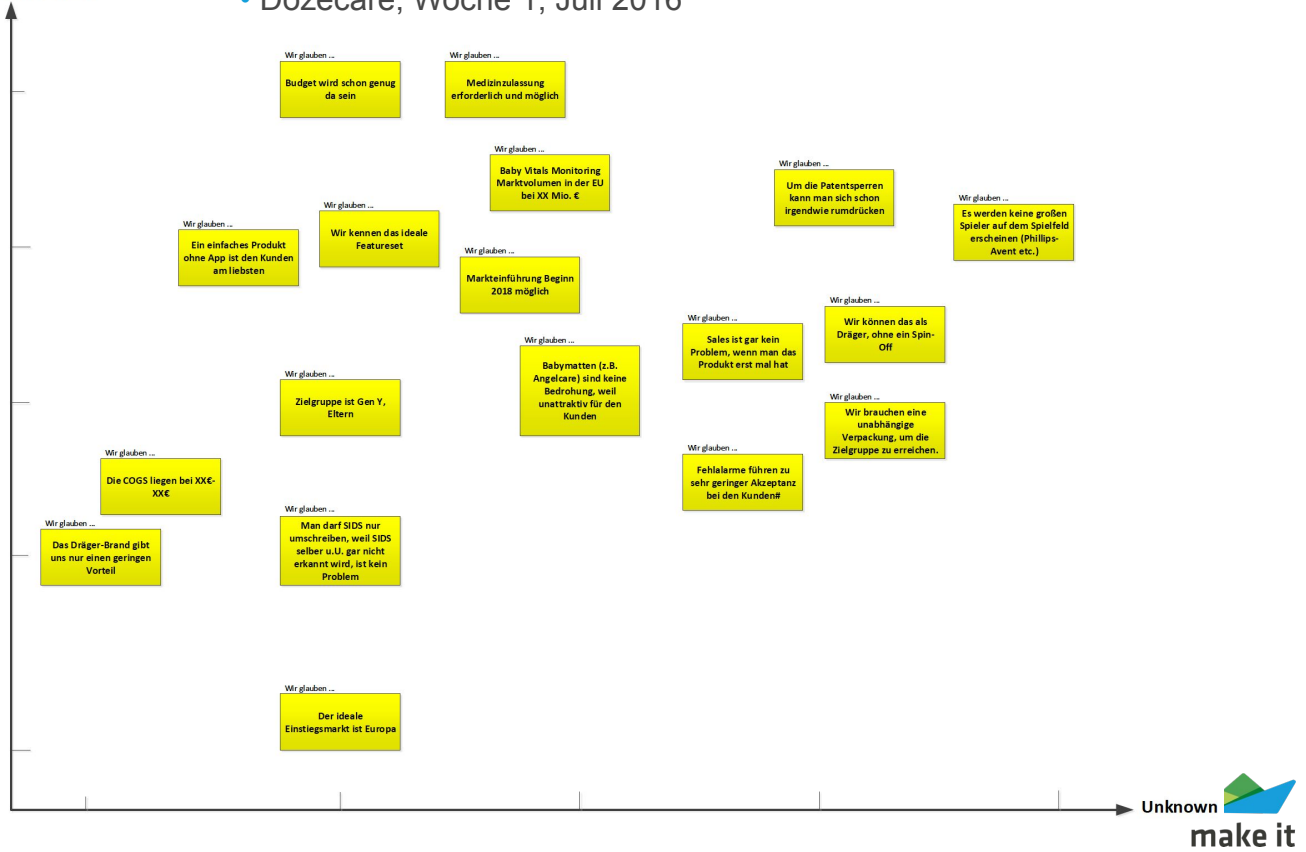


Roelof's "Plan A" Business Model



Risk impact


• Dozecare, Woche 1, Juli 2016



Qualitative Validierung durch Problem-Interviews



Rob Fitzpatrick <http://momtestbook.com>



DER MOM TEST

Wie Sie Kunden richtig interviewen und herausfinden, ob Ihre Geschäftsidee gut ist - auch wenn Sie dabei jeder anlügt.

