



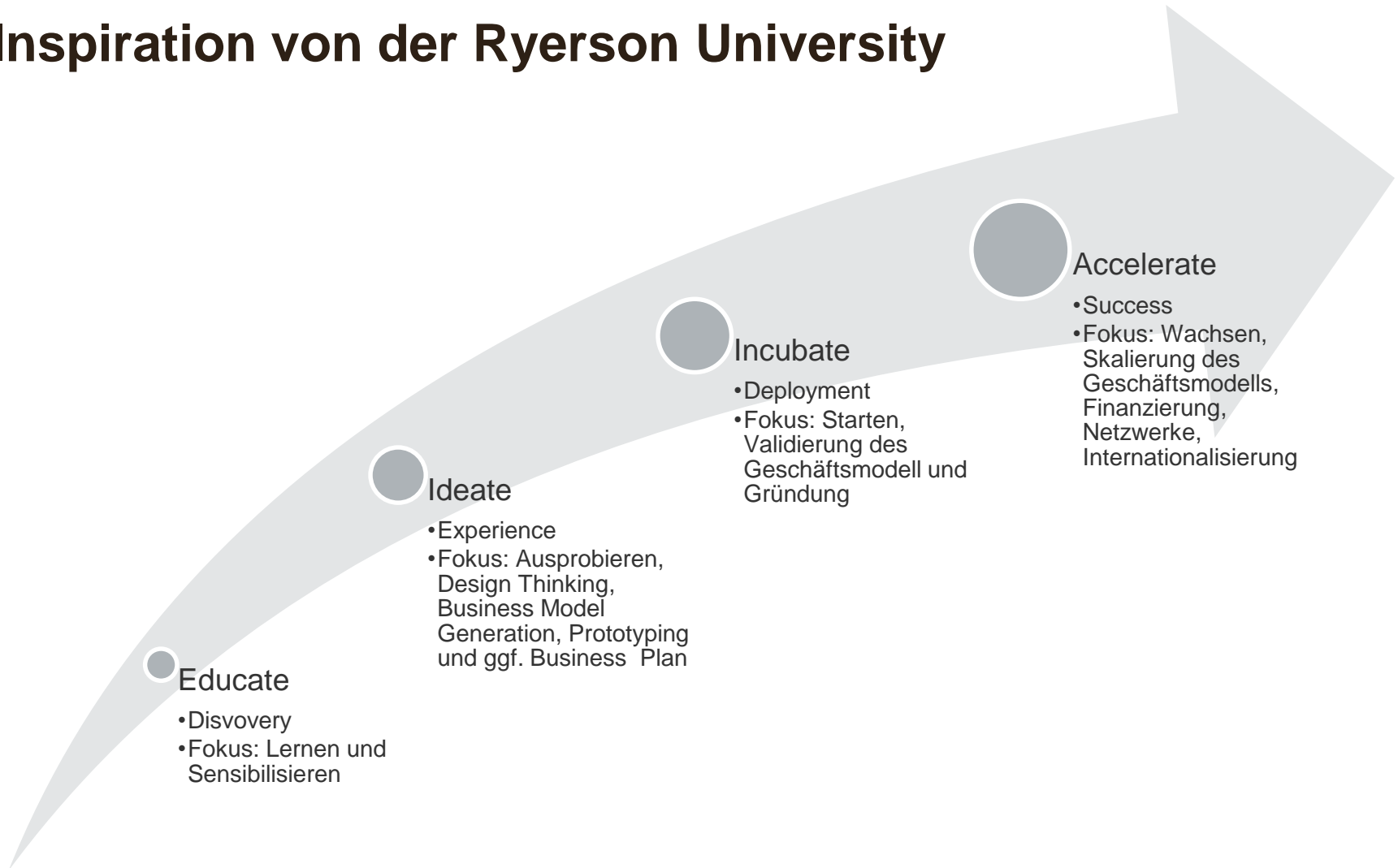
Die MedTech Startup School Tübingen

From bench to market?

