



EARLY INNOVATORS —
**BUSINESS PLAN
COMPETITION**

GHID PENTRU ELEVI

 Steinbeis-Innovationszentrum
Steinbeis-Donau-Zentrum

Steinbeis Donau Zentrum
Germania

 Steinbeis Transfer Management
Steinbeis Network Romania

Steinbeis Transfer Management
Romania

Consiliul Judetean Dambovita



Autori: Jürgen Raizner; Roxana -Stefania Boboruta

CUPRINS:

I Antreprenoriat si Tineret	3
1.1 EEII - Proiectul European Early Innovators	3
1.2 EIBPC – obiectivele proiectului	5
II Modele de competitii de planuri de afaceri: exemple, rezultate	6
2.1 Jugend gründet	6
III. Procedura concursului	9
3.1 Sumar conditii de participare	9
3.2 Pasii de facut	10
A - Inregistrare	10
B- Dezvoltarea planului de afaceri	10
C- Transmiterea planului de afaceri	14
D- Evaluarea planurilor de afaceri	15
E – Finala competitiei	15
3.3 Documentele concursului	15

Capitolul I

Antreprenoriat si Tineret

1. Proiectul European Early Innovators Initiative

European Early Innovators Initiative (EEII) este un proiect ce a fost finantat de catre Danube Strategic Project Fund (fondul de proiecte strategice la Dunare), cu contributia administratiei locale din Viena.

Printre obiectivele proiectului se numara identificarea de bune practici pentru a ghida tinerii catre STEM si pentru a stimula tinerii cercetatori in a deveni antreprenori si a-si orienta activitatea de cercetare catre industrie, prin rezolvarea problemelor cu care se confrunta companiile.



este un proiect finantat de



DSPF este co-finantat de Uniunea Europeana si administratia locala a orasului Viena.














City of Vienna

Componentele EEII:

- Un studiu (ghid) al start-up-urilor și spin-off-urilor, inițiativelor și facilităților disponibile. Documentul arată cum tinerii antreprenori și cercetătorii pot beneficia de programele sau facilitățile existente.
- Evenimente de networking și pitching (în România și Italia) pentru a prezenta idei, prototipuri și produse inovatoare unor potențiali parteneri financiari și industriali.
- Un studiu care să cuprindă recomandări pentru a aduce cele mai potrivite soluții pentru îndrumarea tinerilor către STEM sau pentru stimularea tinerilor cercetători în a rezolva problemele industriei.
- studiu în care sunt identificate și evaluate programele de finanțare provenind de la instituțiile naționale, regionale și europene.
- Un studiu despre soluțiile existente de parteneriat public – privat (PPP) în Germania, Italia și Austria, care se înscriu în obiectivele proiectului.
- Evenimente (Slovacia și Ucraina) pentru a prezenta PPP ca opțiune pentru finanțarea proiectelor.
- Sprijin pentru 9 tineri cercetători universitari din 3 țări (RO, SK, UA) și instruirea acestora pentru a prezenta propuneri potențialilor investitori.

Steinbeis Transfer Management a fost partenerul coordonator al proiectului European Early Innovators Initiative (EEII) intr-un consorțiu format din:

- Common Regions (Spoločné Regiony) – structura din cadrul Ministerului Afacerilor Interne din Slovacia
- Steinbeis Transfer Management Ltd. – centrul de transfer tehnologic localizat la Universitatea Nationala din Uzhhorod, Ucraina
- Area Science Park (Italia) – unul dintre cele mai mari parcuri stiintifice din Italia

	ROMANIA	ITALY	UKRAINE	SLOVAKIA	CZECH REPUBLIC
					
Partener coordonator	Steinbeis Transfer Management 				
Partener de proiect		Area Science Park 	Steinbeis Transfer Management 	Common Regions	
Partener strategic		University of Udine  UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI UDINE	National University from Uzhgorod 	European Development Agency  european development agency	

1.2 Obiectivele EIBPC

Early Innovators Business Plan Competition este un proiect gandit pentru mai multe grupuri tinta asupra carora impactul difera. Asteptarile pot fi sumarizate in:



este un proiect finantat de



Componentele EIBPC:

