**DIZH-Innovationsprogramm – Founder-Call 2023.1  
Antrags-Template**

**Vorbemerkung:** Bitte gliedern Sie Ihren Antrag gemäss der vorliegenden Struktur und beachten Sie, dass der **Antrag** maximal 3 Seiten umfassen darf (ohne Budget, allfällige Referenzen, CVs) und den Link zum Bewerbungsvideo enthalten muss. Projekteingaben, welche den Umfang von 3 Seiten Projektbeschrieb überschreiten, werden aus formellen Gründen abgewiesen.

Für den Antrag sind zudem die folgenden Dokumente vorzubereiten:

1. **Budget-Tabelle** (siehe Excel-Template auf der Webseite)

2. Ein ca. 3-minütiges Bewerbungsvideo welches die Kernidee der zu testenden Gründungsidee darlegt, die tragenden Akteur:innen vorstellt und die angestrebten unternehmerischen Ziele aufzeigt (im Antragstext zu verlinken)

2. **CVs und bedeutende Leistungen** (Publikationen/Werke/Arbeiten/Ausstellungen etc.) aller antragstellenden Personen: Max. 4 Seiten pro Person (davon max. 2 Seiten CV / max. 2 Seiten bedeutende Leistungen), zusammengefasst in einem PDF.

3. Pro Praxispartner (falls relevant) ein **Letter of Intent** (max. 1 Seite) ODER max. 2-seitiges Konzept, wie das Projekt eine Wirkung in der Praxis erreichen soll.

Bitte löschen Sie für den finalen Antrag diese Vorbemerkung (grüner Kasten) und ersetzen Sie die gelb markierten Passagen durch Ihren eigenen Text.

**Projektantrag – [Titel]**

*Bitte zu jedem Punkt Ausführungen machen (s. auch Call-Text auf der DIZH-Website) – max. 3 Seiten inkl. allfällige Illustrationen / Tabellen – mind. 10-Punkt-Schrift verwenden – Budget, Projektplan, Referenzen und CVs zählen nicht für das Seitenlimit.*

***Inhaltliche Kernpunkte****Im**Antragstext wird dargelegt, welches Leistungsangebot oder welche Produktion mit dem Spin-off oder Start-up angestrebt wird, welche Zieladressaten im Zentrum stehen (Alleinstellungsmerkmal im Markt, Marktumfeld, Personengruppen, potenzielle Kundinnen und Kunden etc.) und wie Mehrwert für die Angesprochenen erzeugt werden soll. Ebenfalls wird aufgezeigt, welche unternehmerischen und gesellschaftlichen Wirkungsziele verfolgt werden, welches dabei die Motivation der Gründer:innen ist und in welchem Bezug die Gründungsidee zur Arbeit der Antragsstellenden an einer der DIZH-Hochschulen steht. Erfolgt die Eingabe in Zusammenarbeit mit Dritten (Organisationen, Unternehmen etc. im Folgenden «Praxispartner»), sind Rolle und Funktion dieser Praxispartner darzulegen.*

***Machbarkeits- und Realisierungsplanung***

*Der Antragstext skizziert sowohl die Aktivitäten und Meilensteine des beantragten «Proof of Concept» Vorhabens als auch die nachfolgenden Schritte und Massnahmen in der Realisierungsplanung der Gründungsidee, sollte der durch den Founder-Call finanzierte «Proof of Concept» positiv ausfallen. Insbesondere ist die organisatorische Umsetzung sowie die finanzielle Nachhaltigkeit darzulegen (im Sinne der Betriebs- und Existenzsicherung des Spin-offs, Start-ups und der Not-for-Profit-Organisationen). Dies kann z.B. in Form einer kurzen Businessplanung, Roadmap oder anderweitigen Umsetzungsplanung erfolgen.*

***Verknüpfung mit Träger- und Zielorganisation***

*Die Antragsstellenden legen im Antragstext dar, ob und inwieweit sie hochschulseitige Infrastrukturen und Unterstützungsangebote bei der Umsetzung des «Proof of Concept» nutzen werden. Zu beachten ist hierbei, dass je nach Art der Gründungsidee hochschulspezifische Transferprozesse einzuhalten sind (etwa bezüglich des geistigen Eigentums); die Kontaktpersonen der Transferstellen an den Hochschulen der Antragsstellenden müssen gemäss dem im Call-Text beschriebenen Eingabeprozess kontaktiert werden. Für den Founder-Call sind sowohl alle Hochschulangestellten als auch Studierende aller DIZH-Hochschulen antragsberechtigt, deren Anstellung sich über die Laufzeit des Projekts erstreckt. Ist eine solche Anstellung nicht gegeben (insbesondere im Fall Studierender bzw. extern Doktorierender), müssen die Antragsstellenden den Nachweis einer Anstellungszusage für die Dauer des beantragten Projekts an einer Organisationseinheit einer DIZH-Hochschule erbringen.*

***Impact***

*Grundidee des Founder-Calls ist es, eine niederschwellige und frühphasige Anschubfinanzierung zu leisten, um den Gründungsprozess voranzutreiben. Geschehen soll dies durch die Finanzierung des Schritts von der reinen Gründungsidee zum Machbarkeitsnachweis dieser Idee im Sinne eines «Proof of Concept». Das förderungswürdige Projekt zielt auf die Implementierung von forschungs- und/oder technologiebasierten Erkenntnissen in Gesellschaft und Markt ab und geht mit ökonomischer, sozialer, politischer, kultureller, künstlerischer und/oder ökologischer Wertschöpfung einher.*

*Es soll aufgezeigt werden, dass sich ein konzeptionell erarbeitetes Vorhaben auch in der Praxis umsetzen lässt. Durch die erfolgreiche Umsetzung dieses Schritts sollen Beteiligte, Partner:innen und Investor:innen davon überzeugt werden können, dass eine Weiterverfolgung der Gründungsidee erfolgversprechend ist.*

***Budget gemäss separater Excel-Tabelle (auf DIZH-Website verfügbar)***

Falls nötig, können hier ErläuterungEN/ergänzungen zur Tabelle erfasst werden.

***Zeitplan und Meilensteine***

*Die «Proof of Concept»- Vorhaben dieses Calls dürfen eine Zeitdauer von einem Jahr nicht überschreiten. Der Antrag hat Beginn und Ende der «Proof of Concept»-Arbeiten sowie die wichtigsten Zwischenschritte in Kurzform zu skizzieren.*

*Antragsstellende, welche die erste Eingaberunde mit Bewerbungsvideo mit obigem Antrag erfolgreich absolviert haben, werden am 17. November 2023 zu einer zweiten Eingaberunde, in Form eines nicht-öffentlichen Events mit Pitch-Präsentationen, eingeladen.*