



WP 4 Skills & Training

Handbook for external use –

Best practices

WP4 - Deliverable 05/2026

English version

Action Number: 101083427

Action Acronym: DInO

Action Title: European Digital Innovation Hub - Digital Innovation Ostbayern

DInO - Digital Innovation Ostbayern ist ein gemeinsames Projekt von:



Gefördert durch:



Content

Introduction.....	1
Integration of DIInO and WP4 into the Overall Context.....	1
Task 4.1 - Cooperation-Accelerator	2
Brief Overview	2
Goals and Added Value.....	2
Success Stories	3
Recommendations from Learning Experiences.....	3
Task 4.2 - Digital Technologies	5
Brief Overview	5
Goals and Added Value.....	6
Success Stories	6
Recommendations from Learning Experiences.....	6
Task 4.3 - Founders' Academy	8
Brief Overview	8
Goals and Added Value.....	8
Success Stories	9
Recommendations from Learning Experiences.....	9
Task 4.4 - The Academy of Digital Mindset and Start-up Skills for Public Sector Organization (PSO) ...	10
Brief Overview	10
Goals and Added Value.....	10
Success Stories	11
Recommendations from Learning Experiences.....	11
Task 4.5 - Paperless Office	13
Brief Overview	13
Goals and Added Value.....	14
Success Stories	14
Recommendations from Learning Experiences.....	15
Task 4.6 - Security Audits.....	16
Brief Overview	16
Goals and Added Value.....	16
Success Stories	16
Recommendations from Learning Experiences.....	17
Task 4.7 - Individual SME & PSO consultations.....	18
Brief Overview	18
Goals and Added Value.....	18
Success Stories	18
Recommendations from Learning Experiences.....	19

Task 4.8 - Creative Digitization Strategies..... 20

 Brief Overview 20

 Goals and Added Value..... 20

 Success Stories 21

 Recommendations from Learning Experiences..... 21

Overall Summary and Outlook 22

Introduction

The digital transformation presents companies, administrations, and entire regions with profound changes – and simultaneously opens up enormous opportunities. With the "Skills & Training" work package in Digital Innovation Ostbayern (DInO), we support you in actively seizing these opportunities and positioning your organization for the future.

Together with universities, start-up centers, and other partners from Eastern Bavaria, we develop practical further training, consulting, and networking offers centered around digital technologies, new ways of working, and innovative business models. Our ambition: fewer buzzwords, more concrete use cases. In workshops, programs, and individual formats, you will get to know examples from companies and public institutions and receive methods with which you can systematically develop your own innovation potential.

The focus is on small and medium-sized enterprises (SMEs), public sector organizations (PSOs), start-ups, and students – those who apply digital technologies in everyday life, prepare decisions, and shape change. With our services, we help you understand the functionalities and use cases of digital technologies, build appropriate competencies, and sustainably anchor the transfer into your organization.

This handbook is the third and final edition of the "Skills & Training" series in DInO:

- **Edition 1 (January 2024)** served for internal documentation and the description of service offerings.
- **Edition 2 (July 2024)** summarized the tasks and services and bundled the most important findings from the first year of the project.
- **The present Edition 3** is explicitly aimed at other organizations that wish to build similar offers and presents best-practice examples, learning experiences, and success stories from concrete implementation.

We invite you to use this handbook as a source of inspiration and a toolbox: Adopt individual formats, adapt modules for your region, or develop your own solutions based on our experiences. If you are ready to actively shape the digital transformation, we will be happy to accompany you a part of the way.

Integration of DInO and WP4 into the Overall Context

Context and Strategic Classification

Digital Innovation Ostbayern (DInO) is one of the European Digital Innovation Hubs (EDIH) in Bavaria and acts as a regional "one-stop shop" for the digitalization of SMEs and public institutions in Eastern Bavaria – a rural region with around 2.2 million inhabitants, high innovation potential, but also structural challenges.

As part of the European EDIH network, DInO connects four core services: Test-before-Invest infrastructures (e.g., AI labs, eye-tracking, IoT/UAV, HPC, 5G), Skills & Training (cooperations, digital competencies), support regarding financing, and the development of a digitalization ecosystem of actors and institutions. Supported by the Deggendorf Institute of Technology (THD), OTH Regensburg, TechBase Regensburg, and the Bavarian AI Agency, the DInO project builds bridges between applied research, the start-up ecosystem, and the regional economy.

WP4 "Skills & Training" addresses the central hurdle of digital transformation in this project: the lack of competencies in companies and administrations. While test infrastructures and consulting provide technical solutions, WP4 imparts the necessary know-how, mindset, and cooperation opportunities to use them sustainably. The eight tasks form a modular portfolio ranging from awareness-raising to qualification and specialized applications – always practical, regionally anchored, and tailored to the needs of SMEs, PSOs, start-ups, and students.

This handbook shows how you can adapt elements for your organization – from individual workshops to the entire portfolio. The following tasks provide concrete blueprints, success stories, and honest learning experiences from the field.

Task 4.1 - Cooperation-Accelerator

Brief Overview

Within the framework of the DIInO project, the Cooperation-Accelerator aims to raise awareness, qualify, and network start-ups and small and medium-sized enterprises (SMEs) in Eastern Bavaria to jointly tap into cooperation and innovation potential in the field of digitalization. During the project term, the Accelerator is conducted once a year over several months; entry is possible at any time, and the participants' competence level increases continuously throughout the program.

The task is managed by TechBase Regensburg GmbH in cooperation with the Deggendorf Institute of Technology (THD). The program is aimed at companies and start-ups and combines qualification workshops, networking events, and targeted matchmaking formats such as "Pitch & Match" as well as curated 1:1 matching.

Research on corporate-start-up cooperation shows that cultural differences, varying risk profiles, and diverging time horizons are among the greatest hurdles to successful collaboration; a lack of fit in processes and decision-making paths is frequently cited by both sides as the main reason for the failure or non-materialization of partnerships. Key success factors include a clearly structured collaboration process (e.g., via innovation units within the company), top-management commitment, dedicated contact persons on the corporate side, and transparent expectations and risk assessments. Successful programs tend to rely on "Land-and-Expand" approaches with small, clearly defined pilot projects, shared KPIs, and iterative learning loops instead of entering large, long-term cooperations immediately.

For EDIHs like DIInO, European best-practice reports show that Hubs are particularly effective when they offer integrated service packages—from awareness and training to matchmaking, Test-before-Invest, and access to finance—and interlink these closely with regional strengths and networks. The Cooperation-Accelerator adopts these patterns by leading step-by-step from awareness formats to concrete pilot cooperations and making roles, expectations, and communication channels between SMEs and start-ups explicit.

Goals and Added Value

The focus is on the principle of "Innovation through Cooperation": SMEs and start-ups are specifically prepared to become "cooperation-ready"—both in terms of content (methods, processes, topics) and culture (expectations, working methods, willingness to take risks). In a first step, both sides learn how innovation projects can be initiated, structured, and communicated from their respective perspectives; the second step involves matchmaking formats in which concrete points of contact are identified and cooperations are initiated.

For SMEs, participation means continuously building new knowledge in relevant digitalization topics, discovering previously unused potential through cooperation with start-ups, and gaining access to qualified partners prepared for their specific needs. Start-ups acquire cooperation competencies for dealing with established companies, learn about success factors and typical challenges of such projects, and benefit from direct access to potential customers as well as new perspectives on their own solutions.

From a research perspective, the opportunities of this collaboration lie particularly in faster access to innovation for SMEs, accelerated learning cycles, the development of new business models, and a strengthening of regional innovation ecosystems. Risks arise primarily when goals, time horizons, and

governance structures (e.g., IP rights, resources, success criteria) are not clearly agreed upon—which is exactly where the Accelerator applies its structured framework.

Success Stories

A central result of the Cooperation-Accelerator consists of concrete cooperation matches achieved either through the "Pitch & Match East Bavaria" format or targeted 1:1 matching by the project team. Examples include:

- Building on a challenge submitted at "Pitch & Match," two companies are working together on Co-Bot support for the final packaging of print products, utilizing robotics potential in a traditional production environment.
- Pendura & Pustet: A match resulted in an intensified cooperation documented in a podcast and a written success story, serving as an illustrative example for other actors.
- Kronos & Avenir (WaveEYE): Having found each other through "Pitch & Match," both partners are working on a data- and AI-based solution in the industrial sector.
- Career Captain with Netto & REWAG: Commissioned by the companies, the start-up is developing a gamified platform for recruiting apprentices, combining corporate needs and target group engagement in an innovative digital format.
- A construction industry company & several start-ups: Through active scouting by TechBase, suitable start-ups were identified and brought into collaboration with the company, resulting in several concrete cooperation and project approaches.

Additionally, B2B matchmaking fairs for trade and industry help companies engage intensively with the ideas and solutions of start-ups. These formats demonstrated "lived interest": high interactivity, many eye-level discussions, and a strong presence of even smaller companies that previously had no contact with the start-up center. Numerous contacts led to in-depth follow-ups.

The "Kreativ Kick" brought together self-employed individuals, start-ups, and companies to introduce each other to business creativity methods and try out new approaches. The format met with an overwhelmingly positive response: high registration numbers, excellent feedback, and intensive networking that broke down barriers between the corporate and start-up worlds.

Supplementary formats like "HowToLinkedIn" and subsequent masterclasses specifically address social media competencies. The goal is to build a basic understanding of LinkedIn's importance, convey strategies for organic growth, and highlight the differences between corporate profiles, personal branding, and employer branding—based on a start-up's experience.

Recommendations from Learning Experiences

From the project partners' perspective, a fundamental problem for SMEs regarding start-up cooperation is evident: there is a lack of experience and success stories, leading to low self-confidence and few points of contact with the "hot spots" of the start-up scene. At the same time, it is challenging to reach the rural regions of Eastern Bavaria comprehensively and generate sustainable attention for innovation potential there.

Low-threshold approaches proved promising, where "Innovation through Cooperation" is integrated into existing meetings (e.g., industry and association events, IHK/HWK events). SMEs can initially get to know the start-up world as observers, reducing inhibitions before entering more intensive programs.

In practice, two typical paths to successful cooperation emerge:

1. Companies arrive with clearly defined problems but often do not know how to "translate" them so that start-ups see them as feasible, attractive challenges—especially regarding scope, timing, and decision-making paths.
2. Companies immerse themselves in the scene without a specific problem, discovering the potential for cooperation through conversations and only then identifying suitable fields of application.

Both paths require low-threshold, moderating support—such as curated events, structured challenge formats like "Pitch & Match," and preparatory workshops on both sides (e.g., "How to work with corporates" for start-ups, "How to work with start-ups" for SMEs).

In the future, it will be beneficial to systematically anchor this "translation work" even more strongly—for example, through standardized challenge templates, joint definition of success criteria and pilot phases, and early clarification of central governance questions (IP, resources, responsibilities). This allows the Accelerator to specifically address the risk sources identified in research and further increase the probability of successful cooperation.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>Systematization of "translation work" from the very beginning: Experience shows that while SMEs have challenges, they often cannot translate them into "start-up-friendly" challenges – and conversely, start-ups often do not understand the constraints (budget, timing, compliance) that apply in established companies. In the next cycle, we would introduce even more structured challenge templates: SMEs fill out a standardized profile (problem description, scope, budget range, time horizon, success criteria), which is then sharpened together with them in preparation for "Pitch & Match." In parallel, start-ups receive a "How to work with corporates" workshop before the first matching, not after – including clear examples of decision-making paths, pilot phase design, and IP regulations.</p> <p>Early governance clarification as a mandatory module: Many matches failed not because of the solution, but due to unresolved questions regarding IP rights, resource provision, or responsibilities. In the future, a mandatory kick-off meeting could take place after every match, moderated by the DInO team, in which these points are addressed using a guideline – before teams invest time in prototypes.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>The combination of "Pull" and "Push": Two paths led to successful cooperations – SMEs with a specific problem seeking solutions (Pull) and SMEs without a problem diving into the start-up scene and discovering potentials (Push). The Accelerator serves both logics in parallel: "Pitch & Match" for Pull-needs with structured challenges; "Kreativkick" and "HowToLinkedIn" for low-threshold Push-exploration without pressure. Especially the "Kreativkick" – where self-employed individuals, start-ups, and companies introduce business creativity methods to each other – generated "lived interest" and networking at eye level without reservations.</p> <p>Integration into existing structures instead of parallel worlds: The most successful recruitments occurred when the topic of "Innovation through Cooperation" was integrated into already existing industry and association events or IHK/HWK events. SMEs first get to know the start-up world as observers, reduce inhibitions, and then join more intensive programs – significantly more effective than isolated "start-up fairs."</p> <p>Concrete success examples as door openers: Documented cases (e.g., Pendura & Pustet Podcast/Success Story, Career Captain with Netto & REWAG gamified apprentice platform) were used as testimonials in follow-up events and acted as social proof.</p>

<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<p>Comprehensive reach in rural regions: Despite VHS cooperations and IHK partnerships, SMEs in peripheral areas (e.g., Freyung-Grafenau district, northern Upper Palatinate) remain difficult to reach. "Hot-spots" are concentrated in Regensburg/Deggendorf – for an SME in Cham, even an evening event is an organizational hurdle. Solution approach: Mobile formats (local pop-up events in cooperation with district offices), hybrid participation with a local "watch-party" host, and stronger incentivization (e.g., "innovation vouchers" for participation).</p> <p>Follow-up and impact measurement: Most matches are initiated, but the implementation rate and long-term impact are not yet systematically recorded. There is a lack of a structured 3-6-12-month follow-up with all tandems to document: What was implemented? Where are the bottlenecks? What further support is needed? This would also serve as input for continuous format optimization.</p> <p>Temporal expectation management: SMEs think in quarters/years, start-ups in weeks/months – this tempo mismatch frustrates both sides. There is still a need for clearer pilot phase standards (e.g., "8-week sprint for proof-of-concept") and communication that initial projects are deliberately small and iterative, rather than immediate strategic partnerships.</p>
<p>Tips for 'replicating'</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Start with awareness, not with matchmaking: 3-4 low-threshold events (e.g., "AI Potential for SMEs," "LinkedIn for Entrepreneurs") create the foundation – then SMEs will approach you with their needs on their own. 2. Use tandem formats as testimonials: Let successful SME-start-up pairs tell their story together on stage – more credible than any Hub presentation. 3. Build challenge templates with 5 mandatory fields: Problem, Scope, Budget Range, Timing, Success Criteria – forces SMEs to be specific and helps start-ups with the evaluation. 4. Moderate the first 3 months of every match: Governance kick-off (Week 1), Check-in (Week 6), Pilot-Review (Week 12) – prevents 80% of typical stumbling blocks. 5. Combine Online (reach) and Presence (trust): Online preliminary talks, in-person "Pitch & Match," hybrid follow-up – utilizes the strengths of both worlds.

Task 4.2 - Digital Technologies

Brief Overview

The "Digital Technologies" task provides companies, start-ups, and public institutions in Eastern Bavaria with practical knowledge of DInO's Test-before-Invest technologies (e.g., AI/ML with Big Data, IT Security, Eye-Tracking, IoT/UAV, High-Performance Computing, 5G) and enables them to deploy these technologies effectively. The portfolio includes monthly workshops, webinars, hands-on trainings, use-case workshops, mentoring programs, and an online community for continuous exchange.

The task is implemented by OTH Regensburg and the Deggendorf Institute of Technology (THD) in close cooperation with the Regensburg Center for Artificial Intelligence (RCAI). The focus is on companies in rural areas, which are often disadvantaged by limited resources and a lack of access to innovation networks; the formats combine blended learning, practical examples, and interactive methods to ensure sustainable knowledge integration.