- dezvoltarea unei mentalitati antreprenoriale in randul elevilor, in special dar si in randul profesorilor de liceu si studentilor
- orientarea elevilor catre domenii STEM,
- impulsionearea mediului de afaceri pentru implicarea directa in instruirea generatiei viitoare
- transferabilitatea proiectului in regiunea Dunarii
- masurarea interesului elevilor cu privire la subiectele promovate de entitati specializate (clustere, asociatii de business, think-tank-uri, camere de comert, etc)
- imbunatatirea comunicarii dintre administratiile locale si mediul socio-economic

Scopul proiectului nu este acela ca participantii sa devina activi din punct de vedere antreprenorial imediat. Este vorba mai mult despre dezvoltarea gandirii antreprenoriale, asociata cu munca autodeterminata si dezvoltarea abilitatilor necesare pentru integrarea rapida in viata profesionala.

Capitolul II:

Modele de competitii de planuri de afaceri: exemple, rezultate

Conceptul de baza al Early Innovators Business Plan Competition (EIBPC) il reprezinta Jugend Gruendet, unul dintre cele mai bune modele de parteneriat public – privat din Germania, constand intr-o competitie de planuri de afaceri care se desfasoara in fiecare an inca din 2003 (~4000 de participanti/an).

EIBPC va include elemente din alte modele de bune practici de parteneriat public - privat, identificate in cadrul EEII:

- Jugend Forscht, Germania¹
- Jugend Innovativ, Austria²
- Premio Nazionale per l' Innoazione, Italia³

Austria



Germania



Italia



De asemenea, modelul de transfer tehnologic Steinbeis, prin intermediul retelei din Romania⁴, va asigura crearea singergiilor dintre mediul academic si mediul privat.

2.1 Jugend Gruendet



Initiativa consta intr-o competitie de planuri de afaceri si un joc de simulare pentru elevi, studenti si stagiaari. Jugend Gruendet este in desfasurare din 2003 si este finantat de Ministerul Federal German al Educatiei si Cercetarii (BMBF).

Exemple de planuri de afaceri de succes din 2020:

¹ <https://www.jugend-forscht.de/>

² <https://www.jugendinnovativ.at/>

³ <https://www.pnicube.it/>

⁴ <https://steinbeis-romania.com/network-romania/>

Locul I		Elevii din Berlin au dezvoltat ideea unui ghiveci biodegradabil, o alternativa 100% compostabila pentru a inlocui complet ghiveciul din plastic. KomPot este fabricat dintr-un material realizat din fibre de lemn (fasal), lignina si amidon - toate materii prime naturale care sunt produse reziduale din industria lemnului si a hartiei. Cu ajutorul procesului de turnare prin injectie, oala poate fi modelata ca alte materiale termoplastice.
Locul II		Artis este o idee de afaceri care ofera comerciantilor locali solutia de a deveni mai „digitali” pentru a fi cu un pas inaintea comertului prin internet. Faptul ca materialul de ambalare si returnarile inutile pot fi salvate prin sfaturi bune, planul de afaceri obtine puncte nu numai in ceea ce priveste protectia mediului, ci si in ceea ce priveste disponibilitatea rapida a produsului.
Locul III		Produsul Lupinext este hrana pentru somon rezultat din acvacultura, hrana ce este facuta din resturi de produse de macelarie de la producatorii locali. Ideea de afaceri vine ca o alternativa pentru monetizarea resturilor, dandu-le un nou scop, un nou model de business.

Exemple de planuri de afaceri ajunse in finala:

finalist		Ideea de afaceri a acestei echipe consta intr-un concept de incarcare si facturare pentru utilizarea privata a surselor publice de energie. De exemplu, lampile stradale folosite ca statie de incarcare pentru activitati specifice conceptului de e-mobilitate (a folosi laptopul pentru a raspunde la un e-mail de pe o banca din parc). Ideea este motivata din perspectiva unui viitor neutru in domeniul CO ² . Intentia este lucrul activ la solutii realizabile, durabile si inovatoare in locul cererilor cu privire la schimbarea politicii climatice.
finalist		Ideea de produs a acestei echipe este producerea de cutii pentru ambalat din materii prime regenerabile, ciuperci in loc de polistiren: reciclabile, durabile, rezistente, generatoare de căldură și respirabile. Au câștigat primul premiu dat de public din istoria JUGEND GRÜNDET. Peste 11.000 de voturi au fost exprimate pentru Premiul Publicului în cadrul finalei federale.

