

EARLY INNOVATORS

business plan competition

GHID PENTRU PROFESORI



Steinbeis Donau Zentrum
Germania



Steinbeis Transfer Management
Romania



este un proiect finantat de



CUPRINS:

I Antreprenoriat si Tineret	3
1.1 EEII - Proiectul European Early Innovators	3
1.2 EEIP - Programul European Early Innovators	4
1.3 EIBPC – obiectivele proiectului	6
II Modele de competitii de planuri de afaceri: exemple, rezultate	7
2.1 Jugend gründet	7
2.1.1 Early Innovators Business Plan Competition (editia I, 2020 – 2021)	10
2.2 Transfer Technologic	15
2.3 Modelul Steinbeis	16
2.4 Exemple	18
III. Procedura concursului	21
3.1 Sumar conditii de participare	21
3.2 Pasii de facut	22
3.3 Documentele concursului	27
IV Clarificarea rolurilor	28
4.1 Profesori	28
4.2 Studenti	28
V Organizatorii concursului	29
5.1 Autoritatea finantatoare	29
5.2 Partenerii de proiect	30

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.

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.



City of Vienna

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 		National University from Uzhgorod 	European Development Agency 	

1.2 Programul European Early Innovators

Dezvoltarea capacitatilor antreprenoriale in randul cetatenilor europeni este unul dintre obiectivele politice cheie pentru UE deci pentru statele membre.

„Antreprenoriatul este ultimul refugiu al individului problematic”

(Natalie Clifford Barney)

Asa a fost perceput conceptul de „antreprenoriat” in secolul trecut.

In prezent, antreprenoriatul este o competenta¹. Este alcatuit din 3 domenii interdependente: „Idei si oportunitati”, „Resurse” și „Actiune”. Fiecare dintre domenii este alcatuit din 5 abilitati care constituie elementele de baza ale antreprenoriatului definit ca o competenta.

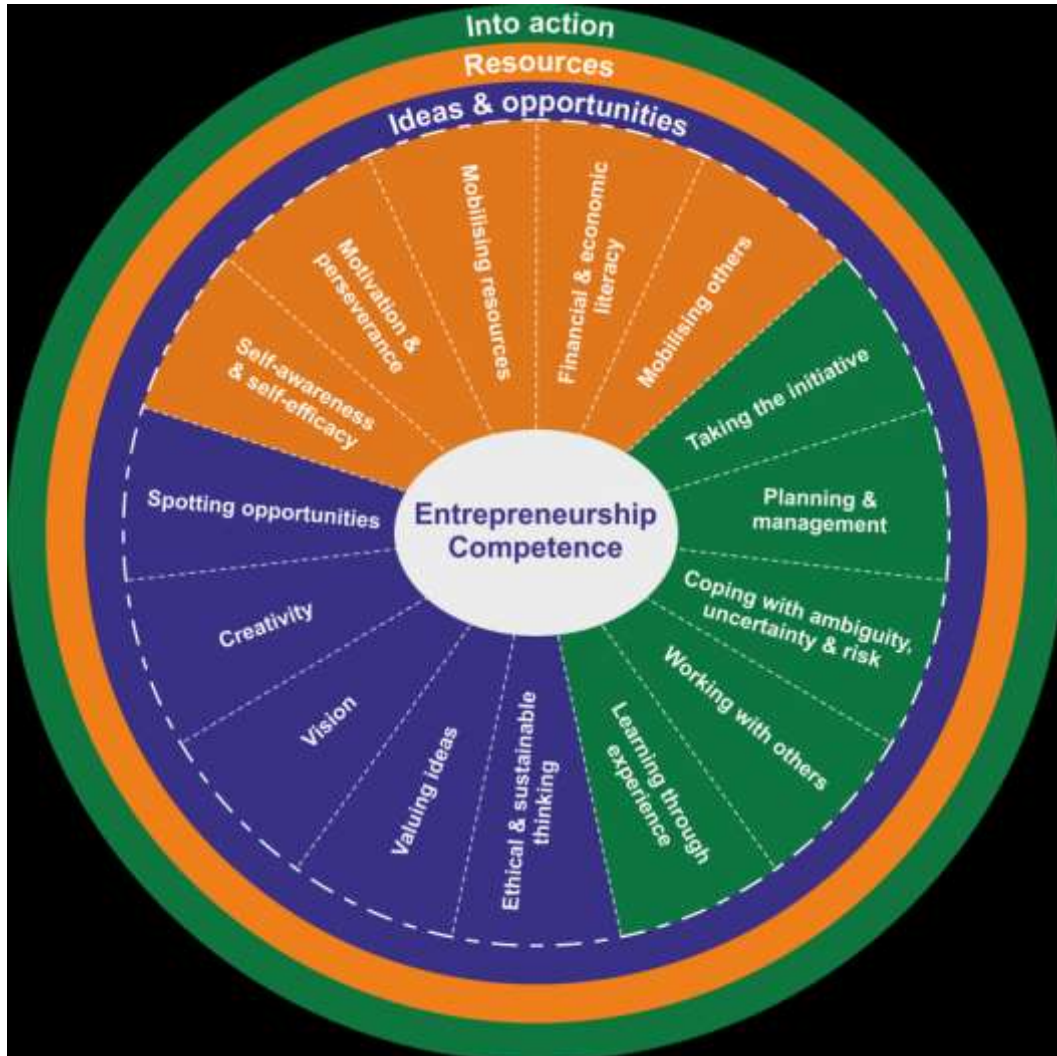


Foto credit: *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*

European Early Innovators Program a rezultat in urma proiectului EEII in vederea implementarii solutiilor identificate in cadrul proiectului-pilot. Acesta contribuie la:

- un numar mai mare de antreprenori, formati prin prisma experientelor realizabile, munca continua si numar crescut de proiecte
- numar crescut de intreprinderi inovatoare in regiunea Dunarii
- cultura corporativa bazata pe investitii orientate spre educatie

¹ <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework>

- îndrumarea tinerilor către STEM
- profesori și formatori calificați în mod special în școli și universități.

1.3 Obiectivele EIBPC

Early Innovators Business Plan Competition este un proiect gândit pentru mai multe grupuri țintă asupra cărora impactul diferă. Așteptările pot fi sumarizate în:



este un proiect finanțat de



Componentele EIBPC:

- dezvoltarea unei mentalități antreprenoriale în rândul elevilor, în special dar și în rândul profesorilor de liceu și studenților
- orientarea elevilor către domenii STEM,
- impulsivarea mediului de afaceri pentru implicarea directă în instruirea generației viitoare
- transferabilitatea proiectului în regiunea Dunării
- măsurarea interesului elevilor cu privire la subiectele promovate de entități specializate (clustere, asociații de business, think-tank-uri, camere de comerț, etc)
- îmbunătățirea comunicării dintre administrațiile locale și mediul socio-economic

Pentru a aduce idei de afaceri din cercetare, în special universitățile din rețeaua Steinbeis din România vor fi implicate. Astfel un student va putea face parte din echipele de elevi și va juca rolul unui mentor, acesta putând contribui direct la scrierea proiectului.

Tinerii vor fi motivați și instruiți să recunoască **importanța muncii de cercetare** pentru a fi transpusă în beneficii economice. Se încurajează interesul pentru STEM.