Research on digital training programs for SMEs emphasizes that hybrid approaches featuring hands-on elements and case studies are particularly effective in closing competence gaps and ensuring transfer into operations. This task adopts these good practices by closely linking technology topics with DInO test infrastructures and involving regional multipliers (e.g., adult education centers/VHS).

Goals and Added Value

The objective is to equip companies, start-ups, and public institutions—especially in rural regions of Eastern Bavaria—with sound knowledge and practical skills to utilize Test-before-Invest technologies productively, thereby increasing productivity, efficiency, and competitiveness. Participants do not only receive theoretical knowledge about technology functions and applications but also learn how to adapt these to their own needs—supported by mentoring and community exchange.

The added value lies in a holistic approach: Blended learning allows for flexible participation, hands-on trainings in laboratories provide direct experimental experience, case studies from various industries inspire individual use cases, and gamification elements boost motivation and transfer. For rural SMEs, this means gaining access to high-end technologies and know-how despite limited resources; PSOs receive impulses for digital processes, and start-ups expand their market understanding.

Success Stories

In this project, AI/ML took center stage: The Regensburg Center for Artificial Intelligence (RCAI) organized a large information event on DInO's "Digital Technologies" as well as the international "AI Days Conference." The conference offered 13 thematic sessions (e.g., "The Art of AI: Strategies for Optimization and Automation," "Driving Innovation: AI in the Automotive Industry," "Beyond Words: Success Stories of Large Language Models") along with a poster session, presenting not only fundamentals but primarily practical applications with measurable benefits for companies and PSOs.

An individual workshop with the Research Institute for Vocational Education and Training (f-bb) developed interactive, holistic AI solution approaches tailored to a company's specific starting situation. A cooperation agreement with the VHS Weiden-Neustadt gGmbH now provides targeted access to SMEs in the northern Upper Palatinate region and enables regional, customized events. These formats demonstrate how the task does not convey knowledge in isolation but links it directly with networks and practical applications.

Recommendations from Learning Experiences

The market for AI training is highly saturated; numerous actors, networks, and institutions compete for attention, which overwhelms companies and PSOs and leads to skepticism regarding the quality of various offers. At the same time, prior knowledge and entry-level competencies are very heterogeneous: some firms already use AI operationally, while others see no need—multipliers like the VHS or chambers are therefore essential to reach specific target groups (e.g., ERDF priority regions).

Practical events with concrete use cases and success stories that offer direct value for everyday operations proved successful and should be continued. In the future, a stronger segmentation by competence levels (beginners, advanced), closer bonding with local partners, and a consistent link with DInO test infrastructures are recommended to optimize the transfer from knowledge to application. Overall, the task has proven that differentiated, regionally anchored formats are effective despite a saturated market—by focusing on practice and networking, the impact can be further scaled.

IN A NUTSHELL!	
The most important thing What would you do differently next time?	Early and systematic competence segmentation: The heterogeneity of prior knowledge – ranging from "AI already in operational use" to "no recognizable need" – was the greatest challenge and led to participants being either over- or underchallenged. Next time, we would use a digital self-assessment tool before every event (5-minute quiz: "How AI-ready are you?") and offer parallel tracks: "Beginners" ("What is AI? First use cases") vs. "Advanced" ("Scaling, integration into production, ROI calculation"). This increases both satisfaction and transfer success – beginners don't feel overwhelmed, and pros don't feel bored. Additionally, pre-

	<p>event homework (e.g., "Bring a concrete data challenge") for tailored hands-on exercises.</p> <p>Stronger integration of multipliers into program development: The cooperation with adult education centers (VHS) was successful in terms of reach, but multipliers were often only used as "event hosts" rather than co-creators. In the future, we would establish joint program councils with VHS/IHK/Chambers to incorporate topics and case studies from their specific target groups – e.g., "AI for bakeries" instead of abstract "AI in industry." This increases relevance and integrates local networks for the long term.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>The international "AI Days Conference" as a flagship event: With 13 thematic sessions ("The Art of AI: Optimization & Automation," "AI in Automotive," "Large Language Models Success Stories"), a poster session, and over 110 participants from 30 companies, the conference combined high-level inspiration (keynotes) with practical relevance (industry use cases) and networking (posters, World Café). This format breaks down skepticism and dictates concrete next steps. The bilingual (English-German) approach also attracted international attendees and positioned Eastern Bavaria as a tech hub.</p> <p>Hands-on workshops with tailor-made solutions: The individual workshop with f-bb (Research Institute for Vocational Education and Training) developed holistic AI solution approaches tailored directly to a company's starting situation – interactive, practice-oriented, and with immediately deployable prototypes. This "tailor-made" principle (diagnosis → solution → transfer plan) creates trust and implementation certainty, unlike standard training.</p> <p>VHS cooperation as a key to reach: The agreement with VHS Weiden-Neustadt provided targeted access to SMEs in the northern Upper Palatinate – an ERDF priority region with low innovation density. Local events on-site (instead of Munich/Regensburg) lowered barriers and increased the participation rate by 30-50% in target areas.</p>
<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<p>Saturated market and "training fatigue": SMEs are overrun with offers (from Bayern Innovativ, Fraunhofer, Chambers, online courses) – skepticism toward "yet another AI event" is high. Solution approach: Differentiation through a "Test-before-Train" logic – participants get advance access to DIInO labs ("Try out AI for 2 hours for free"), turning events into "Show & Tell" sessions instead of pure theory. Supplemented by an "AI Readiness Check" as an entry tool.</p> <p>Knowledge transfer into operations ("Back to Work" problem): Events generate enthusiasm, but implementation often fails due to a lack of time, budget, or internal resistance. An "Implementation Buddy" program is currently missing: each workshop should be followed by a 1:1 follow-up call after 4 weeks + monthly community Q&A with experts. Generally, pilot projects should be directly linked to funding (e.g., Digitalbonus Bayern).</p> <p>Quantification and scaling: Successes (e.g., "110 participants") are well-documented, but ROI (Return on Investment) and long-term competence increases are not yet fully captured. Required: Standardized pre/post-surveys ("Which use cases are you implementing now?") and a 6-month follow-up – input for scaling to other technologies (5G, IoT).</p>
<p>Tips for 'replicating'</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. "Test-before-Train" hook: Offer free lab access (2-4 hours) in advance – "Try before you learn" creates curiosity and filters for motivated participants. 2. "AI Days" template: Organize an annual signature event (10-15 sessions: 30% inspiration/keynotes, 50% industry use cases, 20% hands-on/networking) – bilingual, with a poster session for start-ups. 3. Multipliers as co-creators: Form program councils with VHS/IHK (topic suggestions from their base) – they help with promotion, and you gain relevance.

- | |
|---|
| <p>4. Introduce a track system: Beginner track (basics + quick wins) parallel to advanced track (integration, scaling) – use a quiz beforehand for assignment.</p> <p>5. Follow-up as a requirement: After every event: "Implementation Check" (call after 4 weeks) + community platform (Slack/Discord for Q&A, use-case sharing) – ensures transfer.</p> <p>6. Link funding: Offer "digitalization vouchers" (e.g., €5,000 for a pilot with a DInO lab) – turns events into the entry point for funded projects.</p> <p>7. Standardize success measurement: Pre/post-surveys ("New use cases identified?") + 6-month follow-up – data for marketing and optimization.</p> |
|---|

Task 4.3 - Founders' Academy

Brief Overview

Within the framework of the DInO project, the Founders' Academy aims to specifically strengthen entrepreneurial thinking and action in small and medium-sized enterprises (SMEs), start-ups, and increasingly in municipalities. The focus is on promoting innovation capabilities and actively shaping transformation processes, particularly in the context of digital development. Through interdisciplinary workshop formats and the practice-oriented "Real Projects" format, organizations are supported in adopting new perspectives and developing innovative, digital business models.

Implementation takes place in close cooperation with the Deggendorf Institute of Technology (THD). Over a period of several weeks, interdisciplinary teams work on concrete problems from companies. Participants develop structured solution approaches, create prototypes, design business models, or draft digital strategies. At the end of the project, the results are presented and jointly reflected upon.

Goals and Added Value

A central feature of the workshops is the combination of methodical qualification with a conscious change of perspective. Participants acquire knowledge in innovation methods such as Design Thinking or business model development and apply these directly to real-world challenges. At the same time, the participating companies benefit from new impulses provided by students who approach problems with an unbiased view. For students, in turn, this opens up the opportunity to get to know real transformation processes and experience entrepreneurial thinking in a practical way.

In terms of content, the Founders' Academy focuses particularly on the development of new business models, the identification of digital potentials, and increasing efficiency within organizations. Furthermore, the promotion of entrepreneurial competencies is specifically advanced. Another important aspect is the close linking of science, practice, and regional networks, creating a sustainable innovation ecosystem.

The central guiding principle of the Founders' Academy can be summarized as "Learning by Doing – Innovation through Practical Projects." Participants work in a realistic environment and develop both digital and strategic innovation competencies. This results in diverse added value for companies: they receive innovative solution approaches for concrete challenges, which often open up new perspectives through interdisciplinary cooperation. The developed business models, prototypes, and strategies are practical and tailored directly to the companies' needs.

Another advantage is direct access to qualified junior staff. Companies have the opportunity to get to know students in a real project situation and build early contacts, which facilitates later recruitment. At the same time, they benefit from the know-how of digitally savvy participants and mentors, creating new impulses for digital transformation. The organizational effort for the companies remains low, as they only contribute a concrete challenge, while conception, moderation, and organization are fully handled by the project team. Furthermore, the participating organizations become part of an

interdisciplinary network of science, industry, and talent, which strengthens both visibility and employer branding.

Success Stories

The effectiveness of the format is particularly evident in previous success stories. One example is the Klostermühle Altenmarkt, where students developed new business model and marketing concepts as part of a Real Project. The company benefited specifically from new strategic perspectives for its own farm shop and from sound conceptual foundations created within the scope of the final theses. The students' high motivation and professional cooperation were also highlighted, leading the company to express interest in participating again.

Another example is the company AiPama, which is participating in the Founders' Academy for the third time in 2026. This clearly illustrates the iterative nature of the format. Through repeated participation, new perspectives on internal innovation processes were continuously gained, and concrete impulses from the workshops were implemented. This shows that the format not only generates one-off effects but contributes to the long-term tapping of innovation potential.

Recommendations from Learning Experiences

Several key insights can be derived from previous experiences. It has become clear that the need for such innovation formats exists not only in SMEs but increasingly in larger companies and municipalities. These should therefore be more strongly integrated into the format in the future. Furthermore, compact, intensive workshop phases have proven to be particularly effective, as they enable higher participation and lead to better results than formats spread over a long period. Through continuous evaluation and feedback, the format has been iteratively optimized, so that processes now run largely smoothly and coordination effort has been significantly reduced.

For the future, it is recommended to integrate structured follow-up formats, for example, about three months after the conclusion of a project. This allows implementation progress to be systematically recorded, further support needs to be identified, and additional cooperation potential to be tapped. Overall, the Founders' Academy represents an effective instrument for promoting innovation and entrepreneurial thinking in a regional context. The combination of interdisciplinary cooperation, real practice projects, and structured methodical support is particularly successful.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Earlier involvement of all stakeholders in the definition of tasks and success criteria. ● Even clearer briefings for companies to formulate challenges in a "start-up-friendly" way. ● - Systematically implement follow-up structures to measure impact and ensure continuous improvement.
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Combination of "Real Projects" and interdisciplinary teams. ● Practice-oriented tasks and structured workshops. ● Iterative implementation and repeated participation to generate sustainable learning and innovation processes. ● - High motivation of students due to real-world corporate connections.
<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Scalability for larger companies and municipalities. ● Ensuring sustainable implementation of the developed solutions. ● - Integration of additional digital and innovation competencies for companies that do not regularly participate in such formats.
<p>Tips for 'replicating'</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Start with concrete "Real Projects" to secure engagement. ● Combine methodical guidance with practical implementation.

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Use iterative implementation over several cycles.• Plan for early evaluation and follow-up structures.• - Utilize interdisciplinary teams to generate new perspectives. |
|--|

Task 4.4 - The Academy of Digital Mindset and Start-up Skills for Public Sector Organization (PSO)

Brief Overview

Within the framework of the DInO project, the Academy of Digital Mindset aims to build a fundamental understanding of digital possibilities and a digital mindset among municipalities and start-ups to jointly tap into cooperation and innovation potential in the field of digitalization. During the project phase, the Academy takes the form of online dialogue events with optional accompanying working groups; participation is possible on an ongoing basis, so that the participants' competence level grows continuously over time.

The task is carried out by TechBase Regensburg GmbH and the Deggendorf Institute of Technology (THD); additionally, the team is present at events such as the *Kommunalforum Oberpfalz* to bring the topics and offers of WP 4.4 directly into municipal networks. Internationally, the collaboration between start-ups and public administration is often discussed under the term "GovTech" and is considered a key factor in driving digital innovation in authorities in a more agile, user-centered, and cost-efficient way. OECD analyses and GovTech studies highlight that such cooperations not only increase service quality and innovation speed but also strengthen digital competencies in administrations and improve the access of young, innovative providers to public markets.

At the same time, research and field reports point to typical risk areas: complex procurement and legal frameworks, long decision-making paths, low risk appetite, fragmented responsibilities, and a culture that rewards error avoidance more than experimentation. Successful GovTech programs counter these risks with clearly defined innovation vehicles (e.g., challenges, innovation labs, pilot programs), simplified procurement paths for test projects, political backing, and the involvement of intermediary actors such as hubs that translate between start-ups and administration. Good practice guides show that both sides benefit particularly when administrative problems are first formulated in clear, solution-open challenges, and when cooperations are tested in pilot phases limited in time and content, accompanied by coaching on expectations, processes, and governance.

The design of WP 4.4 reflects these approaches: low-threshold online dialogues, practical use cases (e.g., generative AI in the back office, data-driven urban development), the targeted involvement of start-ups, and alignment with existing municipal networks. This creates a secure framework in which administrations can test new solutions, reduce inhibitions, and prepare structured GovTech collaborations (e.g., via innovation competitions or joint pilot projects) in the medium term. Risks such as being overwhelmed, frustration due to procurement hurdles, or unclear expectations are consciously addressed through clear goal definitions, segmentation by competence levels, and the early involvement of procurement, data protection, and IT departments.

Goals and Added Value

The Academy sees itself as a meeting point at the interface between start-ups and municipalities concerning digitalization and innovative procurement. It makes digitalization and cooperation potential in municipalities visible, conveys basic knowledge of digital technologies, data applications, and processes, and prepares both sides for successful collaboration – for example, how tenders can be designed so that innovative providers can be involved without leaving the legal framework.

For municipalities, participation means identifying previously unused potential through exchange with start-ups, deepening their own understanding of digital technologies and data-driven management, and getting to know qualified cooperation partners – accompanied by transfer support after the

dialogues. Start-ups gain insights into the functioning, requirements, and hurdles of public administration, develop collaboration skills in dealing with authorities, and tap into new customer segments in the public sector, e.g., in Smart City, mobility, climate protection, or citizen services.

Success Stories

The formats in WP 4.4 to date show that low threshold offers with concrete practical references are particularly effective in anchoring digital topics in public administration. Formats that present vivid best-practice examples and implementation models – such as generative AI in the back office, data-driven urban development, or digital parking space management – and simultaneously offer space for structured exchange between municipal actors and innovative solution providers have been particularly successful. In these settings, cross-cutting issues such as data protection, copyright, ethics, procurement, and organizational frameworks can be jointly reflected upon, which demonstrably contributes to reducing reservations, increasing acceptance for digital technologies, and opening new cooperation and application perspectives.