finalist		<p>Idee de afaceri priveste industria cosmeticelor: sampon fara microplastic in sticle de trestie de zahar reutilizabile cu compozitie individuala a ingredientelor. Sticlele re folosibile ar trebui sa reduca consumul de plastic, sa imbunatateasca sanatatea parului si sa ofere o alternativa buna la sticlele de plastic conventionale. Astfel, clientii constienti de problemele mediului inconjurator au sansa de a contribui la imbunatatirea acestuia fara a avea un impact negativ asupra standardului lor de viata si a vietii de zi cu zi.</p>
----------	---	---

Capitolul III

Procedura concursului:

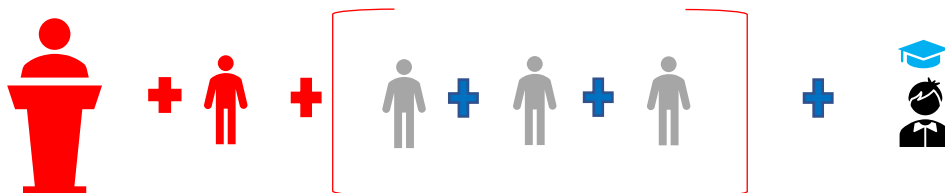
3.1 Sumar conditii de participare:

Participantii:

- elevi: orice elev din clasele IX -XII, preferabil cu varsta cuprinsa intre 15-19 ani, de la orice liceu acreditat de Ministerul Educatiei din Romania si incadrat in oricare din specialitatile oferite de liceele din Romania.
- Profesori: orice profesor, de orice specialitate, de la orice liceu acreditat din Romania
- Studenti: orice student, de orice specialitate, de la orice facultate acreditata din Romania

Se poate participa individual sau in echipe de maximum 4 elevi astfel:

- **1 elev + 1 profesor coordonator + (optional) 1 student mentor**
- **Echipe de elevi (maxim 4) + 1 profesor coordonator + (optional) 1 student mentor**



Un candidat poate participa singur cu propriul plan de afaceri, coordonat de un profesor. Acelasi elev poate fi membru al unei echipe participante la concurs cu conditia ca ideea de afaceri sa fie diferita de cea pe care elevul a folosit-o pentru candidatura individuala.



Un profesor coordonator si un student-mentor pot coordona mai multe echipe, chiar daca ideea de afaceri este aceeasi sau similara.

Participarea la concursul Early Innovators Business Plan Contest nu conditioneaza in niciun fel participarea la alte concursuri. Totusi nu este posibil ca ideile inaintate la alte concursuri de profil sa fie prezentate la prezentul concurs. Planurile de afaceri trebuie sa fie rezultatul muncii elevilor in perioada desfasurarii concursului.

Vor fi excluse din concurs ideile de afaceri care se:

- Glorifica violenta
- Dezvoltata sau imbunatatesc armele
- Foloseste sau cerceteaza tehnologia militara
- Identifica un risc ridicat la siguranta sociala

Organizatorii concursului isi rezerva dreptul de a publica ideile create de participantii la competitie, alaturi de documentele insotitoare: prezentari, rapoarte, desene, prezentari, etc

3.2 Pasii de facut

- A. Inregistrare: 30.09.2020 – 02.12.2020
- B. Dezvoltarea ideii de afaceri: 03.12.2020 – 02.04.2020

Dezvoltarea ideii de afaceri se bazeaza pe 2 documente:

Document suport plan de afaceri



Acest document este un ghid care clarifica ceea ce ar trebui sa contina raspunsurile pentru fiecare rubrica, aspectele esentiale care fi punctatate. Aceste clarificari vin sub forma unor explicatii sau intrebari suplimentare. Pentru o intelegere aprofundata, este necesara consultarea glosar-ului de pe site-ul concursului sau orice alte surse deschise.