Nils Högsdal, Lukas Radwan, Christoph Zrenner



Inspiration von der Ryerson University





Lean Startup Framework and definition

- Definition: a startup is
 - **temporary** organization
designed **to search**
 - for a **repeatable and scalable business model**
- Startups Fail Because They Confuse *Search* with *Execute*

aus: Startup Owners' Manual (Blank, Dorf, 2012)



Lean Startup Framework and definition

- Auf Deutsch: ein Startup ist die Suche nach einem skalierbaren und nachhaltigen Geschäftsmodell und nicht die Umsetzung eines Business Plans
- Der Lean Startup-Ansatz stellt Methoden und einen agilen Prozeß bereit zur frühzeitigen Validierung der Hypothesen hinsichtlich der Kunden und weiterer Aspekte des Geschäftsmodells



Was?

- 100tägige englischsprachige Sommerschule (erstmalig 2015) an der Universität Tübingen, offen für jeden
- In der vorlesungsfreien Zeit des Sommersemesters
- In Anlehnung an Steve Blanks Lean Launchpad for Life Sciences & Healthcare





Wer nimmt Teil?

Internationale Fortgeschrittene Studierende, Doktoranden und Post-Docs entwickeln in interdisziplinären Teams medizintechnische Produkte und Geschäftsmodelle