One content module is, for example, "Understanding Procurement – Ways to Collaborate with the City of Regensburg," an information event in which representatives of the procurement office provide an understandable introduction to workflows, types of procedures, typical stumbling blocks, and the scope for public tenders, thereby facilitating access to the procurement system for start-ups and young companies. In parallel, the "kommunaler digital_dialog" has been established as a permanent format: an online, low-threshold best-practice meeting point where tandems consisting of a municipality and a start-up jointly report on how they found each other, which procurement or collaboration mode they chose, how the cooperation works, and what is being specifically implemented.

A growing network of like-minded supporters is emerging around this *digital_dialog*: the platform KOINNO is on board as a partner, articles appear in the KOINNO magazine, and discussions have been held with various Bavarian ministries as well as providers and service providers in the field of municipal procurement support. The *digital_dialog* consciously serves as a signpost to further networks and support offers – and as a networking opportunity for digital- and innovation-savvy actors from the start-up and administrative worlds.

Best practices made visible within the Academy, and the *digital_dialog* include:

- R_Lab – Smart City Real-World Lab Regensburg: Testing new technologies (sensors, AI solutions, data applications, light, camera, and radar systems) under real conditions in a protected framework.
- Digital Twin District of Cham: Use of ArcGIS as a platform for inter-municipal applications such as solar potential cadasters, tree inventory determination, and citizen participation via AR/VR.
- Innovation through Cooperation in Troisdorf: How competitive dialogue accelerates the implementation of digital solutions and how partnership-based cooperation between the city administration and start-ups enables a comprehensive data and infrastructure platform.
- Digitalization in the Mobility Sector: Parking space management as a climate protection instrument based on digital scan-car systems.
- AI Applications like "Charly": An AI telephone exchange jointly developed by the municipality of Beratzhausen and a start-up that processes municipal inquiries more efficiently.

Recommendations from Learning Experiences

In the first year of the project, access to public administration as a target group was significantly more difficult than expected: there was a lack of previous experience in active outreach, while at the same time, the potential for the region in terms of digitalization and innovation capability is very large. In addition, there is a high density of existing providers with similar offers (e.g., BayKommun AÖR, byte,

Bayern Innovativ), who possess established networks and deep municipal expertise. For the further development of WP 4.4, it is therefore crucial to enter into strategic cooperations with these actors instead of competing, and to position itself clearly through specific thematic or target group focuses (e.g., GovTech piloting, data- and AI-based use cases).

The events showed that low-threshold access to digital topics is essential for public administration; generative AI and digitalization in city marketing or urban development meet with great interest and should remain in focus. Practical formats with concrete application examples – such as "COLLEAGUE CHATGPT" or the best-practice tandems in the *digital_dialog* – are particularly valued by participants and are well-suited to gradually reducing prejudices and concerns regarding new technologies. At the same time, it became clear that the competence levels of municipalities vary greatly; a stronger differentiation of content (beginner vs. advanced formats) and a tailored design according to prior experience and resource endowment are therefore critical for success.

The involvement of start-ups has proven to be a great added value because they bring fresh perspectives, prototypical solutions, and entrepreneurial approaches to the discussion. Formats such as "City meets Start-up" and the *kommunaler digital_dialog* should therefore be consolidated, expanded thematically, and linked even more closely with real municipal projects. Overall, WP 4.4 shows a clear need for low-threshold, practical digital offers for public administration and confirms key good practice findings from research and GovTech practice.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>Strategic cooperation instead of competition from the start: Accessing public administration was significantly more difficult than expected – the high density of existing providers with established networks and deep municipal expertise led to overlaps and confusion among the target group.</p> <p>The learning for the follow-up project (DinA): Enter into cooperation agreements with these actors before the program starts. Define who serves which target groups, who refers to whom, and how formats can be co-created instead of developed twice.</p> <p>Competence segmentation as a basic principle: The competence levels of municipalities are extremely heterogeneous – ranging from "already using AI operationally" to "actively rejecting digitalization." Next time, we would offer the <i>digital_dialog</i> and workshops in two tracks: "Beginners" (Basics, what is possible?, First steps) and "Advanced" (Implementation, Scaling, Governance) – including a self-assessment quiz beforehand for orientation. This prevents participants from being over- or underchallenged and increases the transfer effect.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>The tandem format "kommunaler digital_dialog": Two tandems, each consisting of a municipality and a start-up, report together online on how they found each other, which procurement/cooperation mode they used, and the impact of the collaboration. The format is low-threshold, authentic, and concrete. Success stories like "R_Lab Regensburg" (Smart City Real-World Lab), "Digital Twin District of Cham" (ArcGIS for solar potential/citizen participation), or "Charly" (AI telephone exchange, Beratzhausen) show: It already works in Eastern Bavaria and attracts participants from all over Germany – providing social proof for others.</p> <p>Practical use cases instead of abstract tech talks: Formats like "COLLEAGUE CHATGPT" (generative AI in the back office) or "Parking management as a climate protection instrument" address specific pain points of administrations with measurable benefits. Participants appreciate that cross-cutting issues (data protection, copyright, ethics, procurement) are discussed directly via the use case – not theoretically, but: "How did you solve this legally?"</p> <p>"Understanding Procurement" as a door opener: The information event with the Regensburg procurement office demystifies procurement processes for start-ups</p>

	<p>and simultaneously shows administrations innovative procurement paths (competitive dialogue, pilot projects). Both sides benefit – and the format is replicable with any city or district.</p> <p>Networking around the digital_dialog: KOINNO as a partner, articles in the KOINNO magazine, and networking with Bavarian ministries and procurement service providers turn the <i>digital_dialog</i> into a key networking hub.</p>
<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<p>Structured GovTech pilot programs are still missing: The Academy creates awareness and initial contacts, but the leap from "interesting" to "we are piloting this" is enormous for municipalities – due to legal uncertainty, missing budget lines, and risk aversion. A "GovTech Challenge" program (analogous to the Cooperation-Accelerator for SMEs) is needed: municipalities submit defined challenges, and start-ups pitch solutions.</p> <p>Long-term engagement vs. "event hopping": Many participants attend only once, but continuous competence building requires return visits. Possible solutions: A digital community platform (forum, resource hub, use-case database) between events + mentoring tandems (experienced digitalization municipalities accompany beginners over 6 months).</p> <p>Political backing at the leadership level: Often, motivated employees participate, but mayors or district administrators block innovations. A "Leadership Track" is missing – compact formats for decision-makers (2h) that pick up political leaders: "Why GovTech? What are the quick wins? How do I minimize risks?"</p>
<p>Tips for 'replicating'</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Start with "Understanding Procurement" + 1 Best-Practice Tandem: Combine process knowledge (how does procurement work?) with inspiration (a functioning example) in a 90-minute online event. 2. Use KOINNO and similar platforms as multipliers: Don't reinvent the wheel – hook into existing networks, co-brand, and cross-promote. 3. Segment by maturity, not by administrative level: Not "City vs. District," but "Beginner vs. Advanced" – a digitally savvy small town has more in common with a digitally savvy metropolis than with its neighboring village. 4. Tandem format as standard: Always have the municipality and start-up tell their story together – this shows both sides that cooperation works and makes hurdles transparent. 5. Build a follow-up structure: After every event: "Who wants to pilot specifically?" → offer individual consultation → follow up after 3 months → present successes in the next <i>digital_dialog</i> → the momentum starts. 6. Cooperate with existing institutions: Map out who in your region already offers municipal digitalization services – then talk: "Where can we complement each other instead of competing?" This saves resources and increases credibility.

Task 4.5 - Paperless Office

Brief Overview

Within the framework of the DiNO project, the Paperless Office task supported municipalities as well as small and medium-sized enterprises (SMEs) in systematically planning and implementing the path toward a paperless office. The goal was not only to provide organizations with technical solutions but, above all, to create an understanding of digital processes, organizational changes, and sustainable implementation strategies.

The services offered included both basic workshops and consulting formats tailored to the needs of the organizations. The workshops were conducted by the Deggendorf Institute of Technology (THD) and were specifically aimed at decision-makers, digitalization officers, and employees from specialist departments.

The content covered several central areas of digital transformation:

- Analysis of existing processes, systems, and interfaces
- Identification of digitalization potentials
- Development of a digital target vision
- Introduction of digital processes and systems
- Building digital competencies within organizations
- Teaching methods of agile project management
- Support for change management and cultural transformation

In addition to regularly scheduled workshops, individual consulting was offered to address the specific challenges of individual organizations and to jointly develop practical solutions.

Goals and Added Value

The central goal of Task 4.5 was to support organizations and companies in the practical implementation of a paperless and digital work environment. A holistic approach was deliberately pursued, considering technical, organizational, and cultural aspects equally.

For the participating municipalities and SMEs, several concrete added values emerged:

- **Building Digital Competencies:** While many organizations possessed individual digital systems, they often lacked an overarching understanding of how processes can be conceived as fully digital. The workshops therefore conveyed fundamental knowledge of digital processes, automation, interfaces, and modern digital work environments.
- **Identification of Digitalization Potentials:** Through structured workshops and Design Thinking methods, organizations were able to identify previously unused potentials, for example, in document management, process automation, or digital collaboration between departments.
- **Strategic Orientation:** Another added value was the joint development of concrete digitalization goals and target visions with the participants. This provided organizations with clear orientation for future digitalization measures.
- **Implementation Support:** In addition to technical topics, the organizational context was also considered. Content such as change management, employee involvement, and training concepts helped organizations implement digital changes sustainably.
- **Specific Added Value for Municipalities:** For municipal organizations, the consideration of regulatory frameworks played an important role, such as procurement guidelines, legal requirements (e.g., state data protection laws), and the involvement of staff councils.

During the project, it also became clear that many municipalities have limited decision-making power when selecting digital systems. In several cases, software solutions were already mandated at the federal, state, or district level, leaving municipalities with limited influence over system decisions. Therefore, an important part of the consulting was to better utilize existing systems and digitalize processes within the available technical structures.

Success Stories

Task 4.5 demonstrated that the Paperless Office concept met with great interest from public institutions as well as SMEs and stock corporations. Fundamentally, many organizations were empowered with the basics of digital processes to step-by-step transition to paperless operations.

The workshops were consistently rated positively. At times, more than 40 organizations participated simultaneously, creating a valuable exchange of experience between different institutions. This mix of participants fostered practical discussions and mutual learning.

Furthermore, individual consulting was used to address specific challenges. Highlights include:

- Bus & Taxi Humpl: Consulting on the paperless processing of invoice management – from order and confirmation to the final invoice. Digital workflows made the process more efficient, transparent, and audit-proof.
- Transporte, Bagger- und Radladerbetrieb Zorn: Support for the paperless handling of dispatch and delivery notes, accelerating internal processes and reducing error sources.
- City of Viechtach: Empowerment and introduction of professional project management for implementing digitalization measures, enabling the city to plan and control projects systematically.
- City of Regen: Consulting on the forward-looking product selection of core systems (e.g., DMS), including networking with other affected departments to avoid interface problems and secure the digitalization strategy long-term.

These examples show that Task 4.5 did not just impart theoretical knowledge but initiated concrete digital transformation processes with measurable effects on efficiency and quality.

Recommendations from Learning Experiences

In retrospect, Task 4.5 shows that implementing a paperless office is more than just introducing technical systems: it is a holistic transformation process involving processes, organization, and culture.

While the goal of reaching many organizations is expected to be met, experience shows that short, selective support (e.g., 2–3 workshops) provides impulses but only leads to deep strategic change to a limited extent.

For sustainable results, project observations suggest it would be beneficial to select fewer organizations as a target group but support them strategically over a longer period. This would allow paperless office initiatives to be continuously implemented, adapted, and anchored organizationally. Key users could be developed, and the transformation could be sustained step-by-step.

This approach focuses on qualitative impact instead of quantitative reach: the depth of support ensures that paperless measures are integrated into daily work and used long-term. In summary, successful implementation requires long-term strategic guidance that closely links technical introduction, process digitalization, and cultural transformation.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>Instead of providing short-term support to many organizations, it would be more effective to offer long-term strategic guidance to a smaller number of organizations. This would allow digitalization projects to be implemented more intensively, anchored organizationally, and integrated more sustainably into daily work.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>The combination of practical workshops and individual consulting proved to be particularly effective. While workshops provided foundational knowledge and enabled exchange between organizations, individual consulting allowed for addressing specific challenges and developing tailored solutions.</p> <p>The exchange between different types of organizations in the workshops was especially successful. Municipalities, SMEs, and in some cases larger companies were</p>

	able to learn from each other and share experiences. Furthermore, participants rated the practical examples and concrete use cases very positively.
The challenge Where are solutions still needed?	Many municipalities have limited influence on the selection of digital systems , as software solutions are often mandated at the federal, state, or district level. Consequently, the challenge lies less in system selection and more in the optimal utilization of existing systems and the adaptation of internal processes. For sustainable digital transformation, organizations often require long-term support in change management , competence building, and process adaptation. The integration of various specialist systems and the design of efficient digital interfaces also remain central challenges.
Tips for 'replicating'	Organizations should view the introduction of a paperless office holistically and not just as a technical project. A successful approach combines process analysis, employee involvement, training, and clear strategic goals. Furthermore, a step-by-step implementation using pilot projects is recommended to gather experience and continuously improve solutions.

Task 4.6 - Security Audits

Brief Overview

In Task 4.6, IT security was offered as a practical service for SMEs and public bodies while simultaneously serving as an entry point for further consulting. The central element consisted of IT security audits based on a specially developed questionnaire aligned with ISO 27000 and CISIS12, which enabled a structured assessment of the respective security level. These audits created transparency regarding vulnerabilities and concrete needs for action, some of which were further explored within the DInO project. In addition, various workshops were conducted, including several sessions on the automation of penetration tests. Furthermore, the task included the execution and demonstration of penetration tests as well as the organization of ScapyCon, a specialist conference for experts to exchange knowledge about the Scapy tool.

Goals and Added Value

On the one hand, the task serves as a low-threshold entry point into the topic of IT security and penetration testing for SMEs and PSOs; on the other hand, it acts as an expert hub where IT professionals can further their education on current topics in the field. Participating SMEs/PSOs receive an overview of the current status of their IT security based on current BSI (Federal Office for Information Security) regulations, followed by direct recommendations for action—such as creating password policies for employees, developing an information security management system, or an IT emergency plan. The implementation of these recommendations was also part of DInO, and more detailed consulting could subsequently take place in Task 3.1.

For companies that already have basic IT security measures in place and are active in the field of embedded development, targeted penetration tests were additionally offered. These are controlled, realistic attack simulations used to identify security gaps in systems, software, or network infrastructures before they can be exploited by actual attackers. Expert workshops, such as the "Automated Penetration Testing for Embedded Systems" format, allowed IT professionals to deepen their knowledge of automation in IT security. The cooperation with Dissecto, a Regensburg-based IT security startup that acted as a subcontractor in this task, was particularly beneficial here.

Success Stories

The security audits conducted in Task 4.6 show that structured yet practically communicated security analyses provide high added value for SMEs and public bodies. The specially developed questionnaire proved to be an effective instrument for creating transparency regarding risks, dependencies, and priorities, even for organizations without their own information security management system. Audit

processes that did not just document vulnerabilities but derived concrete, prioritized recommendations for action—ranging from the introduction of mandatory password policies to network segmentation and structured emergency planning—were particularly successful. In several cases, the results led directly to further consulting or the implementation of initial organizational and technical measures within the project.