Business Canva



Acest document ajuta la intelegerea structurii planului de afaceri, categoriile de intrebari deci documentul de concurs. Tot acest document vine in sprijinul documentului suport pentru planul de afaceri cu foarte multe intrebari care sa lungeasca orizonturile raspunsurilor. Ultimele 3 intrebari nu sunt incluse in acest document intrucat acestea sunt independente de structura planului de afaceri.

Cum se folosesc cele 2 documente?

Cele 2 documente sunt strans legate intre ele si relateaza precum in imaginea de mai jos.

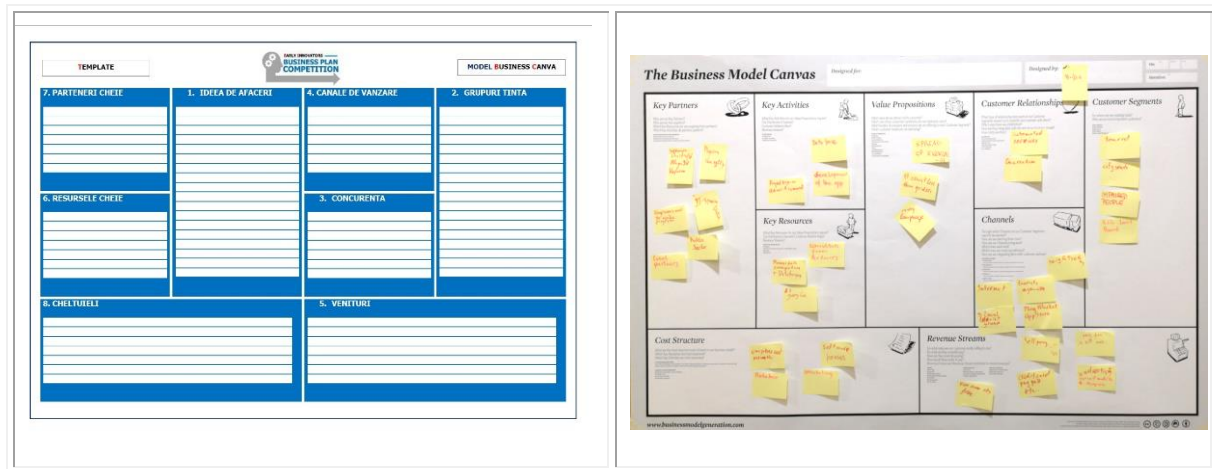
The diagram illustrates the mapping between the Business Plan Canva categories and the Business Plan Competition questions. Red lines connect the following categories in the Canva model to their respective questions in the support document:

- 7. PARTENERII CHEIE** connects to question 01: DENUMIREA COMPANIEI (MAX. 50 CARACTERE)
- 1. IDEEA DE AFACERI** connects to question 02: DENUMIREA PRODUSULUI (MAX. 50 CARACTERE)
- 4. CANALE DE VANZARE** connects to question 03: SLOGAN (MAX. 100 CARACTERE)
- 2. GRUPURI TINTA** connects to question 04: CINE FACE DEJA CEA CE TE VREI SA FACI?
- 6. RESURSELE CHEIE** connects to question 05: CUM SE ABILITAZI?
- 8. CHELTUIELI** connects to question 06: CUM SE ABILITAZI?
- 5. VENITURI** connects to question 07: CUM SE ABILITAZI?