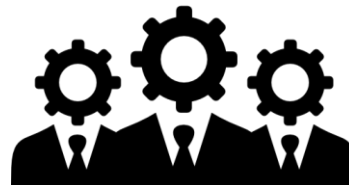
Needs-driven project



MedTech Startup School
Tübingen

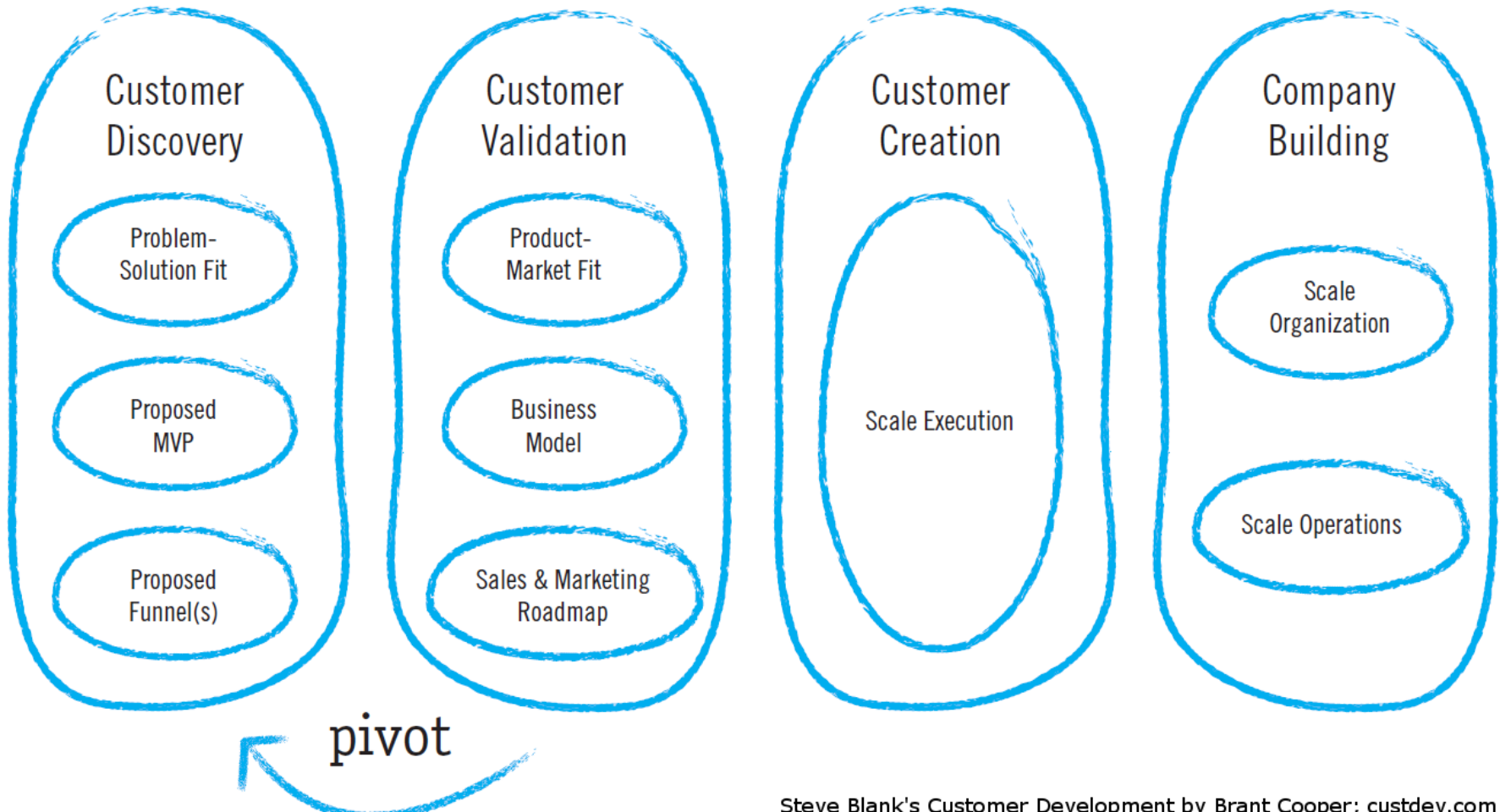


Team-driven projects