Scopul proiectului nu este acela ca participantii să devină activi din punct de vedere antreprenorial imediat. Este vorba mai mult despre dezvoltarea gândirii antreprenoriale, asociată cu munca autodeterminată și dezvoltarea abilităților necesare pentru integrarea rapidă în viața profesională.

Capitolul II:

Modele de competitii de planuri de afaceri: exemple, rezultate

Conceptul de baza al Early Innovators Business Plan Competition (EIBPC) îl reprezintă Jugend Gruendet, unul dintre cele mai bune modele de parteneriat public – privat din Germania, constând într-o competiție de planuri de afaceri care se desfășoară în fiecare an încă din 2003 (~4000 de participanți/an).

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

- Jugend Forscht , Germania²
- Jugend Innovativ , Austria³
- Premio Nazionale per l` Innovazione , Italia⁴

Austria



Germania



Italia



De asemenea, modelul de transfer tehnologic Steinbeis, prin intermediul rețelei din România⁵, va asigura crearea singergiilor dintre mediul academic și mediul privat.

2.1 Jugend Gruendet



Inițiativa constă într-o competiție de planuri de afaceri și un joc de simulare pentru elevi, studenți și stagiați. Jugend Gruendet este în desfășurare din 2003 și este finanțat de Ministerul Federal German al Educației și Cercetării (BMBF).

Scurt istoric:

² <https://www.jugend-forscht.de/>

³ <https://www.jugendinnovativ.at/>

⁴ <https://www.pnicube.it/>

⁵ <https://steinbeis-romania.com/network-romania/>

La initiativa BMBF, povestea de succes a tinerilor a inceput in anul scolar 2003/2004, ca o initiativa educationala pentru elevii cu varste cuprinse intre 16 și 21 de ani.

Centrul de Inovare Steinbeis pentru Dezvoltarea Intreprinderilor de la Universitatea de Stiinte Aplicate din Pforzheim (SIZ) se afla in spatele acestui proiect inca din prima zi. SIZ are multi ani de experienta in conceperea si implementarea proiectelor de educatie in domeniul afacerilor si invatamantului vocational.

SIZ este un partener al scolilor cu intentia de a ancora educatia antreprenoriala in curricula scolara si pentru a face aceasta ora interesanta pentru toti participantii. Pentru a face acest lucru posibil, oferta Jugend Gruendet a fost extinsa de-a lungul anilor. Oferta de azi include, pe langa evenimentele de informare pentru profesori si formatori, materiale didactice, oportunitati de invatare online, o linie telefonica directa si un serviciu de asistenta sistematica pentru participantii. De exemplu unii dintre castigatori sunt parte a unui program de mentorat pentru viitorii participantii.

Jugend Gruendet se afla pe lista concursurilor recomandate de Conferinta Ministrilor din Educatie (Germania).

De-a lungul anului exista mai multe nivele de competitie:

- Brainstorming si faza de scriere a planului de afaceri;
- Jocul de simulare a intreprinderii virtuale pe platforma dedicata;
- Competitia pe orase;
- Finala pe tara.

Planul de afaceri contine 28 de intrebari, organizate in 6 categorii:

- Compania (echipa, viziune)
- Ideea de afaceri (produs/serviciu, tehnologii si proceduri, beneficiile clientilor, etc)
- Strategia de marketing (grupuri-tinta, nevoile clientilor si disponibilitatea de a plati, analiza competitiei, etc)
- Strategia de vanzari (canale logistice si de distributie, publicitate, politica de preturi, etc)
- Operatiuni (resurse si parteneri – cheie)
- Planificare (primii pasi importanti, sustenabilitate).

Jocul de simulare a companiei consta in simularea primilor 8 ani in dezvoltarea companiei si implica participantii sau echipele in:

- Planificarea si gestionarea intreprinderii virtuale;
- Recrutarea si instruirea angajatilor;
- Decizii strategice in fiecare sezon;
- Decizii economice.

Numarul greselilor permise: 5

Succesul companiei este identificat in timpul simularii intreprinderii. Decizia nu depinde numai de castigul financiar si se bazeaza si pe aspecte precum: calitatea produsului, satisfactia clientului, decizii care asigura stabilitatea si sustenabilitatea afacerii.

Exemple de planuri de afaceri de succes din 2020:

Locul I		<p>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.</p>
---------	---	---

Locul II		<p>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.</p>
Locul III		<p>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.</p>

Exemple de planuri de afaceri ajunse in finala:

finalist		<p>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 CO². Intentia este lucrul activ la solutii realizabile, durabile si inovatoare in locul cererilor cu privire la schimbarea politicii climatice.</p>
finalist		<p>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.</p>
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>

2.1.1 Early Innovators Business Plan Competition:

editia I (2020 – 2021)

In prima editie a concursului s-au inscris in total 680 de elevi, coordonati de 97 de profesori. Asadar juriul a evaluat 162 de planuri de afaceri ale candidatilor individuali sau echipelor. Ideile de afaceri inscrise in editia 2020 – 2021 sunt sintetizate in tabelul de mai jos. Textul este preluat din continutul planurilor de afaceri:

Nr. crt.	Termeni cheie sinteza idee de afaceri
1	mini-biblioteca + bar cu autoservire + sala de lectura ptr "millenials"
2	biblioteca + cafenea pentru elevi (iubitori de animale) + spatiu de socializare + parc special amenajat ptr animale
3	Produse ornamentale din conuri de pin și brad
4	(Cosmetice) Palete de fard hipoalergenice, netestate pe animale
5	reciclarea PET-urilor in vederea producerii de haine
6	hotel/pensiune ptr animale de companie + cabinet veterinar integrat + servicii ingrijire animale
7	Sapun natural si decoratiuni confectionate manual
8	comercializarea de panouri fotovoltaice
9	jucarii anti-bullying ("Prietena Betty") care sa-i ajute pe copii să iubeasca omul indiferent de boala suferita sau de semnele purtate
10	Studioul nostru vă va oferi o gamă de servicii foto-video profesionale pentru stocarea cât mai calitativă a portretelor persoanelor dragi, ale amintirilor frumoase, evenimente importante din viața personală, cât și cea profesională
11	platforma de e-commerce care oferă arbori Bonsai, ghivece PLA biodegradabile (printate 3D), unelte și accesorii pentru creștere și întreținere
12	salon infrumusetare animale de companie + facilitati de cazare + spa
13	ingrasamant eco-friendly din flori, coji de oua , resturi de legume, iarba, paine, zat de cafea (poate fi cu tot cu filtru de hartie), pliculete de ceai, paie, hartie, ziare, oase de pasare si peste)
14	recoltarea profesionala a veninului de vipere si folosirea acestuia in dezvoltarea industriei farmaceutice
15	colectarea uleiului menajer uzat, contra unei sume de bani, si reciclarea acestuia producand lumanari
16	mobila vintage, retro sau reconditionata
17	fabricarea uleiurilor naturale folosite pentru odorizantele de casă
18	cafenea, biblioteca, evenimente, karaoke
19	website de consiliere în modă + evenimente caritabile
20	serviciu de petrece a timpului liber pentru tinerii din România.
21	lant de cofetarii si patiserii
22	cafenea eco-friendly
23	aplicatie (telefon, tableta) ptr educația nutrițională a tinerilor și adulților; quiz = o metodă de învățare prin joc; Interfața user-friendly ce valorifică informațiile de bază ale nutriției generale
24	servicii de colectare a materialelor textile in vederea reciclarii, fie prin intermediul containerelor, fie la domiciliu (in cazul persoanelor cu dizabilitati)
25	Cutii tematice cu cărți și accesorii personalizate
26	magazin desfacere + distribuire 20 de sortimente de cafea si ceai