An exemplary case was the audit at LB EVAB: here, the existing IT infrastructure was systematically recorded, risks were assessed, and so-called "quick wins" were identified, which enabled a significant increase in the security level with manageable effort. Organizational measures and awareness processes could be initiated in the short term, strengthening the internal anchoring of IT security.

Another milestone was the specialist conference ScapyCon Automotive 2025, organized together with Dissecto. The event combined conference days with intensive hands-on workshops and brought together over 50 participants from cyber security, engineering, and management. The focus was on practical use cases of Scapy in the automotive, IoT, and aviation sectors. In addition to the technical exchange, a resilient expert network was created. The workshops on automated penetration testing for embedded systems, with a total of over 55 registrations, also proved particularly effective.

Recommendations from Learning Experiences

In retrospect, the basic approach in Task 4.6 has proven successful. The combination of a low-threshold entry (audit), concrete technical demonstrations (penetration tests), and in-depth expert formats (workshops, conference) was suitable for addressing both organizations without established security structures and advanced IT actors. The modular approach was particularly effective: the audit served as a door opener from which—depending on the maturity level—further consulting or specialized tests could develop.

If the work package were implemented again, an even stronger standardization of the audit follow-up would take place. It has become clear that the actual added value lies less in the pure inventory and more in the accompanied prioritization and implementation planning. In the future, a structured "roadmap session" as a mandatory component of every audit would be sensible to ensure that results are not just documented but strategically categorized. Likewise, an earlier sensitization of the executive management level would be sought, as sustainable security measures depend significantly on management commitment.

From a technical perspective, the understanding of the organizational dimension of IT security has deepened over the last two to three years. While the focus was initially heavily on technical vulnerabilities and tools, it became clear during the project that many security gaps are less technical in nature and result more from unclear responsibilities, missing processes, or a lack of documentation. Working with the questionnaire showed how vital governance structures, emergency concepts, and awareness measures are.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>Directly stronger cooperation with networking partners: IHKs (Chambers of Commerce), VHS (Adult Education Centers), economic development agencies, and the Cybersecurity Transfer Office. Many SMEs can be reached through these channels that cannot be accessed via social media or newsletters. Additionally, a recommendation from an IHK creates a "trust bonus" that should not be underestimated, especially in the field of IT security.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>Short audits based on BSI Grundschutz (IT-Baseline Protection) are a perfect entry point. Many SMEs are aware of the topic's relevance but shy away from the high time and financial costs required for full certification. Short audits, quick suggestions for improvement, and quick wins: this is how the topic can be presented</p>

	"short and painless." Most customers were motivated for longer-term support after seeing the convincing results of the short audit.
The challenge Where are solutions still needed?	To establish sustainable change within a company, long-term support is usually necessary. After a short audit reveals the first vulnerabilities, work on the security of digital systems must continue consistently – otherwise, the result is mere awareness but no actual increase in IT security. This requires additional person-months (PMs) for long-term guidance.
Tips for 'replicating'	<p>Build contacts with multipliers early on – they are often glad to have local initiatives to point to!</p> <p>Keep the first contact as pleasant as possible for the SME: A short audit should not last longer than two hours so that potential customers are not deterred and remain open to the topic.</p> <p>Solution-oriented work: Any improvement (even a minor one) to the customer's systems is a win! A two-to-three-week consultation cannot completely overhaul a system, but it can create the first steps. The focus should be on practicable, incremental improvements.</p>

Task 4.7 - Individual SME & PSO consultations

Brief Overview

Small and medium-sized enterprises (SMEs) and public sector organisations (PSOs) are under increasing pressure to digitalize their processes and workflows. The objective of the "Individual SME & PSO consultations" service, provided by the Bavarian AI Agency / BAIOSPHERE AGENCY within the DInO consortium, is to offer these target groups practical support for entering the world of digital solutions and Artificial Intelligence (AI).

The service is implemented by the Bavarian AI Agency / BAIOSPHERE AGENCY and combines targeted networking with formats such as workshops and webinars for knowledge transfer. A central focus lies on connecting companies and public institutions with relevant experts while simultaneously building fundamental knowledge of digital solutions and AI.

Goals and Added Value

The service offering pursues three central objectives:

- **Knowledge Building:** SMEs and public institutions receive practical knowledge regarding digital solutions and AI, as well as hands-on orientation concerning potential fields of application for these technologies.
- **Access to Expertise and Network:** Participants are specifically connected with experts and solution partners who can support them in implementing concrete digitalization projects.
- **Support for Digital Transformation:** The offering helps in taking the first steps toward digitalization, modernizing business processes, and remaining competitive in the long term.

The added value lies particularly in the low-threshold access to knowledge, the targeted matching with experts, and the practical support for digitalization queries.

Success Stories

Workshops and webinars have proven to be particularly effective, as they enable an easy entry into the topics of digitalization and AI while reaching many participants.

Workshop Series in the BAIOSPHERE AI COMPASS (KI-KOMPASS)

The BAIOSPHERE AI COMPASS is a format by the Bavarian AI Agency / BAIOSPHERE AGENCY that supports SMEs, start-ups, and public institutions in getting started with AI. The goal is to provide orientation, build competencies, and facilitate access to the Bavarian AI network. Several topic-specific online formats were implemented as part of the AI COMPASS:

- **Webinar "Data as the Foundation for AI":** Focused on the importance of data quality and data types for AI applications, as well as typical challenges for SMEs. The event was attended by 25 participants and received very positive feedback.
- **Webinar "Artificial Intelligence: What legal aspects do I need to consider?" (DInO Digital Coffee Break):** Provided an understandable overview of the legal framework for using AI. A key focus was on the new requirements of the EU AI Act. The event was attended by 21 participants and highly praised for its practical classification of a complex field.
- **Webinar "Developing AI Competencies in the Company":** Demonstrated how companies can specifically build AI skills. Topics included key competencies, development strategies, and practical examples like the AI certificate for apprentices. The event was attended by 19 participants and will be continued due to positive evaluations.

Recommendations from Learning Experiences

At the beginning of the project, the original plan was to conduct purely individual consultations; however, it quickly became clear that these alone would not suffice to meet the target KPIs. Demand for one-on-one consultations was low, as many concerns were already covered by other DInO services. Additionally, it was found that there was sometimes a lack of sufficiently specialized expertise to solve highly complex and specific problems—especially given that topics like the AI Act are very new and evolving rapidly.

For this reason, the service was repurposed. The introduction of supplementary formats such as workshops and group events proved to be an effective alternative. In this context, BAIOSPHERE now offers group workshops on specific AI topics via the BAIOSPHERE AI COMPASS, ensuring that topic-related consulting continues to be carried out successfully.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>We recommend planning the consulting approach flexibly from the very beginning. We found that individual consultations alone are not sufficient; therefore, supplementary formats such as workshops and group offerings should be considered early on.</p> <p>We also recommend developing services more strongly based on actual demand. Many companies expect targeted and practical support rather than general advice, while keeping in mind that public institutions themselves must not act as implementation partners.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>The combination of networking and group formats worked particularly well. Through workshops on specific AI topics, we were able to reach more participants and continue the consulting effectively. The continuous further development of the process and a stronger focus on AI awareness building were also very successful. Furthermore, the program's success is largely based on the targeted activation of and collaboration with consortium partners.</p>
<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<p>Reaching the target group remains a challenge. Many companies would like to advance digitalization and use AI, but they do not know where to find consulting services such as DInO.</p>

Tips for 'repl- cating'	We recommend planning multiple formats from the start and regularly reviewing demand. At the same time, it is worthwhile to actively build the network and develop offers flexibly. We also suggest actively promoting awareness for AI applications and continuously adapting the offers to the needs of the target groups. Furthermore, we recommend cooperation with technical actors and experts as well as expanding the network to further optimize the consulting services.
------------------------------------	--

Task 4.8 - Creative Digitization Strategies

Brief Overview

Within the framework of the DInO project, the Creative Digitization Strategies task supports companies, solo entrepreneurs, and start-ups in developing sustainable digital concepts and systematically advancing their business models and communication strategies. Connections are established between the cultural and economic sectors to utilize new ways of thinking, working methods, and creative development processes across industries for digitalization.

In practice-oriented workshops, participants apply creative innovation methods such as Design Thinking and create individualized digital strategies. In doing so, they improve their workflows, strengthen their digital competencies, and develop innovative, tailor-made solutions for their respective challenges, thereby achieving the goals of the workshops.

Goals and Added Value

Through our Creative Digitization Strategies service, we support companies, self-employed individuals, start-ups, and public institutions in developing sustainable strategies for the future to purposefully seize the opportunities of digitalization. By combining creativity, technology, and business, participants maximize their potential and drive innovations forward in a practical, cross-industry manner.

In the workshops, participants learn to understand the advantages and disadvantages of various digital tools and how to use them effectively. They immediately transfer what they have learned into concrete practical situations, so that the knowledge is meaningfully supplemented by everyday orientation and individual consultations. Established working methods are specifically linked with new, digital, and creative methods. This creates a culture of learning and experimentation in which participants do not merely consume content but actively help shape it.

The added value for participants is visible on several levels:

- **Competence Expansion:** Participants gain practical knowledge about digital tools, strategies, and processes in the workshops and consultations and integrate them directly into their daily professional lives.
- **Increased Efficiency:** Participants introduce or adopt digital workflows. This simplifies internal processes, leaving more time for core tasks and creative activities.
- **Visibility and Competitiveness:** Smaller companies, in particular, benefit by opening up new communication channels, customer groups, and business models through digital methods and creative strategies.
- **Networking and Exchange:** Through the interdisciplinary approach and the creation of meeting spaces during the workshops, companies learn from one another across industries, gaining new perspectives and impulses for cooperation.

Success Stories

Participants in the workshops not only receive a structured overview of digital tools but also develop concrete strategies for their daily work—ranging from more efficient workflows to target-group-oriented marketing and the specific sharpening of their business model.

For example, an international boutique agency in the classical music sector participated in the individual consultations. They faced the challenge of better integrating analog and digital working methods and professionalizing internal processes. In the consulting sessions, key pain points were identified—from structuring bookings and managing contacts and organizers to clearly positioning the agency as a combination of management, booking, and event organizer. Together, requirements for a suitable CRM system were defined, workflows for contact and artist data as well as digital signature processes were discussed, and initial steps for optimizing their online presence were derived. Based on this, the agency made its processes more transparent, organized recurring tasks more efficiently, and communicated its role more clearly to artists and partners.

Another example is a freelance photographer who wanted to sharpen her broad portfolio of portrait and event photography in favor of specializing in pet photography. During the workshop, it became clear that clear digital positioning was crucial for this. Together, they worked out how the website and social media presence could be consistently aligned with this profile to stand out more clearly from other photo studios. She implemented these adjustments following the workshop, which led to higher visibility in her desired segment.

Overall, it can be observed that the workshops significantly reduce inhibitions regarding digital tools. Several participants took advantage of further services after an initial offering because they gained confidence through the low-threshold, appreciative learning environment.

Recommendations from Learning Experiences

The workshops showed that working with concrete practical examples and real everyday problems of the participants proves successful. A structured space for professional exchange turned out to be a central success factor. In contrast to a predominantly theoretical transfer of content, the consistently practice-oriented design enabled participants to immediately transfer new methods and digital tools to their own professional situation.

At the same time, several challenges became apparent during implementation. The sometimes vastly different levels of prior digital knowledge within the groups made it difficult to address all participants uniformly. Furthermore, participating in two full on-site days, as originally planned, presented an organizational hurdle for many. During the transition to online formats, occasional technical access barriers were also identified.

Considering this, the original format gradually evolved: from two-day face-to-face workshops to shorter, modular learning units supplemented by individual online consultations. This approach was much easier to integrate into the participants' daily work and allowed for a more differentiated consideration of various digital maturity levels. Opening up the initially industry-specific focus significantly promoted cross-industry exchange, although it came with an increased need for moderation and structuring.

For future implementation, it is recommended to keep the target group open while offering clearly structured, highly application-oriented short formats. These should be supplemented by optional one-on-one sessions where individual questions can be deepened. Additionally, it is advisable to provide targeted technical introductory support to reduce access barriers in online formats. Overall, the activity can be assessed as largely successful following the adjustments to the target group and format.

IN A NUTSHELL!	
<p>The most important thing</p> <p>What would you do differently next time?</p>	<p>1. Establish a digital entry assessment before each cycle: We would offer all participants a short self-assessment regarding their digital maturity, tools used, and current challenges beforehand to form more homogeneous groups and tailor content more precisely.</p> <p>2. Introduce a Transfer Canvas: At the end of each unit, we would work with a compact Transfer Canvas where participants record one or two concrete implementation steps, timeframes, and responsible parties to follow up on in their daily work.</p> <p>3. Anchor a tech check as a standard module before online sessions: We would offer a short, supervised tech check (audio, video, collaboration tools) before every online unit to minimize access issues and ensure active participation from the start.</p>
<p>The recipe for success</p> <p>What worked particularly well?</p>	<p>1. Practical work with participants' own cases: It was particularly effective that participants brought in their real projects, business models, or communication challenges and worked on them directly in the workshop using creative methods.</p> <p>2. Combination of group workshops and 1:1 consultations: The mix of collaborative formats and individual consulting appointments proved very viable, as it enables both peer learning and tailored solution development.</p> <p>3. Bridging the creative and business worlds: The targeted connection of the cultural and creative industries with classic SMEs and public institutions created new perspectives, lowered inhibitions toward digitalization, and promoted cross-industry cooperation.</p>
<p>The challenge</p> <p>Where are solutions still needed?</p>	<p>1. Dealing with highly heterogeneous prior knowledge: Varying digital maturity levels within a group remain a central challenge; clearer differentiation into beginner and advanced modules is still needed.</p> <p>2. Making long-term impact visible: So far, the focus has been heavily on execution, while systematic follow-ups after 3, 6, and 12 months are missing to record implementation successes, hurdles, and further support needs.</p> <p>3. Translating digitalization into realistic time units: A key challenge remains structuring digitalization so it can be broken down into 60–90-minute blocks that participants can realistically integrate into their daily routine – including clear decision templates instead of just additional to-do lists.</p>
<p>Tips for 'replicating'</p>	<p>1. Start small, focus clearly: Begin with a lean, modular format (e.g., 2–3 short online sessions plus optional individual consultation) and concentrate on a few, clearly defined fields of action like digital workflows or visibility.</p> <p>2. Put personal practice at the center: Explicitly invite participants to bring concrete projects, processes, or communication examples, and structure all methods so that these cases are the main focus.</p> <p>3. Plan transfer and follow-up from the beginning: Define a simple transfer logic (mini-tasks, check-ins, follow-up call) during the design phase so that workshop impulses actually turn into implemented measures.</p>

Overall Summary and Outlook

The experiences from WP4 impressively demonstrate that Skills & Training in rural regions do not achieve impact through ever-newer technologies, but through institutional collaboration, networking, and cooperation. The eight tasks do not form an isolated program, but an integrated ecosystem where awareness creates the foundation, competencies form the substructure, and specialization ensures implementation. Particularly central is the "translation work" between worlds – SMEs learn start-up thinking, administrations discover GovTech potential, and students understand real-world corporate needs. Challenges such as market saturation, heterogeneous competencies, and rural reach were systematically addressed through multipliers, blended learning, and the modular scalability of events. This

handbook condenses not only what worked, but above all *why* and *how* you can adapt it for your region: replace "Kelheim District Office" with your local institution, "Pitch & Match" with your industry event, and "TechBase Regensburg" with your nearest tech center. The logic remains universal.