Erster 3D-Prototyp



Solution Sketches & Mini-Pitch



BLUE-Phase

30 Projekte machen weiter



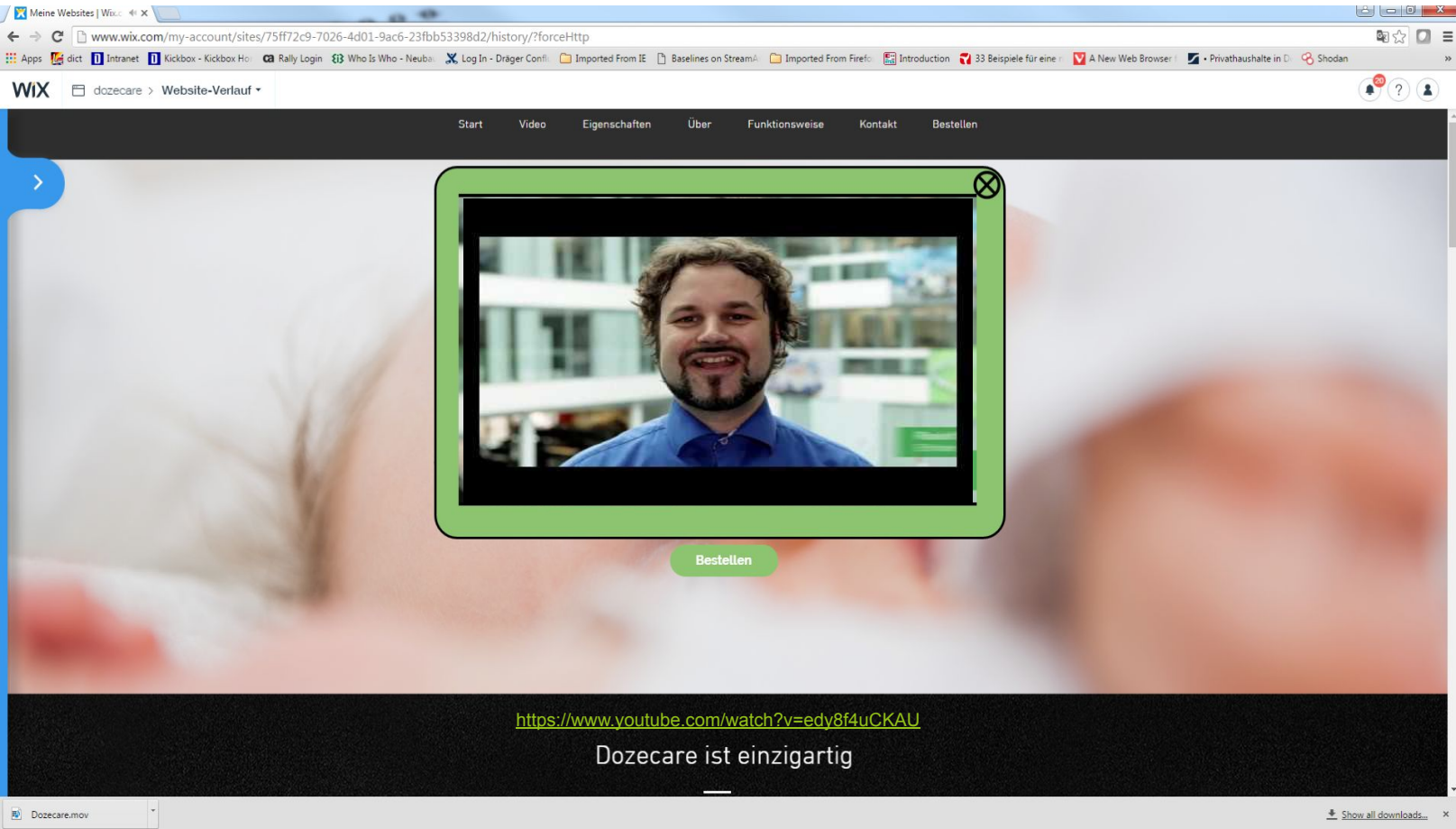
Roelof's validiert weiter

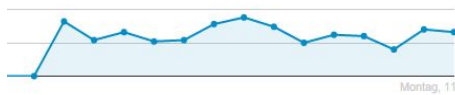
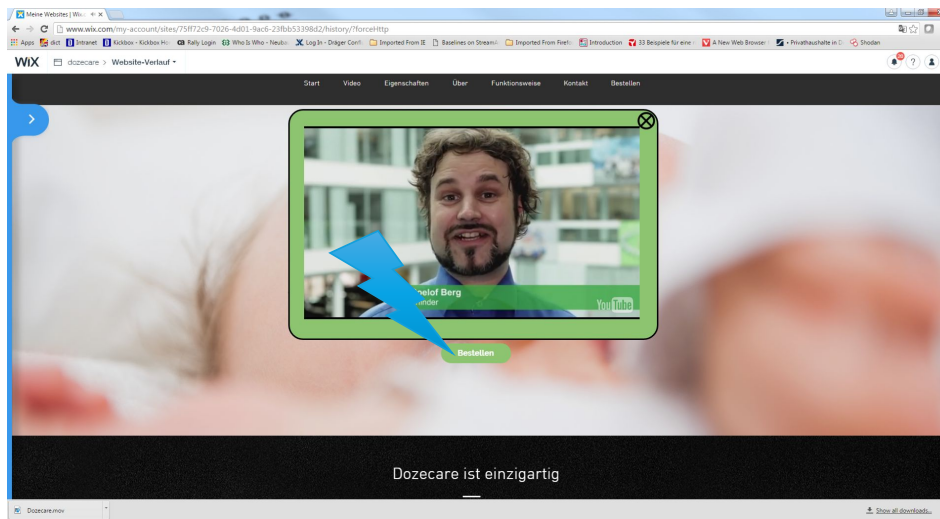
- Kreditkarte mit mehr Budget
- Mentoring-Support via E-Mail und Telefon
- Hochmotivierte Innovatoren bei den Peer-Gatherings
- Begleitung durch frischen Web-Content