27	inlocuirea pliculețelor poluante de ceai cu capsule (un produs neutru din punct de vedere al amprentei de carbon și benefic pentru mediul înconjurător); eficientizare timp obtinere ceai
28	vanzarea si productia de sapun realizat din ingrediente naturale , adaptat la complexul pielii, ajuta la hidratarea si mentinerea aspectului tanar.
29	huse personalizate smartphone + livrare
30	Servicii de gazduire (ecologica) 24 din 24, 7 din 7; alimentare cu energie rezultata din colectarea deseurilor si transformarea in energie (parteneriat); studiu de piata existent; problema uptime-ului rezolvata
31	lant de cafenele + aplicatie personalizata cafenea
32	comercializarea de produse de cofetărie din diferite zone ale globului + servicii de livrare
33	hotel la munte
34	cafenea + spatiu adoptii pisici (min 10 pe stoc) + mini-biblioteca + spatiu separat ptr pisici
35	ideea de a refolosi maștile medicale aruncate în scopul fabricării scutecelelor care vor fi disponibile în toate mărimile
36	Un site prin intermediul căruia utilizatorii să își poată închiria între ei cărți; site-ul poate fi accesat deja in aceasta faza
37	magazin haine second-hand (online)
38	serviciu de imprimare personalizata, digitala a imaginilor pe diferite tipuri de materiale, tesaturi si texturi
39	inlocuirea batului de lemn/linguritei de la inghetata cu un produs biodegradabil sau comestibil
40	Creion ecologic cu capsulă săditoare (materie prima: reciclarea pet-urilor și a oricăror produse din plastic, cât și a hârtiilor de ziar)
41	transport international de marfuri, termen de livrare 24-48h, firma deține la sediul central o clădire de birouri, o spălătorie auto și o parcare TIR-uri, iar pentru transport 50 de camioane Volvo, Scania și Mercedes-Benz
42	un fel de scoala profesionala; elevii experimenteaza toate tipurile de meserii
43	business development farmacie (extindere)
44	cafenea biblioteca
45	aplicatie / agentie de turism online; plan organizational (ruta sugerata) pe baza unui algoritm care tine cont de personalitatea si preferintele clientului; poze puncte turistice, calcul traseu
46	complex agroturistic in Poiana Sarbei, Sibiu; logo existent; stakeholderi consultati
47	articole vestimentare pictate manual, actioneaza ca un "ONG"- Salvati planeta!
48	sala de fitness
49	reciclare hartie; producerea de sacose de hartie (in Ro sunt 235,2 mii tone de hartie si carton)
50	cafenea cu console PlayStation 5 alaturi de televizoare 4k, masini de jocuri de tip Arcade si tonomate muzicale
51	Pavele din plastic reciclat (Pavelele stradale vor fi 100% compuse din Polietilen de mare densitate - HPDE - reciclat)
52	gheretă/chioșc cu sucuri proaspete și naturale în Găești, Târgoviște și zonele limitrofe; in zonele in care se practica activitati in aer liber
53	accesorizare si personalizare haine (in mall); parteneriat cu planul de afaceri nr. 287 (Photo Pets)
54	restaurant produse bio
55	Produse cosmetice pe bază de miere de flori de Paulownia
56	pensiune agroturistica in apropierea Vulcanilor Noroioși + magazin de suveniruri și bijuterii handmade
57	Jucării din materiale reciclabile; afacerea este deja lansata pe un blog; "O cutie de carton noi o vom transforma într-o casă de păpuși; o sticlă de plastic noi o vom transforma într-o mașinuță de curse; o bucată de lemn noi o vom transforma într-o baghetă magică, samd"

58	aplicatie (mobila) de facturare
59	platforma pentru promovarea trupelor K-pop; consultanta pentru debut; activitati de impresariat
60	biciclete din lemn (stejar, bambus, etc) personalizate de artisti
61	consultații online oferite de nutriționist, serviciu pregătire mancare conform gramajelor, livrare in recipiente biodegradabile; aplicatie mobila + site
62	magazin local de bricolaj si alte articole de homedesign + serviciu inchiriere echipamente profesionale muncitori
63	jucării din materiale regenerabile si reciclate, în special din lemn (resturi de la companii)
64	cresterea ciupercilor pleurotus si distribuirea lor in diverse forme
65	panouri florale cu filtre de aer inteligente, confectionate preponderent din mușchi
66	producerea de masini electrice
67	servicii de consultanță în design interior + productie articole design interior
68	(smart living) Robo-insectele au la bază un aspirator robot, au aspect de buburuză, licurici și gândac de Colorado conform funcției pe care o execută
69	cafenea + librarie + utilizarea materialelor reciclabile + "ia si da o carte la schimb"
70	conceptul înlocuirii viitoarelor clădiri tradiționale cu cele construite din materiale prefabricate sau din containere maritime.
71	reconversie centru cultural in accelerator business
72	productie produse alimentare, dezvoltare si promovare branduri autohtone, distributie prin lantul propriu de magazine
73	Dozator bauturi si snack-uri montate in scoli
74	snacks-uri pe baza de fructe uscate (mix de fructe uscate, ceaiuri, batoane fără zahar, siropuri de fructe, chipsuri din fructe); studiu efectuat cu raspunsuri de la 100 persoane; reducerea consumului de zahar, stimularea alimentatiei sanatoase
75	productie panouri solare
76	Panourile solare și motoarele cu alternatoare incluse pentru producerea de curent
77	productie hanorace personalizate + vanzare prin magazin online
78	Carti noi reconditionate, sectie de reciclare, carti scanate in diverse formate speciale pentru lectura online.
79	serviciu livrare scrisori "old school" + consultanta intermediere; o reinventare a scrisorilor „de mult timp uitate” (biadele)
80	o librarie hybrid, alcatuita dintr-o platforma online si un lant de magazine fizice; buy-back (aduci o carte veche, cumperi una noua); economisire hartie, etc.
81	un ansamblu de domuri geodezice, care vor constitui atât un parc natural interior cu o zonă de joacă pentru cei mici, dar și una pentru organizarea de evenimente culturale, fie expoziții de diversă natură, o diviziune pentru întruniri și în cele din urmă, o regiune dedicată diverselor produse provenite din surse sustenabile
82	pensiune agroturistica
83	Restaurant cu specific tradițional românesc
84	cutii si cosuri cu dulciuri personalizate
85	aparat pentru spalat si uscat animalele
86	construirea și amenajarea blocurilor ecologice
87	productie articole vestimentare necesare persoanelor afectate de nanism și gigantism.
88	Hotelul are piscina pentru adulți, Aqua Park, plajă privată fiecare client dispunând de un șezlong
89	telemedicina, website multifunctional
90	productia de biscuiți cu quinoa (malaxor mare, 5 cuptoare) + marketing
91	cinematograf + oferta "devoratori de publicitate"