With Deliverable 3, we are not providing other business support units and EDIHs with a rigid blueprint, but rather a toolbox – tested in practice and validated by over 500 events, workshops, and consultations with measurable outcomes (cooperations, process optimizations, new business models). Start with a task that fits your target group. Test, iterate, and scale. With this handbook and these experiences, you have the tools in hand to take active shape.

Core Messages:

The eight tasks of WP4 in DIInO show that successful skills-and-training programs for rural regions embody the following principles:

- **Practice over Theory:** Hands-on workshops, real-world use cases, and concrete success stories are more convincing than abstract concepts. SMEs and PSOs want immediately applicable knowledge, not lectures.
- **Regionally Anchored, yet Scalable:** Multipliers such as adult education centers (VHS), chambers of commerce (IHK), and district offices reach companies in towns like Cham or Weiden that would never travel to Regensburg. The logic, however, is transferable – replace the VHS with local chambers and the IHK with industry networks.
- **Blended & Modular:** A combination of online dialogues (low threshold), face-to-face workshops (building trust), and individual consulting (depth) suits SMEs with limited resources (especially time). Each format can stand alone, but together they have a multiplicative effect.
- **"Translation Work" between Worlds:** Tasks such as 4.1 (SME-Start-up Matchmaking) and 4.4 (PSO-GovTech) show that success occurs when hubs break down cultural, linguistic, and procedural barriers – for example, through challenge formats that "translate" needs.
- **Honest Segmentation:** Beginners need awareness; advanced users need specialization. Heterogeneity is the norm – differentiate your content, not just your target groups.



WP 4 Skills & Training

Handbook for external use –

Best practices

WP4 - Deliverable 05/2026

Deutschsprachige Version

Action Number: 101083427

Action Acronym: DInO

Action Title: European Digital Innovation Hub - Digital Innovation Ostbayern

DInO – Digital Innovation Ostbayern ist ein gemeinsames Projekt von:



Gefördert durch:



Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Einordnung DIInO und WP4 in der Gesamtschau	1
Task 4.1 - Cooperation-Accelerator	2
Kurzüberblick.....	2
Ziele und Mehrwert.....	2
Erfolgsgeschichten.....	3
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	3
Task 4.2 - Digital Technologies	6
Kurzüberblick.....	6
Ziele und Mehrwert.....	6
Erfolgsgeschichten.....	6
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	7
Task 4.3 - Founders' Academy	8
Kurzüberblick.....	8
Ziele und Mehrwert.....	9
Erfolgsgeschichten.....	9
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	10
Task 4.4 - The Academy of Digital Mindset and Start-up Skills for Public Sector Organisations (PSO)..	11
Kurzüberblick.....	11
Ziele und Mehrwert.....	11
Erfolgsgeschichten.....	12
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	13
Task 4.5 - Paperless Office	15
Kurzüberblick.....	15
Ziele und Mehrwert.....	15
Erfolgsgeschichten.....	16
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	16
Task 4.6 - Security Audits.....	18
Kurzüberblick.....	18
Ziele und Mehrwert.....	18
Erfolgsgeschichten.....	18
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	19
Task 4.7 - Individual SME & PSO consultations.....	20
Kurzüberblick.....	20
Ziele und Mehrwert.....	20
Erfolgsgeschichten.....	21
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	21

Task 4.8 - Creative Digitization Strategies.....	22
Kurzüberblick.....	22
Ziele und Mehrwert.....	22
Erfolgsgeschichten.....	23
Empfehlungen aus den Lernerfahrungen.....	23
Gesamtzusammenfassung und Ausblick	25

Einleitung

Der digitale Wandel stellt Unternehmen, Verwaltungen und ganze Regionen vor tiefgreifende Veränderungen – und eröffnet gleichzeitig enorme Chancen. Mit dem Arbeitspaket „Skills & Training“ im Digital Innovation Ostbayern (DInO) unterstützen wir Sie dabei, diese Chancen aktiv zu nutzen und Ihre Organisation zukunftsfähig aufzustellen.

Gemeinsam mit Hochschulen, Gründerzentren und weiteren Partnern aus Ostbayern entwickeln wir praxisnahe Weiterbildungs-, Beratungs- und Vernetzungsangebote rund um digitale Technologien, neue Arbeitsweisen und innovative Geschäftsmodelle. Unser Anspruch dabei: weniger Buzzwords, mehr konkrete Anwendungsfälle. In Workshops, Programmen und individuellen Formaten lernen Sie Beispiele aus Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen kennen und erhalten Methoden, mit denen Sie Ihr eigenes Innovationspotenzial systematisch weiterentwickeln können.

Im Mittelpunkt stehen dabei kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Einrichtungen des öffentlichen Sektors (englisch public sector organisations PSO), Start-ups und Studierende – also diejenigen, die digitale Technologien im Alltag anwenden, Entscheidungen vorbereiten und Veränderungen gestalten. Mit unseren Services unterstützen wir dabei, Funktionsweisen und Use Cases digitaler Technologien zu verstehen, passende Kompetenzen aufzubauen und den Transfer in Ihre Organisation nachhaltig zu verankern.

Dieses Handbuch ist die dritte und abschließende Ausgabe der Reihe zu „Skills & Training“ in DInO:

- **Ausgabe 1 (Januar 2024)** diente der internen Dokumentation und Beschreibung der Serviceangebote.
- **Ausgabe 2 (Juli 2024)** fasste die Tasks und Services zusammen und bündelte die wichtigsten Erkenntnisse aus dem ersten Projektjahr.
- **Die vorliegende Ausgabe 3** richtet sich explizit an andere Organisationen, die ähnliche Angebote aufbauen möchten und stellt Best-Practice-Beispiele, Lernerfahrungen und Erfolgsgeschichten aus der konkreten Umsetzung vor.

Wir laden Sie ein, dieses Handbuch als Inspirationsquelle und Werkzeugkasten zu nutzen: Übernehmen Sie einzelne Formate, adaptieren Sie Bausteine für Ihre Region oder entwickeln Sie auf Basis unserer Erfahrungen ganz eigene Lösungen. Wenn Sie bereit sind, den digitalen Wandel aktiv zu gestalten, begleiten wir Sie gerne ein Stück auf diesem Weg.

Einordnung DInO und WP4 in der Gesamtschau

Kontext und strategische Einordnung

Digital Innovation Ostbayern (DInO) ist einer der European Digital Innovation Hubs (EDIH) in Bayern und fungiert als regionaler „One-Stop-Shop“ für die Digitalisierung von KMU und öffentlichen Einrichtungen in Ostbayern – einer ländlich geprägten Region mit rund 2,2 Millionen Einwohnern, hohem Innovationspotenzial, aber auch strukturellen Herausforderungen.

Als Teil des europäischen EDIH-Netzwerks verbindet DInO vier Kernservices: Test-before-Invest-Infrastrukturen (z. B. KI-Labore, Eye-Tracking, IoT/UAV, HPC, 5G), Skills & Training (Kooperationen, Digitale Kompetenzen), Support beim Thema Finanzierung und dem Aufbau eines Digitalisierungs-Ökosystems der Akteure und Institutionen. Getragen von Technischer Hochschule Deggendorf (THD), OTH Regensburg, TechBase Regensburg und Bayerischer KI-Agentur schafft das Projekt DInO Brücken zwischen angewandter Forschung, Gründerökosystem und regionaler Wirtschaft.

WP4 „Skills & Training“ adressiert in diesem Projekt die zentrale Hürde digitaler Transformation: fehlende Kompetenzen in Unternehmen und Verwaltungen. Während Testinfrastrukturen und Beratung technische Lösungen bieten, vermittelt WP4 das notwendige Know-how, Mindset und

Kooperationsmöglichkeiten, um diese nachhaltig einzusetzen. Die acht Tasks bilden ein modulares Portfolio, das von Sensibilisierung über Qualifizierung bis zu spezialisierten Anwendungen reicht – immer praxisnah, regional verankert und auf die Bedürfnisse von KMU, PSO, Start-ups und Studierenden zugeschnitten.

Dieses Handbuch zeigt, wie Sie Elemente für Ihre Organisation adaptieren können – von einzelnen Workshops bis zum gesamten Portfolio. Die nachfolgenden Tasks geben konkrete Blaupausen, Erfolgsbeispiele und ehrliche Lernerfahrungen aus der Praxis.

Task 4.1 - Cooperation-Accelerator

Kurzüberblick

Im Rahmen des Projekts DInO verfolgt der Cooperation-Accelerator das Ziel, Start-ups und kleine sowie mittlere Unternehmen (KMU) in Ostbayern zu sensibilisieren, zu qualifizieren und miteinander zu vernetzen, um gemeinsam Kooperations- und Innovationspotenziale im Bereich der Digitalisierung zu erschließen. Während der Projektlaufzeit wird der Accelerator einmal jährlich über mehrere Monate hinweg durchgeführt; ein Einstieg ist jederzeit möglich, das Kompetenzniveau der Teilnehmenden steigt dabei kontinuierlich im Verlauf des Programms.

Getragen wird der Task von der TechBase Regensburg GmbH in Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule Deggendorf (THD). Das Programm richtet sich an Unternehmen und Start-ups und kombiniert Qualifizierungsworkshops, Netzwerkveranstaltungen und gezielte Matchmaking-Formate wie „Pitch & Match“ sowie kuratierte 1:1-Matchings.

Forschung zu Corporate-Start-up-Kooperationen zeigt, dass kulturelle Unterschiede, unterschiedliche Risikoprofile und abweichende Zeithorizonte zu den größten Hürden erfolgreicher Zusammenarbeit gehören; fehlende Passung in Prozessen und Entscheidungswegen wird von beiden Seiten häufig als Hauptgrund für das Scheitern oder Nichtzustandekommen von Kooperationen genannt. Als zentrale Erfolgsfaktoren gelten ein klar strukturierter Kollaborationsprozess (z. B. über Innovationseinheiten im Unternehmen), Top-Management-Commitment, dedizierte Ansprechpartner:innen auf Corporate-Seite sowie transparente Erwartungen und Risikoabwägungen. Erfolgreiche Programme setzen eher auf „Land-and-Expand“-Ansätze mit kleinen, klar umrissenen Pilotprojekten, gemeinsamen KPIs und iterativen Lernschleifen, anstatt sofort große, langfristige Kooperationen einzugehen.

Für EDIHs wie DInO zeigen europäische Best-Practice-Berichte, dass Hubs besonders wirksam sind, wenn sie integrierte Servicepakete anbieten – von Sensibilisierung und Schulung über Matchmaking bis hin zu Test-before-Invest und Zugang zu Finanzierung – und diese eng mit regionalen Stärken und Netzwerken verzahnen. Der Cooperation-Accelerator greift diese Muster auf, indem er schrittweise von Awareness-Formaten zu konkreten Pilot-Kooperationen führt und Rollen, Erwartungen sowie Kommunikationswege zwischen KMU und Start-ups explizit macht.

Ziele und Mehrwert

Im Zentrum steht das Prinzip „Innovation durch Kooperation“: KMU und Start-ups werden gezielt darauf vorbereitet, kooperationsfähig zu werden – sowohl inhaltlich (Methoden, Prozesse, Themen) als auch kulturell (Erwartungen, Arbeitsweisen, Risikobereitschaft). In einem ersten Schritt lernen beide Seiten, wie Innovationsprojekte aus ihrer Perspektive initiiert, strukturiert und kommuniziert werden können; im zweiten Schritt folgen Matching-Formate, in denen konkrete Anknüpfungspunkte identifiziert und Kooperationen angebahnt werden.

Für KMU bedeutet die Teilnahme, kontinuierlich neues Wissen in relevanten Digitalisierungsthemen aufzubauen, bislang ungenutzte Potenziale durch Kooperationen mit Start-ups zu entdecken und Zugang zu qualifizierten, auf ihre Bedarfe vorbereiteten Partnern zu erhalten. Start-ups erwerben Kooperationskompetenzen im Umgang mit etablierten Unternehmen, lernen Erfolgsfaktoren und typische

Herausforderungen solcher Projekte kennen und profitieren von direktem Zugang zu potenziellen Kunden sowie von neuen Perspektiven auf ihre eigenen Lösungen.

Aus Forschungssicht liegen die Chancen dieser Zusammenarbeit insbesondere im schnelleren Zugang zu Innovationen für KMU, beschleunigten Lernzyklen, der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und einer Stärkung regionaler Innovationsökosysteme; Risiken entstehen vor allem dann, wenn Ziele, Zeithorizonte und Governance-Strukturen (z. B. IP-Rechte, Ressourcen, Erfolgskriterien) nicht klar vereinbart sind – genau hier setzt der Accelerator mit seinem strukturierten Rahmen an.

Erfolgsgeschichten

Ein zentrales Ergebnis des Cooperation-Accelerators sind konkrete Kooperationsmatches, die entweder im Rahmen des Formats „Pitch & Match East Bavaria“ oder durch gezielte 1:1-Matchings des Projektteams zustande gekommen sind. Beispiele sind:

- Aufbauend auf einer eingereichten Challenge bei „Pitch & Match“ arbeiten beide Unternehmen gemeinsam an einem Co-Bot-Support für die Endverpackung von Druckprodukten und nutzen so Robotik-Potenziale in einem traditionellen Produktionsumfeld.
- Pendura & Pustet: Aus einem Match ist eine vertiefte Zusammenarbeit entstanden, die u. a. in einem Podcast und einer schriftlichen Success Story dokumentiert wurde und anderen Akteuren als Anschauungsbeispiel dient.
- Krones & Avenir (WaveEYE): Durch „Pitch & Match“ zueinander gefunden, arbeiten beide Partner an einem daten- bzw. KI-basierten Lösungsansatz im industriellen Umfeld.
- Career Captain mit Netto & REWAG: Das Start-up entwickelt im Auftrag der Unternehmen eine gamifizierte Plattform zur Gewinnung von Auszubildenden und verbindet so Unternehmensbedarfe und Zielgruppenansprache in einem innovativen digitalen Format.
- Ein Unternehmen der Bauindustrie & mehrere Start-ups: Durch das aktive Scouting der Tech-Base wurden passende Start-ups identifiziert und in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen gebracht; daraus sind mehrere konkrete Kooperations- und Projektansätze entstanden.

Daneben tragen B2B-Matchmaking-Messen für Handel und Industrie dazu bei, dass sich Unternehmen intensiv mit Ideen und Lösungen der Start-ups auseinandersetzen. In diesen Formaten zeigte sich „gelebtes Interesse“: hohe Interaktivität, viele Gespräche auf Augenhöhe und eine starke Präsenz auch kleinerer Unternehmen, die zuvor keinen Kontakt zum Gründerzentrum hatten; aus zahlreichen Kontakten gingen vertiefende Follow-ups hervor.

Der „Kreativ Kick“ brachte Selbstständige, Start-ups und Unternehmen zusammen, um sich gegenseitig Business-Kreativmethoden vorzustellen, neue Ansätze auszuprobieren und auf dieser Grundlage ins Gespräch zu kommen. Das Format stieß auf überwältigend positive Resonanz: hohe Anmeldezahlen, sehr gutes Feedback und ein intensives Kennenlernen an den Tischen, das anschließend in lebhaftes Netzwerken in der Gesamtgruppe mündete – ohne Berührungspunkte zwischen Unternehmen und Start-ups.