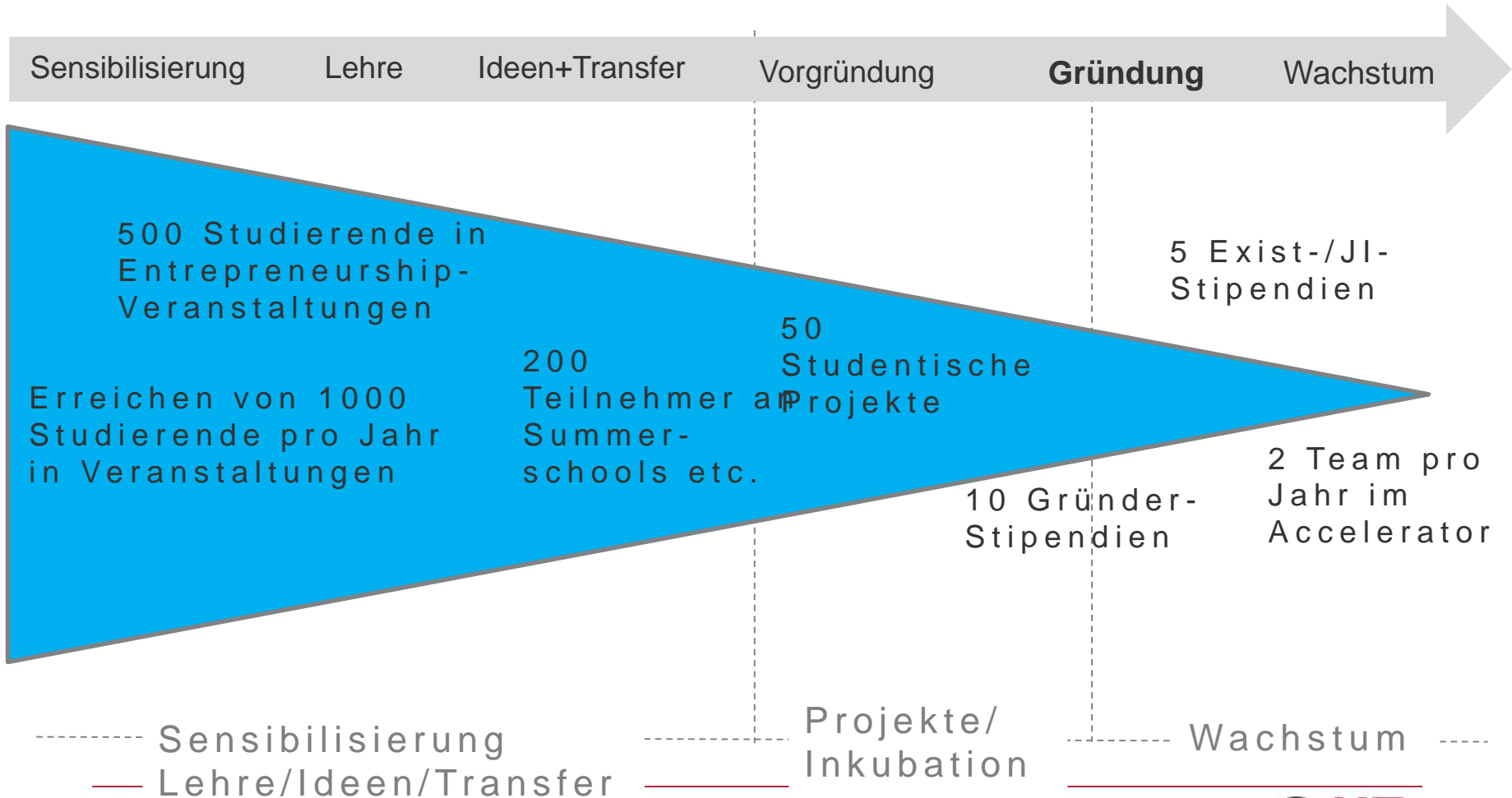


Customer Development is *how you search* for the model





Gründungsunterstützung als Prozess

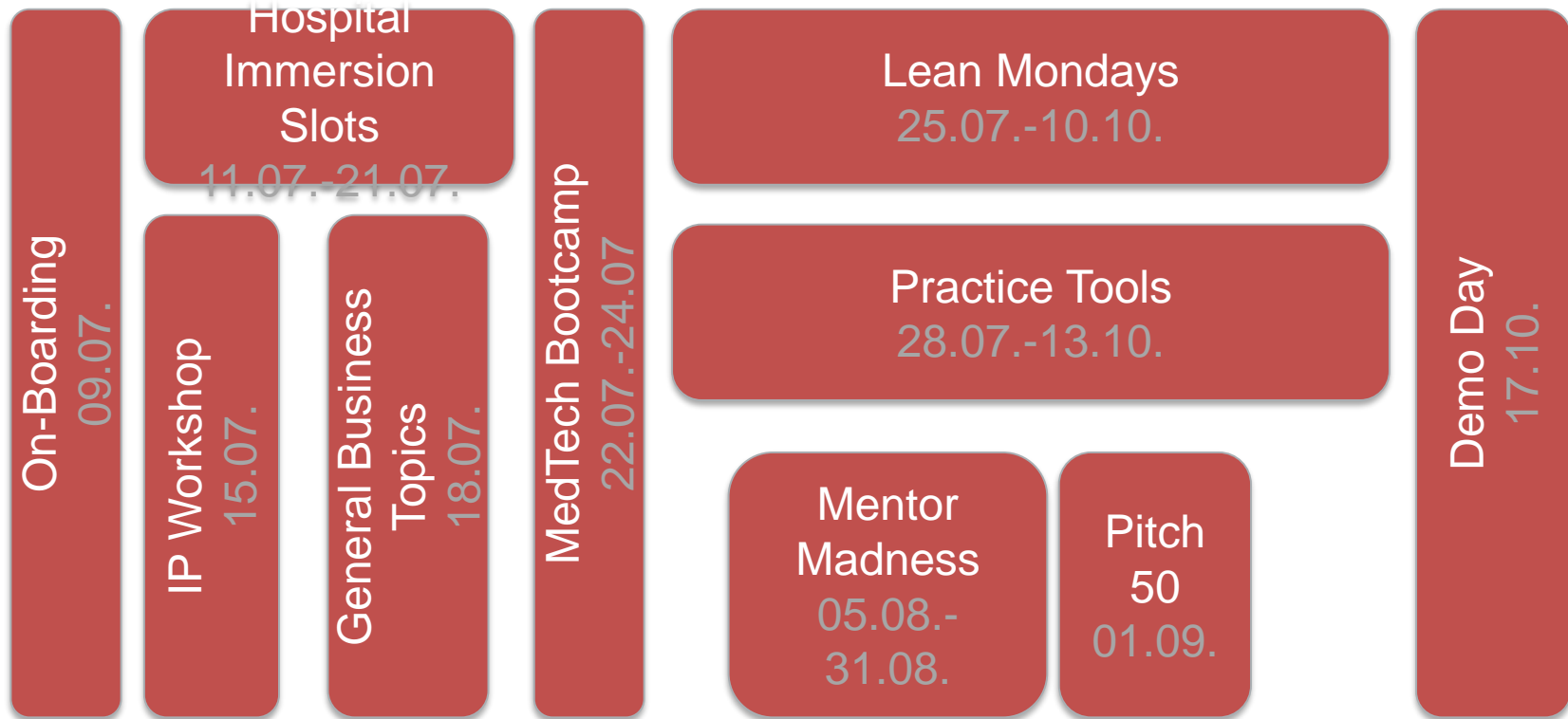




Wie?