92	o aplicație smartcity ptr decongestionarea traficului, promovarea transportului in comun, functie de carsharing, calcul rute si orar transport public si privat
93	platforma online pentru povesti pentru copii: crearea unei povesti, scrierea scriptului, se aleg vocile si se inregistreaza. Se alege si muzica ,dupa care incepe procesul de animatie.
94	Producem caramizi ecologice si reutilizam resturile materialelor in domeniul constructiei
95	diverse articole vestimentare obtinute prin reconditionare sau din materiale reciclate (de ex: plastic)
96	prototip Kiri, un motor electric pe baza de sursa de energie proprie cu cutie MANUALA (motocicleta Kiri)
97	Lumanarile noastre sunt realizate din ceara de soia
98	club online (in prima faza) de astronomie (+ astrofizica) online; acces la reviste de astrofizica, evenimente NASA, ESA, Elon Musk, SpaceX; cercetare, etc.
99	truficultura si comercializarea de trufe, repopularizare trufelor in restaurante
100	o platformă cu operele scrise de diverși autori tineri contemporani, încă nedescoperiți, care provin dintr-o diversitate de etnii și națiuni, economii și religii.
101	Aplicație de fitness
102	cultivarea si comercializarea sofranului
103	platformă educațională complet digitală (in RO) care conține toată materia școlară digitalizată pentru învățământul gimnazial, liceal si universitar.
104	economie circulara: ecologizare deseuri din plastic prin ciuperci Pestalotiopsis si viermi de ceara; re folosirea substantelor organice rezultate si utilizarea lor drept hrana ptr animale si producere ingrasamant
105	Implant realizat prin printare 3D in chirurgia ortopedică (fabricarea implanturilor care inlocuiesc porțiuni de craniu și nu numai, distruse de boli și traumatisme); material folosit: poli-eter-cetonă(PEKK)
106	aplicatie pentru o mai buna interactiune elev-profesor care contine materiale din programa scolara si materiale suplimentare ptr olimpici
107	spatii depozitare temporara + servicii transport (de ex: solutie pentru studentii care locuiesc in camine si trebuie sa transporte lucrurile in timpul vacantei de vara)
108	printarea 3D a oricarei piese/componente; baze de date existente cu specificatiile tehnice ale oricarui produs; inlocuirea fabricilor traditionale
109	terapie online pentru copiii afectati emoțional sau psihic (14 - 19 ani)
110	Parcări private supraterane si subterane (in Tg Jiu)
111	pensiune (adapost) animale cu potential de extindere facilitati pentru 500 de specii
112	Aranjamente florale personalizate pentru diverse evenimente; Organizare evenimente
113	Platforma educationala care are ca principal scop oferirea de materiale educationale de inalta calitate elevilor din România, fiecare școală își va putea realiza un profil
114	sampon ptr animale; magazin desfacere
115	reciclarea materialelor din dipozitivele electronice si vanzarea lor pe piata + abordare "mini-rabla" electrocasnice
116	restaurant: diverse preparate din cat mai multe bucatarii (franceza , mexicana , englezeasca , spaniola)
117	suc 100% natural,ambalat biodegradabil in pungi cu robinet + distributie
118	hub depozitare medicamente + servicii de livrare
119	cafenea & ceainarie
120	aplicatie de design interior prin intermediul careia poti scana spatiul dorit la 360 grade(optional) sau introducerea parametrilor acestuia, care mai apoi va fi decorat de un designer ales de client.
121	club sportiv pentru copii începători, dar și pentru performanta în baschet, fotbal, handbal, volei și înot
122	Îngrășământul bio este alcătuit din cenușă de lemn, zaț de cafea, coji de banane și de ouă, pliculețe de ceai și resturi vegetale; Fertilizatorul se obține prin umezirea compoziției lui în

	proportie de 40% după care este presată la rece din care se obține substanța lichidă numită îngrășământ foliar
123	VPN înseamnă o rețea virtuala privata, care are rolul de a păstra confidențialitatea datelor utilizatorului, cum ar fi: maschează adresa IP, locația, păstrează anonimitatea.
124	designer vestimentar, promovarea propriului brand, studiu existent realizat pe preferințele clientilor
125	(centru de terapie): reintegrarea in societatea a oamenilor în vârstă și oamenilor cu deficiențe fizice prin jocuri psihologice, odihnă activă, metoda Feuerstein, citit/locaș de cult; terapie prin muzică/teatru, activități în aer liber cu elevii voluntari/ persoane în vârstă sănătoase, kinetoterapie, etc.
126	platforma pentru furnizori locali de produse alimentare sanatoase (fructe, legume, lactate, etc)
127	portofel multifunctional din piele ecologica cu diverse functii: ținerea evidenței conturilor bancare, capacitate de verificare a autenticității banilor, funcție GPS, tastatură și buton apelare 112,
128	magazine de cosmetice naturale (distribuitor) + consiliere frumuseti
129	cursuri de formare profesionala continua (Stivuatorist, Sudor, Lacatus Mecanic, Coafor, Manichiurist, Croitor, IT, etc)
130	cafenea
131	Platformă pentru revânzarea hainelor și adidașilor
132	cafenea in Targu Jiu
133	apicultura si produse apicole
134	realizarea manuala a unor lumanari parfumate, de diferite arome si culori
135	cafenea cu diverse sortimente de cafea (de ex: cafea columbiana)
136	unitate de cazare de tip hostel insoțita de o microferma agricola (zmeura, ciuperci) = business de familie
137	design interior personalizat pentru case, vile, apartamente stil clasic modern de lux; proiectie 3D
138	productie umidificator/tester plante de apartament, printat 3D din granule din plastic reciclat, baterie solară, mic rezervor de apă, sistem automat de udare
139	complex sportiv (bodyshape, volei, fotbal, baschet); website existent
140	patinoar interior, potrivit pentru toate sezoanele + spatiu de entertainment
141	adapost animale comunitare + creerea si vanzarea de accesorii personalizate pentru animale + hostel animale cu stapan
142	produse cosmetice 100% din ingrediente naturale, organice, fără parabeni, SLS, fără uleiuri minerale și fără silicon; ambalaje reciclabile
143	O cafenea in care se servesc produse pe baza ovazului (pizza cu blat de ovaz, cinnamon rolls pe baza de ovaz, oatmeals, etc)
144	pix din bambus reincarcabil; reducerea cheltuielilor cu rechizitele scolare cumparate in exces
145	(cofetarie) fabricarea si comercializarea produselor traditionale cu retete mostenite din familie (Dambovita)
146	aplicatie HR, disponibila pe telefon
147	institut privat de cercetare (medicamente si aparatură medicala); combinare competente; selectie talente
148	diagnosticare cu ajutorul AI, servicii de telemedicina
149	Platformă online pentru vânzarea produselor locale
150	container tehnologic romanesc (sticla, plastic, metale), senzor detectare greutate maxima (440 kg), GPS integrat + premiere cetateni
151	Servicii de marketing digital si web development.
152	curs de antreprenoriat social (kit antreprenorial ce are inclus și un workbook, ptr copii si parinti); site + consiliere online
153	clinica privata superdotata, TV in fiecare salon, excelenta a personalului, spatiu de joaca

154	crearea unei cafenele care să satisfacă nevoile unui "consumator de cafea", oferind o atmosferă plăcută și relaxantă. Ne dorim să punem la dispoziția clienților un meniu special de cafea, ceai și produse de patiserie.
155	Rulota mobilă cu burgeri, care se poate plasa lângă clădiri de birouri unde corporatiștii pot cumpăra mâncare rapidă și sănătoasă.
156	Produsele bio ajung la clienți prin intermediul magazinului nostru online de unde pot achiziționa produse proaspete, care urmează să fie livrate în mai puțin de 24h.
157	producția de măști biodegradabile făcute din cafea
158	cabina automatizată de tuns pentru bărbați (diverse tunsoare)
159	platforma online prin intermediul căreia, diferite persoane, în special studenți și elevi, vor beneficia de servicii de mentoring și coaching
160	Gestionarea deșeurilor
161	studio foto pentru animale: modele de hăinuțe și panouri decorative + cosmetica animale + deplasare la domiciliu (max 50 km); fără concurență în RO
162	aquapark și spa în Suceava

2.2 Transfer tehnologic – definiție

Transferul tehnologic este procesul de a transmite rezultate, care decurg din cercetarea științifică și tehnologică, către piața și către publicul larg, împreună cu abilitățile și procedurile asociate. Cel mai simplu exemplu de transfer tehnologic este interacțiunea dintre companii și universități, cea care rezultă în soluții și produse inovatoare.