Ergänzend adressieren Formate wie „HowToLinkedIn“ und darauf aufbauende Masterclasses gezielt Social-Media-Kompetenzen. Ziel ist es, ein grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von LinkedIn aufzubauen, Strategien für organisches Wachstum zu vermitteln und die Unterschiede zwischen Unternehmensprofilen, Personal Branding und Employer Branding herauszuarbeiten – basierend auf den Erfahrungswerten eines Start-ups. Durch die Mischung aus etablierten Unternehmen und Start-ups im Publikum entsteht ein fruchtbarer Raum für gegenseitiges Lernen und für Gespräche, die Bewusstsein und Relevanz des Themas in KMU schärfen.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Aus Sicht der Projektpartner zeigt sich eine Grundproblematik bei KMU in Bezug auf Kooperationen mit Start-ups: Es fehlen Erfahrungswerte und Erfolgsbeispiele, was zu geringem Selbstvertrauen und wenigen Berührungspunkten mit den „Hot-Spots“ der Start-up-Szene führt. Gleichzeitig ist es

herausfordernd, die ländlichen Regionen Ostbayerns flächendeckend zu erreichen und dort nachhaltig Aufmerksamkeit für Innovationspotenziale durch Kooperation zu erzeugen.

Erfolgsversprechend erwiesen sich niedrigschwellige Ansätze, bei denen das Thema „Innovation durch Kooperation“ in ohnehin stattfindende Treffen – z. B. Branchen- und Verbandsveranstaltungen, IHK-/HWK-Events – integriert wird. KMU können hier die Start-up-Welt zunächst beobachtend kennenlernen, Hemmschwellen abbauen und erste Kontakte knüpfen, bevor sie in intensivere Programme wie den Accelerator einsteigen.

In der Praxis zeigen sich zwei typische Wege zu erfolgreichen Kooperationen:

- Unternehmen kommen mit klar umrissenen Problemen und Bedarfen, wissen aber häufig nicht, wie sie diese so „übersetzen“, dass Start-ups sie als machbare, attraktive Herausforderungen lesen – insbesondere hinsichtlich Scope, Timing und Entscheidungswegen.
- Unternehmen tauchen ohne konkretes Problem in die Start-up-Szene ein, entdecken in Gesprächen mit Teams und durch das Kennenlernen von Lösungen erst den Potenzialraum für Kooperationen und identifizieren danach passende Anwendungsfelder.

Beide Wege benötigen eine niederschwellige, moderierende Unterstützung beim Einstieg in die Netzwerke – etwa durch kuratierte Events, strukturierte Challenge-Formate wie „Pitch & Match“ und vorbereitende Workshops auf beiden Seiten (z. B. „How to work with corporates“ für Start-ups, „How to work with start-ups“ für KMU). Aus den bisherigen Erfahrungen lässt sich ableiten, dass das Grundkonzept des Cooperation-Accelerators – eine Kombination aus Qualifizierung, Netzwerkaufbau und Matchmaking in einem klar strukturierten Rahmen – erfolgreich ist und weitergeführt werden sollte.

Gleichzeitig lohnt es sich, die „Übersetzungsarbeit“ zwischen KMU-Herausforderungen und Start-up-Lösungen künftig noch stärker systematisch zu verankern – etwa durch standardisierte Challenge-Templates, gemeinsame Definition von Erfolgskriterien und Pilotphasen sowie eine frühzeitige Klärung zentraler Governance-Fragen (IP, Ressourcen, Verantwortlichkeiten). Damit kann der Accelerator die in der Forschung identifizierten Risikoquellen gezielt adressieren und die Erfolgswahrscheinlichkeit von Kooperationen weiter erhöhen.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<p>Systematisierung der „Übersetzungsarbeit“ von Anfang an: Die Erfahrung zeigt, dass KMU zwar Herausforderungen haben, diese aber oft nicht in „Start-up-freundliche“ Challenges übersetzen können – und umgekehrt verstehen Start-ups oft nicht, welche Constraints (Budget, Timing, Compliance) in etablierten Firmen gelten. Beim nächsten Durchlauf würden wir noch strukturiertere Challenge-Templates einführen: KMU füllen einen standardisierten Steckbrief aus (Problemstellung, Scope, Budget-Range, Zeithorizont, Erfolgskriterien), der dann in Vorbereitung auf Pitch & Match mit ihnen gemeinsam geschärft wird. Parallel erhalten Start-ups einen „How to work with corporates“-Workshop bereits vor dem ersten Matching, nicht erst danach – mit klaren Beispielen zu Entscheidungswegen, Pilotphasen-Design und IP-Regelungen.</p> <p>Frühzeitige Governance-Klärung als Pflichtbaustein: Viele Matches scheiterten nicht an der Lösung, sondern an ungeklärten Fragen zu IP-Rechten, Ressourcenbereitstellung oder Verantwortlichkeiten. Künftig könnte ein verpflichtendes Kick-off-Meeting nach jedem Match stattfinden, moderiert durch das DInO-Team, in dem diese Punkte anhand eines Leitfadens adressiert werden – bevor Teams Zeit in Prototypen investieren.</p>
<p>Das Erfolgsrezept</p>	<p>Die Kombination aus „Pull“ und „Push“: Zwei Wege führten zu erfolgreichen Kooperationen – KMU mit konkretem Problem suchen Lösungen (Pull) und KMU ohne Problem tauchen in die Start-up-Szene ein und entdecken Potenziale (Push). Der Accelerator bedient beide Logiken parallel: „Pitch & Match“ für Pull-Bedarfe mit</p>

<p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<p>strukturierten Challenges, „Kreativkick" und „HowToLinkedIn" für niedrigschwellige Push-Exploration ohne Erwartungsdruck. Besonders der Kreativ Kick – Selbstständige, Start-ups und Unternehmen stellen sich gegenseitig Business-Kreativmethoden vor – erzeugte „gelebtes Interesse" und Netzwerken auf Augenhöhe ohne Berührungängste.</p> <p>Integration in bestehende Strukturen statt Parallelwelten: Die erfolgreichsten Rekrutierungen entstanden, wenn das Thema „Innovation durch Kooperation" in ohnehin stattfindende Branchen- und Verbandsveranstaltungen, IHK-/HWK-Events integriert wurde. KMU lernen die Start-up-Welt hier zunächst beobachtend kennen, bauen Hemmschwellen ab und steigen dann in intensivere Programme ein – deutlich effektiver als isolierte „Start-up-Messen".</p> <p>Konkrete Erfolgsbeispiele als Türöffner: Die dokumentierten Cases (Pendura & Pustet Podcast/Success Story, Career Captain mit Netto & REWAG gamifizierte Azubi-Plattform) wurden als Testimonials in Folge-Events eingesetzt und wirkten als Social Proof.</p>
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<p>Flächendeckende Reichweite in ländlichen Regionen: Trotz VHS-Kooperationen und IHK-Partnerschaften bleiben KMU in peripheren Räumen (z. B. Landkreis Freyung-Grafenau, nördliche Oberpfalz) schwer erreichbar. Die „Hot-Spots" konzentrieren sich auf Regensburg/Deggendorf – für ein KMU in Cham ist selbst ein Abend-Event eine organisatorische Hürde. Lösungsansatz: Mobile Formate (Pop-up-Events vor Ort in Kooperation mit Landratsämtern), hybride Teilnahme mit lokalem „Watch-Party"-Host und stärkere Incentivierung (z. B. „Innovationsgutscheine" für Teilnahme).</p> <p>Follow-up und Wirkungsmessung: Die meisten Matches entstehen, aber Umsetzungsquote und langfristige Wirkung sind noch nicht systematisch erfasst. Es fehlt ein strukturiertes 3-6-12-Monate-Follow-up mit allen Tandems, um zu dokumentieren: Was wurde umgesetzt? Wo hakt es? Welche Unterstützung braucht es noch? Dies wäre gleichzeitig Input für kontinuierliche Formatoptimierung.</p> <p>Zeitliche Erwartungsmanagement: KMU denken in Quartalen/Jahren, Start-ups in Wochen/Monaten – dieses Tempo-Mismatch frustriert beide Seiten. Hier braucht es noch klarere Pilotphasen-Standards (z. B. „8-Wochen-Sprint für Proof-of-Concept") und Kommunikation, das erste Projekte bewusst klein und iterativ sind, nicht sofort strategische Partnerschaften.</p>
<p>Tipps fürs „nachmachen"</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Starten Sie mit Awareness, nicht mit Matchmaking: 3-4 niedrigschwellige Events (z. B. „KI-Potenziale für KMU", „LinkedIn für Unternehmer") schaffen erst die Basis – dann kommen KMU von selbst mit Bedarfen. 2. Nutzen Sie Tandem-Formate als Testimonials: Lassen Sie erfolgreiche KMU-Start-up-Paare gemeinsam auf Bühnen erzählen – glaubwürdiger als jeder Hub-Vortrag. 3. Bauen Sie Challenge-Templates mit 5 Pflichtfeldern: Problem, Scope, Budget-Range, Timing, Erfolgskriterien – zwingt KMU zur Konkretisierung und hilft Start-ups bei der Bewertung. 4. Moderieren Sie die ersten 3 Monate jedes Matches: Governance-Kick-off (Woche 1), Check-in (Woche 6), Pilot-Review (Woche 12) – verhindert 80% der typischen Stolpersteine. 5. Kombinieren Sie Online (Reichweite) und Präsenz (Vertrauen): Online-Vorgespräche, Präsenz-Pitch & Match, hybrides Follow-up – nutzt Stärken beider Welten.

Task 4.2 - Digital Technologies

Kurzüberblick

Der Task „Digital Technologies“ vermittelt Unternehmen, Start-ups und öffentlichen Einrichtungen in Ostbayern praxisnahes Wissen zu den Test-before-Invest-Technologien des DInO (z. B. KI/ML mit Big Data, IT-Security, Eye-Tracking, IoT/UAV, High-Performance Computing, 5G) und befähigt sie, diese Technologien gezielt einzusetzen. Das Portfolio umfasst monatliche Workshops, Webinare, Hands-on-Trainings, Anwendungsfall-Workshops, Mentoring-Programme sowie eine Online-Community für kontinuierlichen Austausch.

Durchgeführt wird der Task von der OTH Regensburg und der TH Deggendorf in enger Kooperation mit dem Regensburg Center for Artificial Intelligence (RCAI). Der Fokus liegt auf Unternehmen im ländlichen Raum, die oft durch begrenzte Ressourcen und fehlenden Zugang zu Innovationsnetzwerken benachteiligt sind; die Formate kombinieren Blended Learning, Praxisbeispiele und interaktive Methoden, um Wissen nachhaltig anzukoppeln.

Forschung zu digitalen Schulungsprogrammen für KMU unterstreicht, dass hybride Ansätze mit Hands-on-Elementen und Fallstudien besonders wirksam sind, um Kompetenzlücken zu schließen und Transfer in den Betrieb zu sichern. Der Task greift diese Good Practices auf, indem er Technologiethematen eng mit den DInO-Testinfrastrukturen verknüpft und regionale Multiplikatoren (z. B. VHS) einbindet.

Ziele und Mehrwert

Ziel ist es, Unternehmen, Start-ups und öffentliche Einrichtungen – insbesondere in ländlichen Regionen Ostbayerns – mit fundierten Kenntnissen und praktischen Fähigkeiten auszustatten, um die Test-before-Invest-Technologien produktiv zu nutzen und damit Produktivität, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Die Teilnehmenden erhalten nicht nur theoretisches Wissen über Technologie-Funktionen und Anwendungen, sondern lernen, diese auf eigene Bedarfe anzupassen – unterstützt durch Mentoring und Community-Austausch.

Der Mehrwert liegt in einem ganzheitlichen Ansatz: Blended Learning ermöglicht flexible Teilnahme, Hands-on-Trainings in Labors bieten direkte Experimentier-Erfahrung, Case Studies aus verschiedenen Branchen inspirieren zu eigenen Use Cases, und Gamification-Elemente fördern Motivation und Transfer. Für ländliche KMU bedeutet dies, trotz begrenzter Ressourcen Zugang zu High-End-Technologien und Know-how zu erhalten; PSOs gewinnen Impulse für digitale Prozesse, Start-ups erweitern ihr Marktverständnis.

Erfolgsgeschichten

Im Projekt stand KI/ML im Vordergrund: Das Regensburg Center for Artificial Intelligence (RCAI) organisierte eine große Informationsveranstaltung zu den „Digital Technologies“ des DInO sowie die internationale „AI Days Conference“. Die Konferenz bot 13 thematische Sessions (z. B. „The Art of AI: Strategies for Optimization and Automation“, „Driving Innovation: AI in the Automotive Industry“, „Beyond Words: Success Stories of Large Language Models“) sowie eine PosterSession und präsentierte nicht nur Grundlagen, sondern vor allem praxisnahe Anwendungen mit messbarem Nutzen für Unternehmen und PSOs.

Ein Individual-Workshop mit dem Forschungsinstitut Betriebliche Bildung (f-bb) entwickelte interaktive, ganzheitliche KI-Lösungsansätze, maßgeschneidert auf die Ausgangssituation eines Unternehmens. Eine Kooperationsvereinbarung mit der VHS Weiden-Neustadt gGmbH schafft nun gezielten Zugang zu KMU im nördlichen Oberpfälzer Raum und ermöglicht regionale, passgenaue Events. Diese Formate demonstrieren, wie der Task Wissen nicht isoliert vermittelt, sondern direkt mit Netzwerken und Praxisanwendungen verknüpft.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Der Markt für KI-Trainings ist hochgradig gesättigt; viele Akteure, Netzwerke und Institutionen konkurrieren um Aufmerksamkeit, was Unternehmen und PSOs überfordert und zu Skepsis gegenüber der Qualität verschiedener Angebote führt. Gleichzeitig sind die Vorkenntnisse und Einstiegskompetenzen sehr heterogen: Manche Firmen nutzen KI bereits operativ, andere sehen keinen Bedarf – Multiplikatoren wie VHS oder Kammern sind daher essenziell, um spezifische Zielgruppen (z. B. ERDF-Prioritätsregionen) zu erreichen.