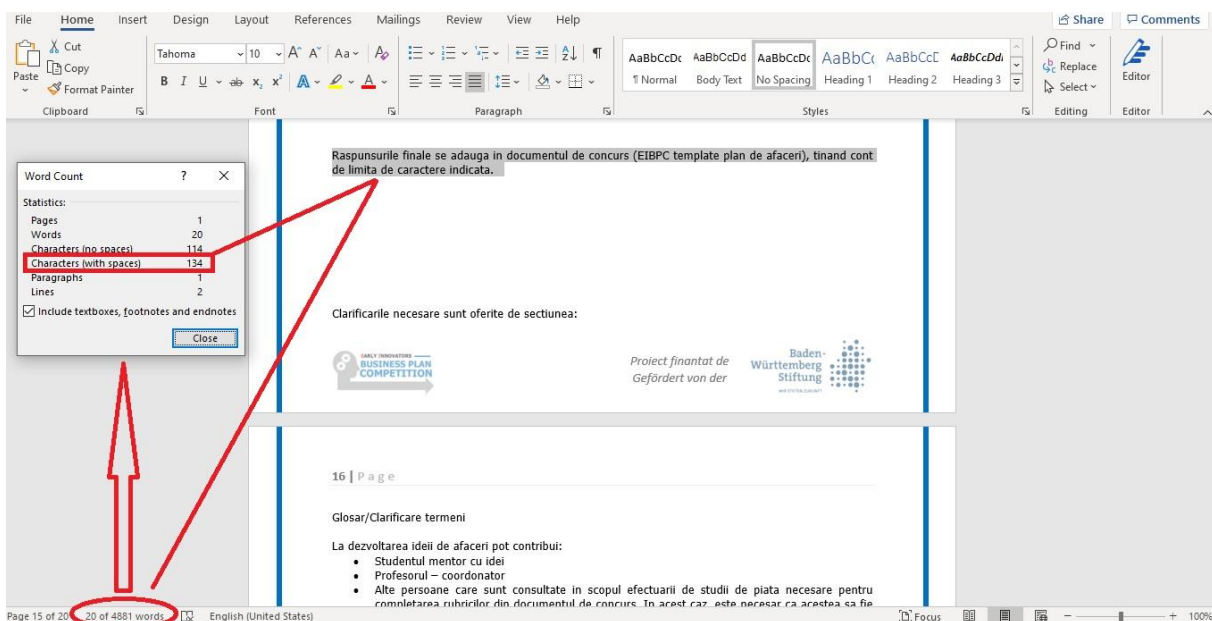
EIBPC document suport plan de afaceri – clarificare intrebari

EIBPC Business Plan Canva – categorii de intrebari

Prima pagina a canvei poate fi printata si folosita pentru lucrul in echipe. La fiecare categorie de intrebari se pot folosi post-it(uri) adevize, stickere, etc pentru a structura raspunsurile.



Raspunsurile finale se adauga in documentul de concurs (EIBPC template plan de afaceri), tinand cont de limita de caractere indicata. Aceasta limita se refera la caracterele cu spatii:



Clarificare cu privire la limitarile de text:

Limitarile se refera, in fapt, la textul alocat pentru formularea unui raspuns. Acesta trebuie sa fie clar, concis si la obiect. Documentul-suport si BP Canva servesc drept ghid pentru informatiile care trebuie cuprinse intr-un raspuns.

Totodata, in orice concurs de planuri de afaceri se pune accent pe creativitate. De aceea este necesar ca aceste limitari sa fie vazute drept oportunitati de a folosi alte instrumente pentru o mai buna expunere a ideii de afaceri: SmartArt, shapes, grafice, tabele, etc.

In cazul in care, de exemplu, un proces tehnologic este mai complex, este necesar ca raspunsul sa contina informatii care nu se deduc din documentul-suport sau BP Canva. Aceasta situatie se aplica pentru toate cazurile in care aceasta abordare este relevanta.



Pentru a exprima mai bine valorile companiei se poate construi un logo.
Pentru a evidenția mai bine un slogan/motto, se poate construi un banner.



Nu folosiți imagini pentru care nu aveți licență (download de pe google)
Nu vă însușiți munca altora!
Fiti creativi! Geniali!



Pe lângă descrierea unei campanii de marketing (text), puteți pune o propunere de poster (screenshot).
Există foarte multe tool-uri online, gratuite de care vă puteți folosi⁵.

TOTUȘI, există un template (sablon) pe care vă rugăm să îl respectați, mai ales în ceea ce privește formatarea:

- ordinea răspunsurilor și conținutul acestora;
- modalitatea de transmitere a fișierului.

Acesta trebuie transmis în format:

- Ms Word – pentru a verifica dacă ați respectat limitele de caractere, dacă ați creat logo-uri sau alt tip de imagine, etc
- Portable Document Format (.pdf) – ne permite să vizualizăm planul de afaceri curat, aranjat în pagină, etc. (acesta va fi supus evaluării juriului)

Respectați recomandările legate de redenumirea fișierului:

nume echipa sau candidat _plan de afaceri_EIBPC

Subiectul mesajului: *nume echipa sau candidat* _plan de afaceri_EIBPC

Adresa de e-mail: application@early-innovators.eu

De asemenea, vă rugăm să respectați formatarea textului:

Font: Tahoma

Dimensiune: 10

Aliniere: stanga – dreapta (Justified)

Culoare font: negru

Criteriile legate de redenumirea fișierului și subiectul e-mail-ului ne ajută la urmărirea comunicărilor cu privire la înregistrări: formulare de înscriere, înregistrare planuri de afaceri, etc.