Catalizatorul - cheie al dezvoltării orașelor inteligente este inovația. Steinbeis Network România este înființată pentru a stimula procesele de inovare din industria românească, facilitând accesul la cele mai noi tehnologii.

Avantajele specifice ale transferului tehnologic:

cea mai bună universitate, cei mai buni profesori, cei mai buni studenți



Curricula universitare actualizate, adaptate la realitatea din piața de servicii, produse și resurse umane

- Cea mai bună educație suplimentară pentru personalul academic este rezolvarea problemelor orientată spre aplicarea soluțiilor din cercetare în diferite industrii ⇔ cunoștințele profesorilor sunt actualizate frecvent în ceea ce privește nevoile industriei, iar studenții beneficiază de o curricula actualizată
- Introducerea studenților în echipe de rezolvare a problemelor pentru companii ⇔ studenții au parte de experiențe practice și sunt mai bine pregătiți pentru primul loc de muncă
- Înțelegerea problemelor companiilor regionale (actualizarea / adaptarea curriculei școlare) ⇔ cursuri personalizate poziționează universitatea ca un partener extrem de atractiv pentru industrie și, de asemenea, pentru investitorii străini



Resursele, infrastructura universitatii pot fi folosite eficient. Echipamentele de cercetare care nu sunt disponibile in companii, pot fi folosite ca forta extinsa de cercetare si inovare a companiilor.

Cercetarea in-house are anumite limitari si nu este rentabila dpdv al investitiilor in echipamente si costul pentru personalul alocat.

- Infrastructura stiintifica (din cadrul universitatii) ca un punct de lucru extins al companiilor regionale inovatoare ⇔ facilitatile, echipamentele si cunostiintele care lipsesc din companii pot fi puse la dispozitie de catre universitate intr-un mod extrem de eficient, contra cost.
- Accesul la facilitati de cercetare ⇔ exploatare eficienta a resurselor prin chirie pe echipamente sau donatii de noi echipamente



Cresterea reputatiei universitatii, antreprenori ca lectori/mentori universitari

- Cresterea reputatiei universitatii (cresterea numarului de studenti buni) ⇔ companiile fac cunoscute povestile de succes, iar centrele de transfer tehnologic din cadrul universitatilor vor deveni resursa de referinta pentru rezolvarea problemelor
- Experti din industrie, diversi antreprenori ar putea fi interesati in a preda la universitate sau a tine diverse prelegeri ⇔ studentii au ocazia de a invata sa aplice cunostiintele sau sa interactioneze cu viitori mentori

2.3 Modelul Steinbeis

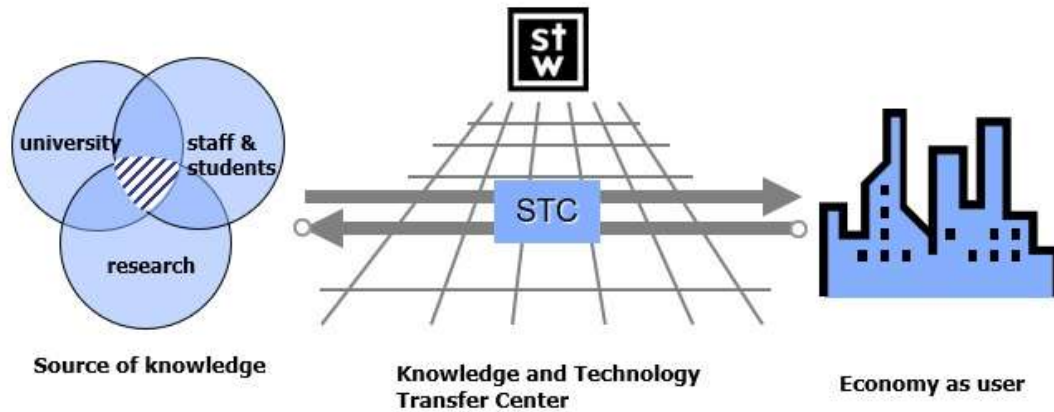
Steinbeis este o retea internationala care acopera aproximativ 1.100 de intreprinderi de transfer tehnologic. Majoritatea acestora sunt gestionate de un profesor universitar care si-a stabilit obiectivul de a impartasi rezultatele cercetarii astfel incat acestea sa poata fi aplicate de mediul de afaceri (prin consultanta).



Ultimele statistici (31.12.2019):

- 1,075 intreprinderi Steinbeis
- 637 profesori universitari + 2,135 angajati + 3,471 freelancers
- Total cifra de afaceri: 170.3 Mio. €

Cum functioneaza?



Problemele economice ale companiilor genereaza foarte des noi activitati de cercetare la universitati. Contribuind la solutionarea problemelor din sectorul de afaceri, experientele si competentele profesorilor se perfectioneaza.

Transferul tehnologic eficient este unul dintre elementele principale ale dezvoltarii economice nationale.

(www.steinbeis.de)

Pe langa beneficiile legate de rezolvarea problemelor, imbunatatirea proceselor sau noi produse sau tehnologii, companiile au diverse alte beneficii:

- Investitia in educatie si promovarea tinerelor talente este o investitie pe termen lung in vederea asigurarii si directionarii calificarilor in domeniul in care activeaza compania;
- Consolidarea unei culturi corporative orientate catre educatie si invatare continua
- Cultura corporativa bazata pe un tel comun: promovarea tinerelor talente
- Imbunatatirea imaginii publice, a reputatiei companiei sau asociatiei
- Comunicare mai eficienta a mesajelor companiei sau asociatiei, o imagine de presa inconfundabila, pozitiva
- Beneficii indirecte pentru strategiile de HR (resurse umane) cu rezultate pe termen lung
- Varietate mai larga de contacte cu actori regionali din politica, afaceri, educatie, etc.

Selectie aforisme:



*Forța de muncă a viitorului depinde de cunoștințele teoretice combinate cu abilitățile practice
(Ferdinand von Steinbeis)*

Educația este pasaportul nostru pentru viitor căci ziua de mâine aparține celor care se pregătesc pentru ea de astăzi (Malcolm X)

Educație: când dai viața cuiva, lasă-i și modul ei de întrebuințare (Valeriu Butulescu)

Mult prea des le cerem elevilor răspunsuri pe care să le rezolve decât probleme pe care să le rezolve (Roger Lewin)

Educația nu înseamnă numai cunoaștere, ci și acțiune (Herbert Spencer)

Principiile modelului Steinbeis pot fi aplicate si de catre scoli prin proiecte care sa stimuleze si sa formeze o mentalitate antreprenoriala in randul elevilor.