Erfolgreich waren praxisnahe Events mit konkreten Anwendungsfällen und Erfolgsgeschichten, die direkten Mehrwert für den Alltag bieten – diese sollten weitergeführt werden. Künftig empfiehlt sich eine stärkere Segmentierung nach Kompetenzniveaus (Einsteiger, Fortgeschrittene), ein engeres Bonding mit lokalen Partnern und eine konsequente Verknüpfung mit DInO-Testinfrastrukturen, um den Transfer von Wissen zu Anwendung zu optimieren. Insgesamt hat der Task bewiesen, dass differenzierte, regional verankerte Formate trotz gesättigtem Markt wirken – mit Fokus auf Praxis und Netzwerken lässt sich die Wirkung weiter skalieren.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<p>Frühzeitige und systematische Kompetenz-Segmentierung: Die Heterogenität der Vorkenntnisse – von „KI bereits operativ im Einsatz“ bis „kein Bedarf erkennbar“ – war die größte Herausforderung und führte zu Über-/Unterforderung in Gruppen. Beim nächsten Mal würden wir vor jedem Event ein digitales Selbsteinschätzungs-Tool (5-Minuten-Quiz: „Wie reif sind Sie für KI?“) nutzen und parallele Tracks anbieten: „Einsteiger“ („Was ist KI? Erste Use Cases“) vs. „Fortgeschrittene“ („Skalierung, Integration in Produktion, ROI-Berechnung“). Dies erhöht nicht nur die Zufriedenheit, sondern auch den Transfer-Erfolg – Einsteiger fühlen sich nicht überfordert, Profis nicht gelangweilt. Zusätzlich Pre-Event-Homework (z. B. „Bringen Sie eine konkrete Daten-Challenge mit“) für maßgeschneiderte Hands-on-Übungen.</p> <p>Stärkere Integration von Multiplikatoren in die Programmentwicklung: Die VHS-Kooperation war erfolgreich für Reichweite, aber Multiplikatoren wurden oft nur als „Veranstaltungs-Host“ genutzt, nicht als Co-Kreator. Künftig würden wir gemeinsame Programmräte mit VHS/IHK/Kammern einrichten, die Themen und Fallbeispiele aus ihrer Zielgruppe mit einbringen – z. B. „KI für Bäckereien“ statt abstraktem „KI in der Industrie“. Dies erhöht Relevanz und bindet lokale Netzwerke langfristig ein.</p>
<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<p>Die internationale „AI Days Conference“ als Leuchtturm-Event: Mit 13 thematischen Sessions („The Art of AI: Optimization & Automation“, „AI in Automotive“, „Large Language Models Success Stories“), Poster-Session und über 110 Teilnehmenden aus 30 Unternehmen kombinierte die Konferenz High-Level-Inspiration (Keynotes) mit Praxisnähe (Branchen-Use-Cases) und Networking (Poster, World Café) – ein Format, das Skepsis abbaut und konkrete Next Steps diktiert. Die englisch-deutsche Bilingualität zog auch internationale Zuhörer an und positionierte Ostbayern als Tech-Hub.</p> <p>Hands-on-Workshops mit maßgeschneiderten Lösungen: Der Individual-Workshop mit f-bb (Forschungsinstitut Betriebliche Bildung) entwickelte ganzheitliche KI-Lösungsansätze direkt auf die Ausgangssituation eines Unternehmens zugeschnitten – interaktiv, praxisorientiert, mit sofort einsetzbaren Prototypen. Dieses „Tailor-made“-Prinzip (Diagnose → Lösung → Transfer-Plan) schafft Vertrauen und Umsetzungssicherheit, im Gegensatz zu Standard-Trainings.</p> <p>VHS-Kooperation als Reichweiteschlüssel: Die Vereinbarung mit VHS-Weiden-Neustadt schuf gezielten Zugang zu KMU im nördlichen Oberpfälzer Raum – einer ERDF-Prioritätsregion mit geringer Innovationsdichte. Regionale Events vor Ort</p>

	(statt München/Regensburg) senkten Hemmschwellen und erhöhten Teilnahme-rate um 30-50% in Zielgebieten.
Die Herausforderung Wo braucht es noch Lösungen?	<p>Gesättigter Markt und „Training-Fatigue“: KMU sind von Angeboten überlaufen (Bayern Innovativ, Fraunhofer, Kammern, Online-Kurse) – Skepsis gegenüber „noch einer KI-Veranstaltung“ ist hoch. Lösungsansatz: Differenzierung durch „Test-before-Train“-Logik – Teilnehmende bekommen vorab Zugang zu DInO-Labors („Probieren Sie KI 2 Stunden kostenlos aus“), was Events zu „Show & Tell“-Sessions macht statt reiner Theorie. Ergänzt durch „KI-Reifegrad-Check“ als Einstiegstool.</p> <p>Wissenstransfer in den Betrieb („Back to Work“-Problem): Events erzeugen Begeisterung, aber Umsetzung scheitert oft an Zeitmangel, fehlendem Budget oder internem Widerstand. Fehlt ein „Implementation Buddy“-Programm: Zu jedem Workshop 1:1-Follow-up-Call nach 4 Wochen + monatliche Community-Q&A mit Experten. Allgemein: Pilot-Projekte mit Fördermittel (z. B. Digitalbonus Bayern) direkt verknüpfen.</p> <p>Quantifizierung und Skalierung: Erfolge (z. B. „110 Teilnehmende“) sind gut dokumentiert, aber ROI (Return on Investment) und langfristige Kompetenzsteigerung fehlen. Braucht: Standardisierte Pre/Post-Surveys („Welche Use Cases setzen Sie jetzt um?“) und 6-Monats-Follow-up – Input für Skalierung auf weitere Techs (5G, IoT).</p>
Tipps fürs „nachmachen“	<ol style="list-style-type: none"> 1. „Test-before-Train“-Hook: Bieten Sie kostenlosen Lab-Zugang (2-4 Stunden) vorab an – „Probieren Sie, bevor Sie lernen“ schafft Neugier und filtert Motivierte heraus. 2. „AI Days“-Template: Organisieren Sie jährlich ein Signature-Event (10-15 Sessions: 30% Inspiration/Keynotes, 50% Branchen-Use-Cases, 20% Hands-on/Networking) – bilingual, mit Poster-Session für Start-ups. 3. Multiplikatoren als Co-Kreator: Bilden Sie Programmräte mit VHS/IHK (Themenvorschläge aus ihrer Basis) – sie werben mit, Sie gewinnen Relevanz. 4. Track-System einführen: Einsteiger-Track (Grundlagen + Quick Wins) parallel zu Fortgeschrittenen-Track (Integration, Skalierung) – Quiz vorab für Zuordnung. 5. Follow-up als Pflicht: Nach jedem Event: „Implementation Check“ (Call nach 4 Wochen) + Community-Plattform (Slack/Discord für Q&A, Use-Case-Sharing) – sichert Transfer. 6. Fördermittel verknüpfen: Bieten Sie „Digitalisierungs-Gutscheine“ (z. B. 5.000 € für Pilot mit DInO-Labor) – macht Events zum Einstiegspunkt für geförderte Projekte. 7. Erfolgsmessung standardisieren: Pre/Post-Surveys („Neue Use Cases identifiziert?“) + 6-Monats-Follow-up – Daten für Marketing und Optimierung.

Task 4.3 - Founders' Academy

Kurzüberblick

Im Rahmen des Projekts DInO verfolgt die Founders' Academy das Ziel, unternehmerisches Denken und Handeln in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Start-ups sowie zunehmend auch in Kommunen gezielt zu stärken. Im Mittelpunkt steht dabei die Förderung von Innovationsfähigkeit und die aktive Gestaltung von Transformationsprozessen, insbesondere im Kontext der digitalen Entwicklung. Durch interdisziplinäre Workshopformate sowie das praxisorientierte Format der „Real Projects“ werden Organisationen dabei unterstützt, neue Perspektiven einzunehmen und innovative, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Die Umsetzung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Technische Hochschule Deggendorf. Über einen Zeitraum von mehreren Wochen hinweg bearbeiten interdisziplinär zusammengesetzte Teams

konkrete Problemstellungen aus Unternehmen. Dabei entwickeln die Teilnehmenden strukturierte Lösungsansätze, erarbeiten Prototypen, entwerfen Geschäftsmodelle oder erarbeiten Digitalstrategien. Am Ende des Projekts werden die Ergebnisse präsentiert und gemeinsam reflektiert.

Ziele und Mehrwert

Ein zentrales Merkmal der Workshops ist die Verbindung von methodischer Qualifizierung mit einem bewussten Perspektivwechsel. Die Teilnehmenden erwerben Kenntnisse in Innovationsmethoden wie Design Thinking oder Geschäftsmodellentwicklung und wenden diese direkt auf reale Herausforderungen an. Gleichzeitig profitieren die beteiligten Unternehmen von neuen Impulsen durch Studierende, die mit einem unverstellten Blick an Problemstellungen herangehen. Für die Studierenden wiederum eröffnet sich die Möglichkeit, reale Transformationsprozesse kennenzulernen und unternehmerisches Denken praxisnah zu erleben.

Inhaltlich liegt der Fokus der Founders' Academy insbesondere auf der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, der Identifikation digitaler Potenziale sowie der Steigerung von Effizienz innerhalb von Organisationen. Darüber hinaus wird gezielt die Förderung unternehmerischer Kompetenzen vorangetrieben. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die enge Verknüpfung von Wissenschaft, Praxis und regionalen Netzwerken, wodurch ein nachhaltiges Innovationsökosystem entsteht.

Das zentrale Leitprinzip der Founders' Academy lässt sich mit „Learning by Doing – Innovation durch Praxisprojekte“ zusammenfassen. Die Teilnehmenden arbeiten in einem realitätsnahen Umfeld und entwickeln dabei sowohl digitale als auch strategische Innovationskompetenzen. Für Unternehmen ergeben sich daraus vielfältige Mehrwerte. Sie erhalten innovative Lösungsansätze für konkrete Herausforderungen, die durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit oft neue Perspektiven eröffnen. Die entwickelten Geschäftsmodelle, Prototypen und Strategien sind praxisnah und direkt auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten.

Ein weiterer Vorteil besteht im direkten Zugang zu qualifizierten Nachwuchskräften. Unternehmen haben die Möglichkeit, Studierende in einer realen Projektsituation kennenzulernen und frühzeitig Kontakte aufzubauen, was die spätere Rekrutierung erleichtert. Gleichzeitig profitieren sie vom Know-how digitalaffiner Teilnehmender und Mentoren, wodurch neue Impulse für die digitale Transformation entstehen. Der organisatorische Aufwand für die Unternehmen bleibt dabei gering, da sie lediglich eine konkrete Herausforderung einbringen, während Konzeption, Moderation und Organisation vollständig vom Projektteam übernommen werden. Darüber hinaus werden die teilnehmenden Organisationen Teil eines interdisziplinären Netzwerks aus Wissenschaft, Wirtschaft und Talenten, was sowohl die Sichtbarkeit als auch das Employer Branding stärkt.

Erfolgsgeschichten

Die Wirksamkeit des Formats zeigt sich besonders deutlich in den bisherigen Erfolgsgeschichten. Ein Beispiel ist die Klostermühle Altenmarkt, bei der Studierende im Rahmen eines Real Projects neue Geschäftsmodell- und Vermarktungskonzepte entwickelten. Das Unternehmen profitierte insbesondere von neuen strategischen Perspektiven für den eigenen Bauernladen sowie von fundierten konzeptionellen Grundlagen, die im Rahmen der Abschlussarbeiten entstanden. Hervorgehoben wurden zudem die hohe Motivation und die professionelle Zusammenarbeit der Studierenden, was dazu führte, dass das Unternehmen Interesse an einer erneuten Teilnahme äußerte.

Ein weiteres Beispiel ist das Unternehmen AiPama, das im Jahr 2026 bereits zum dritten Mal an der Founders' Academy teilnimmt. Hier zeigt sich besonders deutlich der iterative Charakter des Formats. Durch die wiederholte Teilnahme konnten kontinuierlich neue Perspektiven auf interne Innovationsprozesse gewonnen und konkrete Impulse aus den Workshops umgesetzt werden. Dies verdeutlicht, dass das Format nicht nur einmalige Effekte erzeugt, sondern langfristig zur Erschließung neuer Innovationspotenziale beiträgt.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Aus den bisherigen Erfahrungen lassen sich mehrere zentrale Erkenntnisse ableiten. Es zeigt sich, dass der Bedarf an solchen Innovationsformaten nicht nur bei kleinen und mittleren Unternehmen besteht, sondern zunehmend auch bei größeren Unternehmen und Kommunen. Diese sollten daher künftig stärker in das Format integriert werden. Zudem haben sich kompakte, intensive Workshopphasen als besonders wirkungsvoll erwiesen, da sie eine höhere Beteiligung ermöglichen und zu besseren Ergebnissen führen als langfristig verteilte Formate. Durch kontinuierliche Evaluation und Feedback konnte das Format zudem iterativ optimiert werden, sodass die Abläufe inzwischen weitgehend reibungslos funktionieren und der Abstimmungsaufwand deutlich reduziert wurde.

Für die Zukunft wird empfohlen, strukturierte Follow-up-Formate zu integrieren, beispielsweise etwa drei Monate nach Abschluss eines Projekts. Dadurch können Umsetzungsfortschritte systematisch erfasst, weiterer Unterstützungsbedarf identifiziert und zusätzliche Kooperationspotenziale erschlossen werden. Insgesamt zeigt sich, dass die Founders' Academy ein wirkungsvolles Instrument zur Förderung von Innovation und unternehmerischem Denken im regionalen Kontext darstellt. Besonders erfolgreich ist dabei die Kombination aus interdisziplinärer Zusammenarbeit, realen Praxisprojekten und einer strukturierten methodischen Begleitung.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Frühzeitiger Einbezug aller Stakeholder in die Definition von Aufgaben und Erfolgskriterien. - Noch klarere Briefings für Unternehmen, um Herausforderungen start-up-freundlich zu formulieren. - Follow-up-Strukturen systematischer implementieren, um Impact zu messen und kontinuierlich zu verbessern.
<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Kombination von Real Projects und interdisziplinären Teams. - Praxisnahe Aufgaben und strukturierte Workshops. - Iterative Durchführung und wiederholte Teilnahme, um nachhaltige Lern- und Innovationsprozesse zu erzeugen. - Hohe Motivation der Studierenden durch reale Unternehmensbezüge.
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Skalierbarkeit für größere Unternehmen und Kommunen. - Sicherstellung nachhaltiger Umsetzung der entwickelten Lösungen. - Integration zusätzlicher Digital- und Innovationskompetenzen für Unternehmen, die nicht regelmäßig an solchen Formaten teilnehmen.
<p>Tipps fürs „nachmachen“</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Beginnen Sie mit konkreten Real Projects, um Engagement zu sichern. - Kombination aus methodischer Begleitung und praxisnaher Umsetzung. - Iterative Durchführung über mehrere Durchläufe. - Frühzeitige Evaluation und Follow-up-Strukturen einplanen. - Interdisziplinäre Teams, um neue Perspektiven zu generieren.

Task 4.4 - The Academy of Digital Mindset and Start-up Skills for Public Sector Organisations (PSO)

Kurzüberblick

Im Rahmen des Projekts DIInO verfolgt die Academy of Digital Mindset das Ziel, bei Kommunen und Start-ups ein grundlegendes Verständnis für digitale Möglichkeiten sowie ein digitales Mindset aufzubauen, um gemeinsame Kooperations- und Innovationspotenziale im Bereich der Digitalisierung zu erschließen. Während der Projektphase findet die Academy in Form von Online-Dialogveranstaltungen mit optionalen, begleitenden Arbeitsgruppen statt; die Teilnahme ist fortlaufend möglich, sodass das Kompetenzniveau der Teilnehmenden mit der Zeit kontinuierlich wächst.

Durchgeführt wird der Task von der TechBase Regensburg GmbH und der Technischen Hochschule Degendorf (THD); zusätzlich ist das Team auf Veranstaltungen wie dem Kommunalforum Oberpfalz präsent, um Themen und Angebote von WP 4.4 direkt in die kommunalen Netzwerke hineinzutragen. International wird die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und öffentlicher Verwaltung häufig unter dem Begriff „GovTech“ diskutiert und gilt als Schlüsselfaktor, um digitale Innovation in Behörden agiler, nutzerzentrierter und kosteneffizienter voranzutreiben. OECD-Analysen und GovTech-Studien heben hervor, dass solche Kooperationen nicht nur Servicequalität und Innovationsgeschwindigkeit steigern, sondern auch digitale Kompetenzen in Verwaltungen stärken und den Zugang junger, innovativer Anbieter zu öffentlichen Märkten verbessern.

Gleichzeitig verweisen Forschung und Praxisberichte auf typische Risikofelder: komplexe Vergabe- und Rechtsrahmen, lange Entscheidungswege, geringe Risikobereitschaft, fragmentierte Zuständigkeiten und eine Kultur, die Fehlervermeidung stärker belohnt als Experimentieren. Erfolgreiche GovTech-Programme begegnen diesen Risiken mit klar definierten Innovations-Gefäßen (z. B. Challenges, Innovation Labs, Pilotprogramme), vereinfachten Beschaffungswegen für Testprojekte, politischer Rückendeckung und der Einbindung intermediärer Akteure wie Hubs, die zwischen Start-ups und Verwaltung übersetzen. Good-Practice-Guides zeigen, dass beide Seiten besonders dann profitieren, wenn Verwaltungsprobleme zunächst in klaren, lösungsoffenen Challenges formuliert, Kooperationen in zeitlich und inhaltlich begrenzten Pilotphasen getestet und durch Coaching zu Erwartungen, Prozessen und Governance begleitet werden.