100 Days





Our Journey for the next weeks

Week	Date	Week's Topic	
1	25.07.	Customer Development & Interviews (Daniel)	
2	01.08.	Value Proposition (Nils)	
3	08.08.	Customers (Nils)	
4	15.08.	Activities & Ressources (Daniel)	
5	22.08.	HR (Nils)	
6	29.08.	Key Partners (Daniel)	Pitch 50






















Our Journey for the next weeks

Week	Date	Week's Topic	
7	05.09.	Channels (Daniel)	
8	12.09.	Customer Relationships (Nils)	
9	19.09.	Revenue Model & Cost Structure (Nils)	
10	26.09.	Getting ready for Investments (Nils)	
11	06.10.	(Getting Ready to Pitch) (Dirk)	
12	10.10.	Lessons Learned & Pitch Practice (Daniel)	
13	17.10.	(Demo-Day - Moderator: Daniel)	Demo Day



Wer ist wie eingebunden?

	Universitätsklinikum	Medical Innovations Incubator GmbH /Stiftung für Medizinnovationen	Universität Tübingen	BioRegio STERN GmbH
Veranstaltungs- und Arbeitsräume				
Programmkoordination				
Medical Advisors				
Patentanmeldung				
Curriculum				
Demo Day				
Verbrauchsmaterial /Techn. Ausstattung				
Mentorennetzwerk				
Investorennetzwerk				



Deadline	Milestone	Description	Template?	Will I learn this in a <i>Practice Tool</i> ?	How will I present the result?
25.07.	BMC ¹	Fill out the boxes of your BMC.	Yes	No	Present it at the first Lean Monday.
25.07	One-Minute-Pitch	Give a one-minute problem-solution statment to inspire curiosity from potential partners.	No	No	Present it at the first Lean Monday.
07.08.	OnePager	Write a brief description (1 page, ARIAL 10) of the project you work for.	Yes	No	Upload it in the project channel in slack.com.
14.08.	Project Plan	Write a project plan for the next three years.	Yes	Yes, on August 11th	Upload it in the project channel in slack.com.
28.08.	Teaming	Propose to the organizers a final team for your project. This team will stay together till the end of the MedTech Startup School and pitch the project at <i>Demo Day</i> .	Yes	No	Post it in the project channel in slack.com.
28.08.	Pitch Deck	Prepare a 6 minutes pitch deck for your project.	No	Yes, on August, 25th	Upload it in the project channel in slack.com.
01.09.	Pitch 50	Pitch your project in front of an experts audience for the first time.	No	Yes, on August 25th	Use your pitch deck and present it.
15.09.	Pretotype	Build a pretotype or mock-up of your product.	No	Yes, on September 8th	Exihibt it at Open Stage.
25.09.	Landingpage	Check a valid domain, buy it and build a Landingpage.	No	Yes, on September 22nd	Post the Link in the #general- channel in slack.com.
02.10.	Finance Plan	Write a finance plan for the next three years.	Yes	Yes, on September 29th	Upload it in the project channel in slack.com.
13.10.	Feedback	Fill out the feedback form. You will get the Link during the MedTech Startup School.	Yes	No	Fill out the feedback form.
17.10	Demo Day	Pitch your project in front of investors and industry representatives.	No	Yes, from July 9th till October 17th	2 minutes Laudatio and 6 minutes pitch

¹ **Business Model Canvas**



From bench to market,... aber nicht ganz so schnell

- Teams haben sehr unterschiedliche Ausgangsbedingungen, manche kommen schon als Team andere finden sich erst in der MSS und bearbeiten ein für sie neues Thema
- Needs-driven Projekte haben ein sehr hohes Potential, sind aber tendenziell in einem sehr frühem Stadium → Chance für Fördermittel, aber längerer Weg
- Herausforderung, aus Einzelpersonen in 100 Tagen Teams zu bilden (es ist geplant der MSS ein weiteres Modul vorzuschalten)



Get out of the Building!

- *“There are no facts inside“ (Steve Blank)*



<http://www.giantbomb.com/emergency-exit/3055-4475/>



Thank you.

Contact:

Prof. Dr. Nils Hoegsdal

Dr. Lukas Radwan

Dr. Christoph Zrenner

hoegsdal@hdm-stuttgart.de