2.4 Exemple



„Be Cool – Gândește înainte!” - aflat sub umbrela “Ford Driving Skills for Life”, acest proiect este implementat în România cu ajutorul echipei campioana nationala de raliuri - Napoca Rally Academy. Peste 15,500 de elevi din Brasov, Bucuresti, Craiova si Cluj au participat pana acum la acest program desfasurat în licee.

Pe langa obiectivele proiectului, initiativa este un excelent model de marketing.

Ford Romania a inaugurat un laborator de mecatronica in cadrul Colegiului “Stefan Odobleja” din Craiova, o investitie de 100.000 euro, care da elevilor ocazia sa ia parte la cursuri practice si sa inteleaga mai bine industria contemporana de productie.

Mecatronica este o stiinta mutidisciplinara care combina ingineria mecanica, electronica, ingineria digitala, ingineria telecomunicatiilor, ingineria de sistem si ingineria sistemelor de control.

In viziunea Ford, studiul mecatronicii le ofera viitorilor specialisti posibilitatea unei abordari mult mai flexibile si tehnice, adaugand in acelasi timp cele mai avansate elemente si rezultate tehnologice si practice.

De ce o competitie de planuri de afaceri?



Minorii au interdictie de a ocupa rolul de asociat sau administrator intr-o entitate juridica. De altfel, doar dupa 18 ani, persoanele fizice pot infiinta societati de tip SRL, PFA, II.

Exista foarte multe exemple de programe internationale pentru care viitorii studeti se pot califica inasa este nevoie de antrenament cu privire la cerintele acestora.

Cel mai recent exemplu de astfel de program din Romania este Innotech Student 2020. Acesta este un program de antreprenoriat prin care statul roman isi propune sa acorde fonduri nerambursabile de pana la 50.000 de euro studentilor care vor sa-si deschida o mica afacere in Romania⁶.

⁶ <https://www.startupcafe.ro/finantari/innotech-student-fonduri-nerambursabile-studenti.htm>

A înființa o afacere înseamnă mai mult decât a cunoaște procedurile birocratice necesare înființării unei companii. Acest pas poate fi făcut prin achiziționarea de servicii de la un expert juridic.

A avea o mentalitate antreprenorială înseamnă mai mult decât a gestiona o afacere gata înființată, un buget anume.

De aceea modelul de concurs propus pune accent pe fezabilitatea ideii de afaceri, pe șansele ca aceasta să fie pusă în practică, pe inovație și pe înțelegere a volatilității pieței de produse și servicii.

Capitolul III

Procedura concursului:

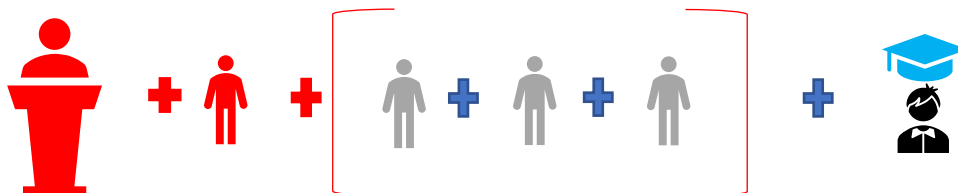
3.1 Sumar conditii de participare:

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 aceeaasi sau similara.

Echipele pot fi compuse din elevi si profesori provenind din scoli diferite. Asadar competitia nu se desfasoara pe licee. Deci grupuri de prieteni se pot reuni.

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: 24.10.2022 – 10.12.2022
- B. Dezvoltarea ideii de afaceri: 11.12.2022 – 08.04.2023

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 profunda, 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. Urmile 3 intrebari nu sunt incluse in acest document intrucat acestea sunt independente de structura planului de afaceri.

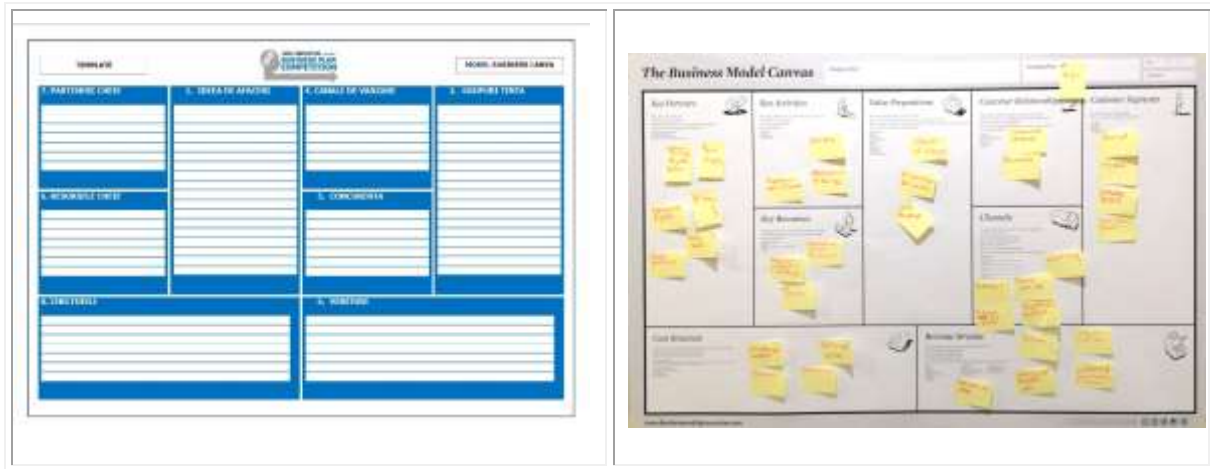
Cum se folosesc cele 2 documente?

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

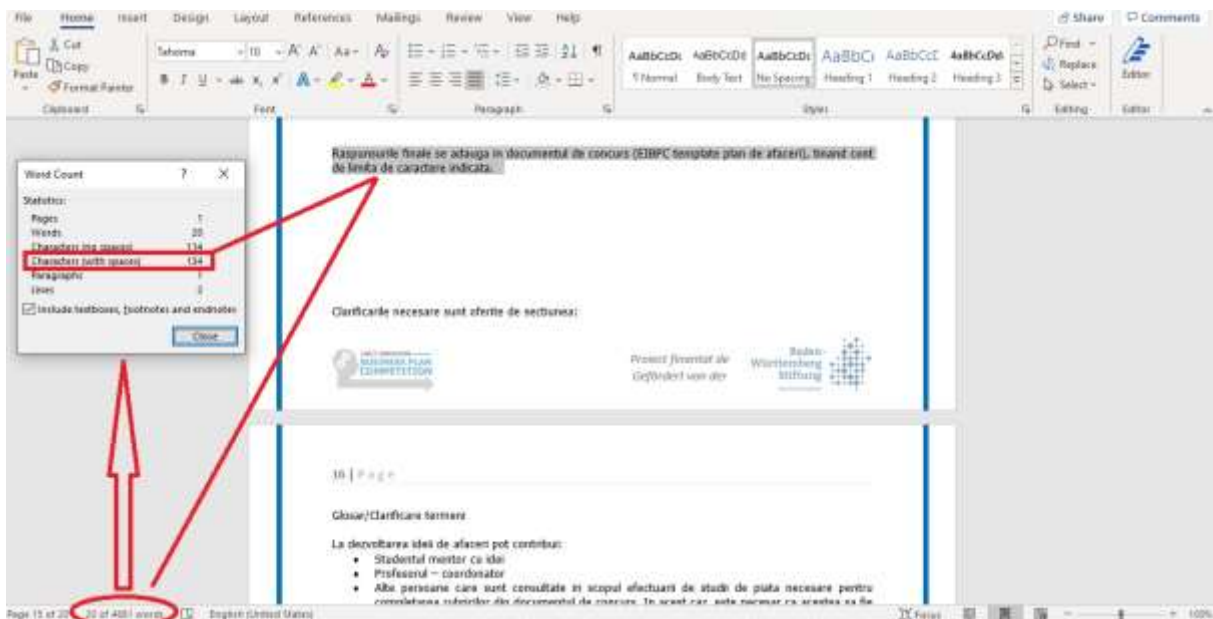
EIBPC Business Plan Canva – categorii de intrebari