In final, trebuie să rezulte un plan de afaceri ușor de citit, aranjat în pagină și bine documentat.

⁵ <https://www.postermywall.com/index.php/l/online-poster-maker#.X8ZICWgzblU>

Cum dezvolti ideea de afaceri?

In primul rand, trebuie sa intelegi ca a scrie un plan de afaceri se bazeaza pe foarte multe competente pe care le dobandesti prin participarea activa, implicata la toate materiile predate la scoala.

Un viitor detinator de afacere trebuie sa:

- Sa se exprime clar si la obiect => limba romana, logica, scriere creativa
- Sa inteleaga specificul zonei de business => geografie, istorie
- Sa poata face calcule realiste => matematica, economie
- etc (sa aplice si sa imbunatateasca toate cunostiintele dobandite la scoala)

+

SA FIE DISPUS SA MUNCEASCA IN MOD PRODUCTIV, REALIST

De aceea, un viitor jurist care vrea sa isi deschida un cabinet de avocatura sau notariat va trebui sa isi identifice foarte clar concurentii din zona geografica alocata. Un viitor stomatolog va trebui sa se gandeasca cum isi va achizitiona echipamentele pentru propriul cabinet, de ce ar veni clientii la el.

Argumentul potrivit caruia acesta va accesa **fonduri europene** este necesar sa fie bazat pe:

- Stie antreprenorul sa scrie un proiect ptr fonduri europene?
- Este dispus antreprenorul sa plateasca pe cineva sa aplice pe fonduri europene? Care e bugetul?
- Este familiarizat antreprenorul cu diverse programe? Care sunt acelea? (referinte)

Viitoarea ta idee de afaceri si planificarea viitoare nu ar trebui sa fie justificata (bazata) doar prin accesarea de finantari din fonduri publice. Aveti in vedere faptul ca primirea de fonduri europene este un proces lung si un suport bun pentru business. Va recomandam ca planificarea afacerii sa se faca fara utilizarea de fonduri europene. Aceasta recomandare vine se bazeaza pe argumentul conform caruia daca finantarea nu este obtinuta, modelul de business nu mai este valabil.

Dezvoltarea ideii tale de afaceri intr-un plan de afaceri poate fi sprijinita de:

- Studentul mentor cu informatii despre cum sa descrii specificatiile produsului sau serviciului;
- Profesorul – coordonator
- Alte persoane care sunt consultate in scopul efectuarii de studii de piata necesare pentru completarea rubricilor din documentul de concurs. In acest caz, este necesar ca acestea sa fie numite de fiecare data in rubricile dedicate referintelor (din documentul de concurs).

Va recomandam sa evitati sa faceti planuri de afaceri pentru companii existente. In cazul in care ideea de afaceri se bazeaza pe o companie existenta, atunci acesta devine un plan de dezvoltare a afacerii.

Concursul Early Innovators este dedicat creativitatii voastre!








Totusi daca optiunea voastra este sa faceti un plan de afaceri pentru dezvoltarea unui business existent, este foarte important sa demonstrati un nou pas in dezvoltarea companiei existente.

Trebuie descrisa in detaliu ideea de afaceri. De exemplu, in cazul in care exista o idee minunata de a face afaceri in industria aerospaciala, acest lucru este binevenit. Important este ca planificarea sa fie realista. Un proiect de aducere a turistilor pe Marte nu ar avea sanse sa castige competitia.