Monat 5

Smoke-Test mit
Mirror-Video &
Landingpage





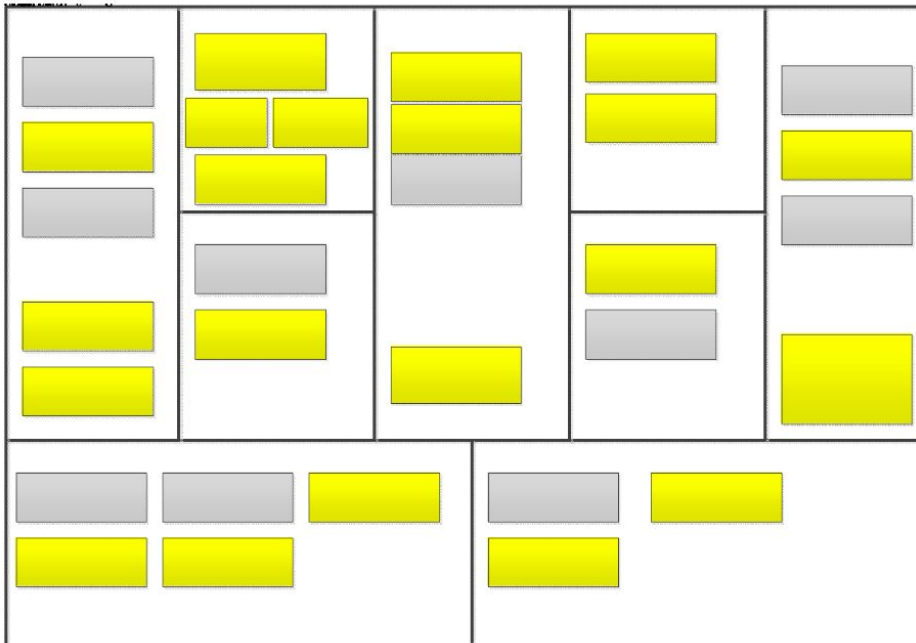
Change value props and measure ...