EIBPC document suport plan de afaceri – clarificare 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 evidentia mai bine un slogan/motto, se poate construi un banner.



Nu folositi imagini pentru care nu aveti licenta (download de pe google)
Nu va insusiti munca altora!
Incurajati elevii sa fie creativi! Geniali!



Pe langa descrierea unei campanii de marketing (text), se poate pune o propunere de poster (screenshot). Exista foarte multe tool-uri online, gratuite care pot fi folosite⁷.

TOTUSI, exista un template (sablon) care trebuie respectat, mai ales in ceea ce priveste: formatarea:

- ordinea raspunsurilor si continutul acestora;
- modalitatea de transmitere a fisierului.

Acesta trebuie transmis in format:

- Ms Word – ptr a verifica daca ati respectat limitele de caractere, daca ati creat logo-uri sau alt tip de imagine, etc
- Portable Document Format (.pdf) – ne permite sa vizualizam planul de afaceri curat, aranjat in pagina, etc. (acesta va fi supus evaluarii juriului)

Respectati recomandarile legate de redenumirea fisierului:

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, va rugam sa respectati formatarea textului:

Font: Tahoma
Dimensiune: 10
Aliniere: stanga – dreapta (Justified)
Culoare font: negru

Criteriile legate de redenumirea fisierului si subiectul e-mail-ului ne ajuta la urmarirea comunicarii cu privire la inregistrari: formulare de inscriere, inregistrare planuri de afaceri, etc.

In final, trebuie sa rezulte un plan de afaceri usor de citit, aranjat in pagina si bine documentat.

⁷ <https://www.postermywall.com/index.php/l/online-poster-maker#.X8ZICWgzbiU>

Cum se dezvoltă ideea de afaceri?

În primul rând, elevii trebuie să înțeleagă că a scrie un plan de afaceri se bazează pe foarte multe competențe pe care le dobândesc prin participarea activă, implicată la toate materiile predate la școală.

Un viitor detinator de afacere trebuie să:

- a. Să se exprime clar și la obiect => limba română, logică, scriere creativă
- b. Să înțeleagă specificul zonei de business => geografie, istorie
- c. Să poată face calcule realiste => matematică, economie
- d. etc (să aplice și să îmbunătățească toate cunoștințele dobândite la școală)

+

SĂ FIE DISPUS SĂ MUNCESCA ÎN MOD PRODUCTIV, REALIST

De aceea, un viitor jurist care vrea să își deschidă un cabinet de avocatură va trebui să își identifice foarte clar concurenții din zona geografică alocată. Un viitor stomatolog va trebui să se gândească cum își va achiziționa echipamentele pentru propriul cabinet, de ce ar veni clienții la el.

Argumentul potrivit căruia acesta va accesa **fonduri europene** este necesar să fie bazat pe:

- Știe antreprenorul să scrie un proiect pentru fonduri europene?
- Este dispus antreprenorul să plătească pe cineva să aplice pe fonduri europene? Care e bugetul?
- Este familiarizat antreprenorul cu diverse programe? Care sunt acelea? (referințe)

Viitoarea idee de afaceri și planificarea nu ar trebui să fie justificată (bazată) doar prin accesarea de finanțări din fonduri publice. Trebuie avut în vedere faptul că primirea de fonduri europene este un proces lung și un suport bun pentru business. Recomandăm ca planificarea afacerii să se facă fără utilizarea de fonduri europene. Această recomandare se bazează pe argumentul conform căruia dacă finanțarea nu este obținută, modelul de business nu mai este valabil.

Transpunerea ideii de afaceri într-un plan de afaceri poate fi sprijinită de:

- Studentul mentor cu informații despre cum să descrii specificitățile produsului sau serviciului;
- Profesorul – coordonator
- Alte persoane care sunt consultate în scopul efectuării de studii de piață necesare pentru completarea rubricilor din documentul de concurs. În acest caz, este necesar ca acestea să fie numite de fiecare dată în rubricile dedicate referințelor (din documentul de concurs).

Va recomandăm să evitați să coordonați planuri de afaceri pentru companii existente. În cazul în care ideea de afaceri se bazează pe o companie existentă, atunci acesta devine un plan de dezvoltare a afacerii.

Concursul Early Innovators este dedicat creativității!








Totuși dacă opțiunea este să coordonați un plan de afaceri pentru dezvoltarea unui business existent, este foarte important să se demonstreze un nou pas în dezvoltarea companiei existente.

Trebuie descrisă în detaliu ideea de afaceri. De exemplu, în cazul în care există o idee minunată de a face afaceri în industria aerospațială, acest lucru este binevenit. Important este ca planificarea să fie realistă. Un proiect de aducere a turistilor pe Marte nu ar avea șanse să câștige competiția.

Cum vine o idee bună de afaceri? Este necesară raportarea la mediul personal al elevului. Ar putea fi identificate probleme care ar trebui rezolvate. Acest lucru s-ar putea întâmpla în drumul zilnic spre școală, dar și prin vizionarea știrilor. Este mult de îmbunătățit în mediul inconjurator, în societate sau în viața de zi cu zi. Furnizarea unei soluții poate fi, de fapt, o afacere. Poate că părinții sau prietenii elevilor vorbesc uneori despre cât de util ar fi să existe o soluție 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 buticuri 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: 08.04.2023

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: 09.04.2023 – Mai 2023

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.

Ca și în 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: iulie 2023

10% dintre participanți vor fi selectați pentru a participa la finala EIBPC. Fiecare finalist va susține o prezentare de maximum 3 min a ideii de afaceri în fața unui juriu competent.

3 dintre finaliști vor castiga premiile:

I – 1500 EUR

II – 1000 EUR

III – 600 EUR

3 planuri de afaceri vor fi selectate pentru premiile MENTIUNE – fiecare a câte 300 EUR. Nu este necesar ca aceștia 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>

Capitolul IV Clarificarea rolurilor

4.1 Profesori

Poate participa orice profesor de liceu in exercitiu de la orice liceu acreditat de Ministerul Educatiei din Romania si specializat in orice materie predada la liceele din Romania.

Participarea profesorilor de liceu este foarte importanta pentru organizatorii concursului.