Cum vine o idee buna de afaceri? Este necesara raportarea la mediul personal al elevului. Ar putea fi identificate probleme care ar trebui rezolvate. Acest lucru s-ar putea intampla in drumul zilnic spre scoala, dar si prin vizionarea stirilor. Este mult de imbunatatit in mediul inconjurator, in societate sau in viata de zi cu zi. Furnizarea unei solutii poate fi, de fapt, o afacere. Poate ca parintii sau prietenii elevilor vorbesc uneori despre cat de util ar fi sa existe o solutie pentru un ceva anume. Care ar fi aceasta

solutie? Nu este vorba doar de produse. Exista o cerere tot mai mare de servicii. Si exista noi oportunitati din sectorul cercetarii. Cercetatorii publica adesea informatii despre munca lor. O sursa de inspiratie ar putea fi chiar studentii sau tinerii cercetatori vorbind despre activitatea lor stiintifica. Prin urmare, implicam studenti din universitati in EIBPC.

Ideile de afaceri se vor incadra in categoriile de concurs indicate:

	Industrie - produse si/sau servicii inovative pentru productie industrială – grea sau usoara: chimica, petrol, automotive, etc
	Stiinte ale vietii - produse si/sau servicii inovative pentru imbunatatirea sanatatii (biotehnologie, biomateriale, microbiologie, genetica, etc.)
	IT&C - produse si/sau servicii inovative in domeniul IT&C si new-media: e-commerce, social media, mobile gaming, etc.
	Cleantech & Energy - produse si/sau servicii inovative destinate sustenabilitatii mediului inconjurator: agricultura sau productie ecologica, management energetic eficient, etc.
	HoReCa - produse si/sau servicii inovative adresate industriei ospitalitatii (hoteluri, cafenele, restaurante) dar si turismului, in general.
	Antreprenoriat social - produse si/sau servicii inovative, modele de afaceri care au alt scop decat profitul si care sunt abordeaza probleme sociale, culturale sau de mediu.
	Altele

Categoriile de concurs au rolul de a descuraja idei de afaceri precum deschiderea unor butikuri de cartier cu produse alimentare sau scheme simple de magazine cu haine de import. Chiar si in cazul acestora, este necesar a demonstra care este elementul inovativ.

C. Termen limita pentru transmiterea planurilor de afaceri: 02.04.2021

EIBPC template plan de afaceri – documentul de concurs

Template plan de afaceri

Acesta este documentul care va fi supus evaluării juriului deci documentul în care trebuie formulate răspunsurile în limita de caractere indicată. Acest document este același cu documentul – suport (Template plan de afaceri). Se transmite în format Portable Document Format (.pdf) și Ms. Word (.docx)

D.

Evaluarea planurilor de afaceri: 03.04.2021 – Mai 2021

Membrii juriului vor fi prezentați pe site-ul EIBPC pentru a asigura transparența deplină. Detaliile privind juriul vor fi disponibile la sfârșitul lunii martie 2021. Profesori universitari, experți din companii sau din administrația publică vor face parte din juriul EIBPC. Orice membru al juriului are o conduită etică și profesională corectă. Componenta juriilor exprimă o idee centrală a competiției: dezvoltarea unei mentalități antreprenoriale a tinerilor, o mai bună conectare a mediului de afaceri cu mediul academic și oferirea de stimulente în aceste sensuri.

Pentru prima ediție a Early Innovators Business Plan Competition, așteptările principale sunt legate de faptul că fiecare participant ajuns în finală trebuie să primească din partea juriului o evaluare completă a lucrării, cu punctele tari și slabe.

E.

Finala concursului: Mai 2021

6 participanți vor fi selectați pentru a participa la finala EIBPC de la Targoviste. Fiecare finalist va susține o prezentare de maximum 10 min a ideii de afaceri în fața unui juriu competent.

3 dintre finaliști vor castiga premiile:

I – 800 EUR

II – 600 EUR

III – 400 EUR

1 plan de afaceri va fi selectat pentru premiul MENTIUNE – 200 EUR. Nu este necesar ca acesta să fie printre finaliști.

În funcție de cum evoluează discuțiile cu sponsorii, este posibil ca mai multe premii să fie disponibile.

3.3 Documentele concursului

Toate documentele concursului, alături de formularele de înregistrare pentru fiecare tip de participant se regăsesc pe site-ul concursului. Fiecare dintre acestea conține pași concreți despre cum trebuie transmise: <http://early-innovators.eu/documentele-concursului>

MULT SUCCES!