Automatisieren

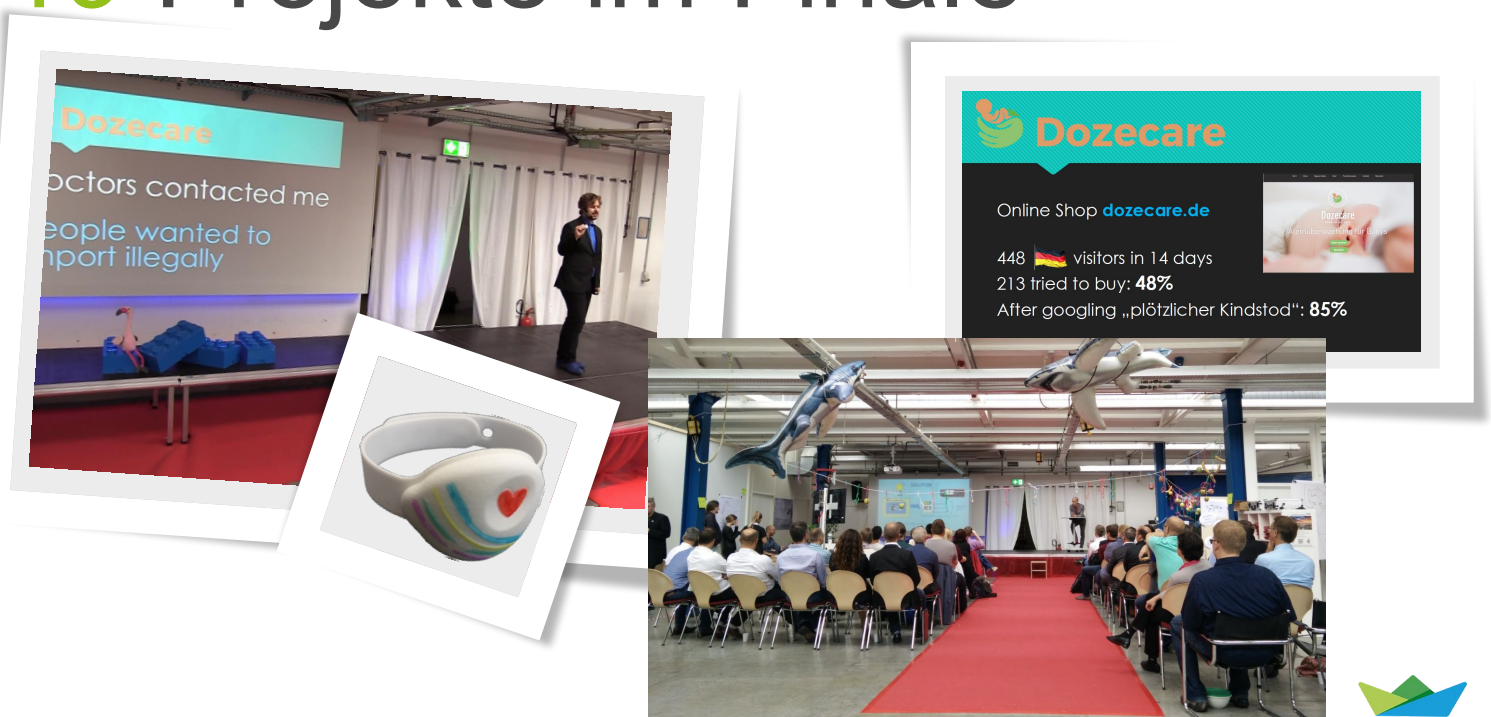
Maximales CPC-Standardgebot [?]	Klicks [?] ↓	Impressionen [?]	CTR [?]	Durchschn. CPC [?]	Kosten [?]	Durchschn. Pos. [?]	Conversions [?]	Kosten/Conv. [?]	Conv.-Rate [?]	Alle Conv. [?]
1,50 € <input checked="" type="checkbox"/>	277	16.831	1,65 %	0,80 €	221,63 €	1,1	112,00	1,98 €	40,43 %	112,00
1,50 € <input checked="" type="checkbox"/>	92	5.709	1,61 %	0,67 €	61,41 €	1,0	62,00	0,99 €	67,39 %	62,00
1,50 € <input checked="" type="checkbox"/>	79	8.456	0,93 %	0,60 €	47,20 €	1,1	39,00	1,21 €	49,37 %	39,00
	448	30.996	1,45 %	0,74 €	330,24 €	1,1	213,00	1,55 €	47,54 %	213,00
	448	30.996	1,45 %	0,74 €	330,24 €	1,1	213,00	1,55 €	47,54 %	213,00



Level 4: Test & Iterate



19 Projekte im Finale



GROW-Phase

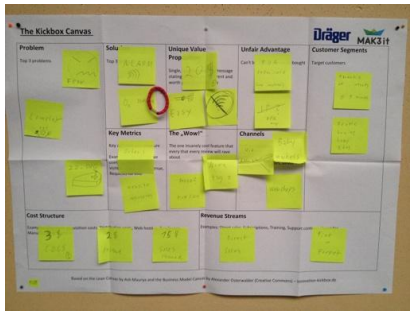
- 5 Corporate Startups formen sich,
- 6 wurden in bestehende Produkte integriert



Leuchtturm-Charakter



Immer weiter im Suchmodus



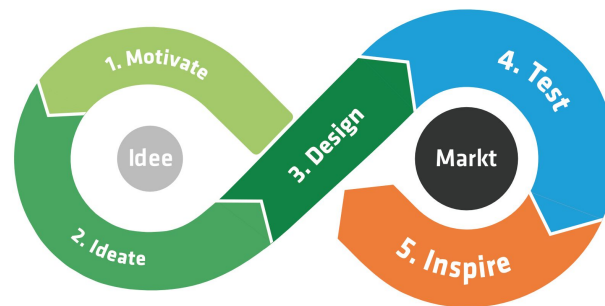
2. Monat



6. Monat



9. Monat



Key Learnings nach weiteren 4 Monaten

- Messung via Armband ist zu ungenau
⇒ Kurswechsel!
- Mitbewerber in den USA hat große Safety-Probleme
- Verkauf nur noch in Fachgeschäften
- Keine Medizinprodukte-Lizenz notwendig
- ...