Profesorii participa in calitate de coordonatori/supraveghetori ai scrierii planului de afaceri. De asemenea, ei se asigura ca lucrarile transmise sunt rezultatul muncii candidatilor. Implicarea profesorilor este foarte importanta pentru calitatea lucrarilor si pentru calitatea concursului, in general. Coordonarea lucrarilor de catre profesori este vazuta de organizatorii concursului drept o garantie a faptului ca munca depusa de candidati este autentica.

Rolul profesorului este acela de a aplica simplele reguli de conduita etica si de a se asigura ca participantii respecta regulile concursului. El poate oferi ghidaj, poate recomanda studii si poate oferi orice alt tip de sprijin pentru imbunatatirea lucrarilor elevilor. Toate aceste actiuni trebuie sa fie orientate catre incurajarea participarii si deschiderea orizonturilor de creatie si nu pe interventie directa in scrierea lucrarilor.

Profesorii coordonatori pot fi de orice specialitate.

Prezenta profesorului in componenta echipelor are rol strict de garantie pentru autenticitatea lucrarilor.

Dat fiind acest rol al profesorului, calitatea lucrarilor sau calificarea acestora in faza finala nu influenteaza in niciun fel reputatia profesorului si nu contribuie la procesul de evaluare al juriului.

Profesorii pot coordona mai multe echipe sau mai multi candidati individuali, indiferent de scolile de la care acestia provin.

Implicarea profesorilor are rolul de a asigura sustenabilitatea proiectului intrucat competitia de planuri de afaceri Early Innovators este conceputa ca un program continuu pentru elevii romani.

4.2 Studenti

Rolul studentului este acela de a ajuta elevul sau echipele de elevi in dezvoltarea ideilor de afaceri.

Aceast sprijin poate consta in transpunerea ideilor din cercetarea universitara in planuri de afaceri. Sau acesta poate aplica experienta sa academica astfel incat ideea de afaceri promovata de elevi sa fie intr-un limbaj business specific.

De asemenea, studentul se va asigura ca echipa de elevi are suficiente surse de informare si foloseste studii relevante ca referinte.

Spre deosebire de profesor, care are un rol pasiv si de garant al muncii proprii a candidatului/echipei, studentul are un rol activ. Acesta actioneaza precum un mentor.

Capitolul V: Organizatorii concursului

5.1 Baden-Württemberg Stiftung (BWS)



Early Innovators Business Plan Contest (EIBPC) este finanțat de Fundația Landului Baden-Württemberg din Germania prin programul Perspective la Dunare: Educație, Cultură și Societate Civilă Fundația Landului Baden-Württemberg | Baden-Württemberg Stiftung (BWS)

Fondată în 2000, misiunea BWS este consolidarea și asigurarea viabilității viitoare a landului. Acest lucru o diferențiază de toate celelalte fundații din Germania. Este singura care investeste exclusiv și nepartizanat în viitorul landului Baden-Württemberg – și, prin urmare, în viitorul cetățenilor săi. BWS acționează pe trei piloni de bază, astfel încât generațiile actuale și viitoare să poată găsi toate acestea în land:

- Cercetarea – care trebuie să rezulte în inovație în domenii – cheie ale științelor, afacerilor și societății;
- Educația – pentru a asigura nevoia de lucrători calificați, pentru a permite șanse educaționale egale și pentru a oferi competențe interculturale și internaționale;
- Societatea și cultura – pentru a consolida societatea civilă și participarea cetățenilor cu scopul de a crea coeziune și promova inovații în artă și cultură.

Modelul cu trei piloni și-a dovedit valoarea în mai mult de zece ani de lucrări ale fundației, deoarece are și un triplu impact pozitiv: În primul rând, deservește o largă tematică, care se întinde de la educația timpurie la consolidarea activităților de voluntariat. În al doilea rând, BWS lucrează în profunzime – de exemplu cu programe adresate activităților de cercetare de ultimă oră. În al treilea rând, crearea de rețele inteligente ale proiectelor individuale crește eficacitatea activităților.

Un catalog strict de criterii garantează întotdeauna excelența atunci când se dezvoltă concepte noi. Proiectele BWS trebuie, printre altele, să fie inovatoare, să ofere soluții exemplare, să convingă prin adecvarea lor pentru utilizarea în viața de zi cu zi și să asigure transferabilitatea și să aibă o legătură clară cu landul Baden-Württemberg.



Perspective la Dunare: Educație, Cultură și Societatea civilă | Perspektive Donau: Bildung, Kultur und Zivilgesellschaft
Programul Perspective la Dunare: Educație, Cultură și Societatea civilă (Perspektive Donau:

Bildung, Kultur und Zivilgesellschaft) este aferent pilonului educației din strategia fundației BWS în vederea construirii de puncte de toleranță și depășirii frontierelor. BWS promovează proiecte durabile în regiunea Dunării. Incorporat în Strategia UE pentru Regiunea Dunării, programul asigură schimburi de cunoștințe dobândite prin intermediul diferitelor proiecte din regiunea Dunării și contribuie la înțelegerea internațională și la construirea unei societăți civile durabile.

Gama de proiecte finanțate variază de la educația și calificarea persoanelor de diferite grupe de vârstă până la întâlniri interculturale și seminarii de rețea comunitară, pentru a susține proiecte pentru grupuri de populație marginalizate. Un alt accent al programului este concentrarea pe rețea: sunt finanțate proiecte durabile care implică cel puțin doi parteneri de cooperare din regiunea Dunării. Acest lucru creează efecte de sinergie prin aducerea diferitelor organizații în contact între ele.

5.2 Partenerii de proiect



Steinbeis Donau Zentrum, Germania

Steinbeis Innovations Zentrum – Steinbeis – Donau – Zentrum (SDC), localizat in Stuttgart a fost fondat in 2011 pentru sprijinirea si dezvoltarea parteneriatelor si proiectelor macro-regionale in vederea implementarii Strategiei Europene pentru Regiunea Dunarii (SUERD). SDC – Innovationen Zentrum este divizia non-profit a Steinbeis EAST WEST Group.

SDC a fost co-initiator si co-lider al proiectului pilot „Construirea capacitatilor de transfer tehnologic in regiunea Dunarii” (2012-2014; finantat de Ministerul de Stat al land-ului Baden Württemberg). De asemenea, directorul SDC, Jürgen Raizner, a fost co-lider al grupului de lucru „Inovatie si transfer tehnologic” (PA 8) si a desfasurat sarcini organizatorice în numele coordonatorului ariei prioritare 8 a SUERD. Intre 2014-2017, SDZ a fost partener de proiect în Danube-INCO.NET, instrument de coordonare si sprijin pentru PA 7 (Knowledge Society) și PA 8 (Competitivitate), finantat de Comisia Europeana.



Steinbeis Transfer Management – Steinbeis Network Romania

Steinbeis Transfer Management (STM) a fost fondata in 2005 si activeaza ca centrul unei retele de centre transfer tehnologic in crestere la universitati de renume din Romania. STM este o entitate independenta care este afiliata celor peste 1000 de centre din reseaua de transfer tehnologic Steinbeis Germania, fondata in anul 1972. STM are detine dreptul de fransiza Steinbeis pe teritoriul Romaniei. STM functioneaza sub managementul expertului fondator al grupului de companii Steinbeis pentru sinergii intre Europa de Vest si Europa de Est – Juergen Raizner.

STM aplica principiile Steinbeis Germania pentru conectarea mediului de afaceri cu cel academic in vederea efectuarii transferului tehnologic si de cunostiinte.