Neuer Karriereabschnitt für Roelof



New Business Development



Dräger

Roelof Berg

Head of Wearable
Baby Monitoring
New Business Development

Drägerwerk AG & Co. KGaA
Moislinger Allee 53-55
23558 Lübeck, Germany
Tel +49 451 882-6604
Fax +49 451 882-2660
Mobile +49 151 442 485 29
roelof.berg@draeger.com
www.draeger.com



2018



<https://youtu.be/fypalRyGVJ4>





Startpunkt Juli 2016
"DozeCare"

Sauerstoff-Detektor als Armband,
geplanter Verkauf am POS
für 15 €

Markteintritt Ende 2018
"Dräger Dreamguard"

Magnet-befestigter Bewegungssensor
inkl. Babyphone, Verkauf online & offline
für 249 €



Markteintritt: Winter 2018


Konservative Planung 2020: 10%-Anteil am Unternehmensgewinn*



*EBIT minus Zinsen



2020: Dreamguard rettet Leben!

 Schneider Sabine

★★★★★ **Unser kleiner Lebensretter!**
Reviewed in Germany on 21 February 2020
Verified Purchase

Ich habe einige Zeit überlegt das Erfahrene hier kundzutun. Nun habe ich mich dafür entschieden um Dräger einmal von ganzem Herzen zu danken und Kaufinteressenten meine durchweg positive Erfahrung mitzuteilen. Wir kauften den Dreamguard vor etwa 1 Monat für unser damals 3 Monate altes Baby. Zuvor hatten wir ein Gerät einer anderen Firma, das weder praktikabel noch zuverlässig zu sein schien. Der Dreamguard ist mit allem ausgestattet was für den Laiengebrauch notwendig ist. Das Wearable registriert das Heben und Senken des Brustkorbes und wird schnell und unkompliziert an Baby's Body magnetisch befestigt. Die Kopplung der Station mit dem Wearable geschieht automatisch via Bluetooth. Fehlalarme hatten wir nur selten bis gar nicht. Bei Fragestellungen war Dräger sehr kooperativ und hilfsbereit und so bekamen wir binnen kürzester Zeit eine kompetente Antwort auf eine zuvor gestellte Verständnisfrage. Der Dreamguard hat uns vor kurzem Nachts alarmiert - leider war das ein Ernstfall den man niemandem wünscht. Unser gesundes Kind hatte einen ALTE („beinahe Kindstod“). Über Sinn und Unsinn solcher Geräte für den Laiengebrauch kann man sicherlich geteilter Meinung sein, aber ich bin mittlerweile der Überzeugung, dass der Dreamguard unserem Sohn das Leben gerettet hat! Seit dem Ereignis haben wir nun einen medizinischen Heimmonitor der weitaus mehr überwacht, aber nur bei entsprechender Indikation Sinn macht. Ich bin unendlich froh den Dreamguard gekauft zu haben!

2 people found this helpful



Erster B2C-Online Shop für Dräger



← → ↻ https://www.dreamguard.com ☆ 📄 ⓘ ⚙️

Dreamguard
by Dräger

🏠 UNSER DREAMGUARD 📖 MAGAZIN 🛠 SERVICE 📄 ÜBER UNS **JETZT KAUFEN** 🔍 🛒 🌐

Dräger Dreamguard®
Das Babyphone mit Atemüberwachung

Baby-Bewegungsmonitor mit Atemüberwachung,
Bauchlagenerkennung und integriertem Babyphone.

JETZT KAUFEN



Key-Learnings rückblickend:

- Die initiale Idee ist anfangs meist **schlecht!**
- Die schlechte Idee hat das Potenzial, zu einer guten Idee zu **reifen**.
- Don't fall in love with your idea!
- Nutzt die Techniken der Kickbox. Eure jetzige Idee wird sich im Kontakt zu Kunden **verändern**. Lasst das zu!



Erprobt und Professionell

Die Kickbox beinhaltet agile Methoden wie **Lean Startup, Design Thinking und Agile Business Modeling** in einem blended-learning Prozess, der mehrfach erfolgreich durchgeführt wurde. Wir haben u.a. folgende Organisationen mit der Kickbox befähigt:



TÜVRheinland®



BOSCH



Stadtwerke
Osnabrück

innovationcenter.ruhr



DEG

KFW BANKENGRUPPE

Darüber hinaus nutzen folgenden Unternehmen die Kickbox:



globalVCard®



Kostenfreies Whitepaper auf [Innovation-Kickbox.de](https://www.innovation-kickbox.de)



Daniel Bartel - daniel@mak3it.de