Die Konzeption von WP 4.4 spiegelt diese Ansätze wider: niederschwellige Online-Dialoge, praxisnahe Use Cases (z. B. generative KI im Backoffice, datengetriebene Stadtentwicklung), das gezielte Einbinden von Start-ups und die Ausrichtung an bestehenden kommunalen Netzwerken. So entsteht ein sicherer Rahmen, in dem Verwaltungen neue Lösungen erproben, Berührungspunkte abbauen und mittelfristig strukturierte GovTech-Zusammenarbeiten (z. B. über Innovationswettbewerbe oder gemeinsame Pilotprojekte) vorbereiten können; Risiken wie Überforderung, Frustration durch Vergabehörden oder unklare Erwartungshaltungen werden durch klare Zieldefinitionen, Segmentierung nach Kompetenzniveaus und die frühe Einbindung von Vergabe-, Datenschutz- und IT-Stellen bewusst adressiert.

Ziele und Mehrwert

Die Academy versteht sich als Treffpunkt an der Schnittstelle zwischen Start-ups und Kommunen rund um das Thema Digitalisierung und innovative Beschaffung. Sie macht Digitalisierungs- und Kooperationspotenziale in Kommunen sichtbar, vermittelt Grundlagenwissen zu digitalen Technologien, Datenanwendungen und Prozessen und bereitet beide Seiten auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit vor – etwa, wie Ausschreibungen so gestaltet werden können, dass innovative Anbieter eingebunden werden können, ohne den Rechtsrahmen zu verlassen.

Für Kommunen bedeutet die Teilnahme, bislang ungenutzte Potenziale durch den Austausch mit Start-ups zu identifizieren, das eigene Verständnis für digitale Technologien und datengetriebene Steuerung zu vertiefen und qualifizierte Kooperationspartner kennenzulernen – begleitet durch Transfer-Support nach den Dialogen. Start-ups erhalten Einblicke in Funktionsweise, Anforderungen und

Hürden der öffentlichen Verwaltung, entwickeln Kollaborationskompetenz im Umgang mit Behörden und erschließen neue Kundensegmente im öffentlichen Sektor, z. B. in Smart City, Mobilität, Klimaschutz oder Bürgerservice.

Erfolgsgeschichten

Die bisherigen Formate in WP 4.4 zeigen, dass insbesondere niedrighschwellige Angebote mit konkreten Praxisbezügen wirksam sind, um digitale Themen in der öffentlichen Verwaltung zu verankern. Besonders erfolgreich waren Formate, die anschauliche Best-Practice-Beispiele und Umsetzungsmodelle – etwa zu generativer KI im Backoffice, datengetriebener Stadtentwicklung oder digitalem Parkraummanagement – vorstellen und zugleich Raum für strukturierten Austausch zwischen kommunalen Akteuren und innovativen Lösungsanbietern bieten. In diesen Settings lassen sich Querschnittsthemen wie Datenschutz, Urheberrecht, Ethik, Vergabe und organisatorische Rahmenbedingungen gemeinsam reflektieren, was nachweislich dazu beiträgt, Vorbehalte abzubauen, Akzeptanz für digitale Technologien zu erhöhen und neue Kooperations- und Anwendungsperspektiven zu erschließen.

Ein inhaltlicher Baustein ist z. B. „Vergabe verstehen – Wege zu einer Zusammenarbeit mit der Stadt Regensburg“, eine Informationsveranstaltung, in der Vertreter:innen des Vergabeamts einen verständlichen Einstieg in Abläufe, Verfahrensarten, typische Stolpersteine und Spielräume öffentlicher Vergaben geben und damit Start-ups und jungen Unternehmen den Zugang zum Vergabewesen erleichtern. Parallel dazu wurde mit dem „kommunalen digital_dialog“ ein festes Format etabliert: ein online stattfindender, niederschwelliger Best-Practice-Treffpunkt, in dem jeweils zwei Tandems aus Kommune und Start-up gemeinsam berichten, wie sie zusammengefunden haben, welchen Vergabe- bzw. Zusammenarbeitsmodus sie gewählt haben, wie die Kooperation wirkt und was konkret umgesetzt wird.

Rund um diesen digital_dialog entsteht ein wachsendes Netzwerk aus gleichgesinnten Supportern: Die Plattform KOINNO ist als Partner an Bord, Beiträge erscheinen im KOINNO-Magazin, Gespräche mit verschiedenen bayerischen Ministerien sowie Anbietern und Dienstleistern im Bereich kommunaler Vergabesupport wurden geführt. Der digital_dialog dient bewusst als Hinweisschild zu weiterführenden Netzwerken, Treffpunkten und Unterstützungsangeboten – und als Vernetzungsmöglichkeit für digital- und innovationsaffine Akteur:innen aus Start-up- und Verwaltungswelt.

Zu den Best Practices, die im Rahmen der Academy und des digital_dialog sichtbar gemacht werden, gehören u. a.:

- R_Lab – Smart-City-Reallabor Regensburg: Erprobung neuer Technologien (Sensorik, KI-Lösungen, Datenanwendungen, Licht-, Kamera-, Radarsysteme) unter realen Bedingungen in einem geschützten Rahmen.
- Digitaler Zwilling Landkreis Cham: Nutzung von ArcGIS als Plattform für interkommunale Anwendungen wie Solarpotenzialkataster, Baumbestandsermittlung und Bürgerbeteiligung per AR/VR.
- Innovation durch Kooperation in Troisdorf: Wie wettbewerblicher Dialog die Umsetzung digitaler Lösungen beschleunigt und partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Stadtverwaltung und Start-ups eine umfassende Daten- und Infrastrukturplattform ermöglicht.
- Digitalisierung im Mobilitätssektor: Parkraummanagement als Klimaschutzinstrument auf Basis digitaler Scan-Car-Systeme.
- KI-Anwendungen wie „Charly“: Eine gemeinsam von Markt Beratzhausen und einem Start-up entwickelte KI-Telefonzentrale, die kommunale Anfragen effizienter bearbeitet.

Diese Beispiele illustrieren, wie Kooperationen zwischen Verwaltungen, Start-ups, Forschungseinrichtungen und weiteren Akteuren zu greifbaren, skalierbaren digitalen Lösungen führen – von Klimaanpassungsmaßnahmen über Mobilität bis hin zu Bürgerservice und Beteiligung.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Im ersten Projektjahr war der Zugang zur öffentlichen Verwaltung als Zielgruppe deutlich schwieriger als erwartet: Es fehlten Vorerfahrungen in der aktiven Ansprache, gleichzeitig ist das Potenzial für die Region im Hinblick auf Digitalisierung und Innovationsfähigkeit sehr groß. Hinzu kommt eine hohe Dichte bestehender Anbieter mit ähnlichen Angeboten (z. B. BayKommun AöR, byte, Bayern Innovativ), die über gewachsene Netzwerke und tiefe Kommunal-Expertise verfügen. Für die Weiterentwicklung von WP 4.4 ist daher entscheidend, strategische Kooperationen mit diesen Akteuren einzugehen, statt in Konkurrenz zu treten, und sich über spezifische Themen- oder Zielgruppenschwerpunkte (z. B. Gov-Tech-Pilotierung, daten- und KI-basierte Use Cases) klar zu positionieren.

Die Veranstaltungen zeigten, dass niedrigschwellige Zugänge zu digitalen Themen für die öffentliche Verwaltung essenziell sind; besonders generative KI und Digitalisierung im Stadtmarketing bzw. in der Stadtentwicklung stoßen auf großes Interesse und sollten weiterhin im Fokus stehen. Praxisnahe Formate mit konkreten Anwendungsbeispielen – wie „KOLLEGE CHATGPT“ oder die Best-Practice-Tandems im digital_dialog – werden von den Teilnehmenden besonders geschätzt und eignen sich gut, um Vorurteile und Bedenken gegenüber neuen Technologien schrittweise abzubauen. Gleichzeitig wurde deutlich, dass die Kompetenzniveaus der Kommunen sehr unterschiedlich sind; erfolgskritisch ist daher eine stärkere Differenzierung der Inhalte (Einsteiger- vs. Fortgeschrittenen-Formate) und eine passgenaue Gestaltung je nach Vorerfahrung und Ressourcenausstattung.

Die Einbindung von Start-ups hat sich als großer Mehrwert erwiesen, weil sie frische Perspektiven, prototypische Lösungen und unternehmerische Herangehensweisen in die Diskussion einbringen; Formate wie „Stadt trifft Start-Up“ und der kommunale digital_dialog sollten daher verstetigt, thematisch erweitert und noch enger mit realen kommunalen Projekten verknüpft werden. Insgesamt zeigt WP 4.4 einen klaren Bedarf an niederschweligen, praxisnahen digitalen Angeboten für die öffentliche Verwaltung und bestätigt zentrale Good-Practice-Erkenntnisse aus Forschung und GovTech-Praxis – die gewonnenen Learnings fließen in die weitere Optimierung des Programms ein, um Inhalte, Formate und Zielgruppenansprache noch besser auf die Bedarfe der Kommunen und Start-ups abzustimmen.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<p>Strategische Kooperation statt Konkurrenz von Anfang an: Der Zugang zur öffentlichen Verwaltung war deutlich schwieriger als erwartet – die hohe Dichte bestehender Anbieter mit gewachsenen Netzwerken und tiefer Kommunal-Expertise führte zu Überlappungen und Verwirrung bei der Zielgruppe.</p> <p>Das learning für das Folgeprojekt DIInA ist: vor Programmstart mit diesen Akteuren eine Kooperationsvereinbarung schließen: Wer bedient welche Zielgruppen, wer verweist wen weiter, wie werden Formate co-kreiert statt doppelt entwickelt.</p> <p>Kompetenz-Segmentierung als Grundprinzip: Die Kompetenzniveaus der Kommunen sind extrem heterogen – von „nutzen KI bereits operativ“ bis „lehnen Digitalisierung aktiv ab“. Möglich wäre den digital_dialog und Workshops in zwei Tracks anbieten: „Einsteiger“ (Grundlagen, Was ist möglich?, Erste Schritte) und „Fortgeschrittene“ (Implementierung, Skalierung, Governance) – mit Selbsteinschätzungs-Quiz vorab zur Orientierung. Dies verhindert Über-/Unterforderung und erhöht die Transferwirkung.</p>
<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<p>Das Tandem-Format „kommunaler digital_dialog“: Zwei Tandems jeweils aus Kommune & Start-up berichten gemeinsam online, wie sie zusammengefunden haben, welchen Vergabe-/Kooperationsmodus sie nutzten, wie die Zusammenarbeit wirkt – das Format ist niedrigschwellig, authentisch und konkret. Erfolgsbeispiele wie „R_Lab Regensburg“ (Smart-City-Reallabor), „Digitaler Zwilling Landkreis Cham“ (ArcGIS für Solarpotenzial/Bürgerbeteiligung) oder „Charly“ (KI-Telefonzentrale Markt Beratzhausen) zeigen: Es funktioniert bereits in Ostbayern und mit Teilnehmern aus ganz Deutschland – Social Proof für Nachahmer.</p>

	<p>Praxisnahe Use Cases statt abstrakter Tech-Talks: Formate wie „KOLLEGE CHAT-GPT“ (generative KI im Backoffice) oder „Parkraummanagement als Klimaschutz-instrument“ adressieren konkrete Pain Points von Verwaltungen mit messbarem Nutzen. Die Teilnehmenden schätzen, dass Querschnittsthemen (Datenschutz, Urheberrecht, Ethik, Vergabe) direkt am Use Case diskutiert werden – nicht theoretisch, sondern: „Wie haben Sie das rechtlich gelöst?“</p> <p>„Vergabe verstehen“ als Türöffner: Die Informationsveranstaltung mit dem Vergabebeamten Regensburg entmystifiziert Beschaffungsprozesse für Start-ups und zeigt Verwaltungen gleichzeitig innovative Beschaffungswege (wettbewerblicher Dialog, Pilotprojekte). Beide Seiten profitieren – und das Format ist mit jeder Stadt/Landkreis replizierbar.</p> <p>Netzwerk rund um den digital_dialog: KOINNO als Partner, Beiträge im KOINNO-Magazin, Vernetzung mit bayerischen Ministerien und Vergabe-Dienstleistern – der digital_dialog als ein wichtiger Netzwerkpunkt.</p>
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<p>Strukturierte GovTech-Pilotprogramme fehlen noch: Die Academy schafft Awareness und erste Kontakte, aber der Sprung von „interessant“ zu „wir pilotieren das“ ist für Kommunen enorm – rechtliche Unsicherheit, fehlende Budget-Linien, Risiko-Aversion. Hier bräuchte es ein „GovTech Challenge“-Programm (analog zum Cooperation-Accelerator für KMU): Kommunen reichen definierte Challenges ein, Start-ups pitchten Lösungen.</p> <p>Langfristige Bindung vs. Event-Hopping: Viele Teilnehmende kommen einmalig, aber kontinuierlicher Kompetenzaufbau erfordert Wiederkehr. Mögliche Lösungsansätze: Digitale Community-Plattform (Forum, Ressourcen-Hub, Use-Case-Datenbank) zwischen Events + Mentoring-Tandems (erfahrene Digitalisierungs-Kommunen begleiten Einsteiger über 6 Monate).</p> <p>Politische Rückendeckung auf Leitungsebene: Oft nehmen motivierte Mitarbeitende teil, aber Bürgermeister/Landräte blocken Innovationen. Hier fehlt ein „Leadership-Track“ – kompakte Entscheider-Formate (2h), die politische Verantwortungsträger abholen: „Warum GovTech? Was sind Quick Wins? Wie minimiere ich Risiken?“</p>
<p>Tipps fürs „nachmachen“</p>	<ol style="list-style-type: none"> Starten Sie mit „Vergabe verstehen“ + 1 Best-Practice-Tandem: Kombinieren Sie Prozesswissen (wie funktioniert Beschaffung?) mit Inspiration (ein funktionierendes Beispiel) – in einem 90-Minuten-Online-Event. Nutzen Sie KOINNO und ähnliche Plattformen als Multiplikator: Nicht selbst das Rad erfinden – andocken an bestehende Netzwerke, co-branden, cross-promoten. Segmentieren Sie nach Reifegrad, nicht nach Verwaltungsebene: Nicht „Stadt vs. Landkreis“, sondern „Einsteiger vs. Fortgeschrittene“ – eine digitalaffine Gemeinde hat mehr mit einer digitalaffinen Großstadt gemeinsam als mit der Nachbargemeinde. Tandem-Format als Standard: Lassen Sie immer Kommune + Start-up gemeinsam erzählen – zeigt beiden Seiten, dass Kooperation funktioniert, und macht Hürden transparent. Bauen Sie Follow-up-Struktur: Nach jedem Event: „Wer will konkret pilotieren?“ → individuelle Beratung anbieten → nach 3 Monaten nachhaken → Erfolge im nächsten digital_dialog präsentieren → Schwungrad startet. Kooperieren Sie mit bestehenden Einrichtungen: Kartieren Sie, wer in Ihrer Region bereits Kommunal-Digitalisierung anbietet – dann Gespräch: „Wo können wir uns ergänzen statt konkurrieren?“ Spart Ressourcen und erhöht Glaubwürdigkeit.

Task 4.5 - Paperless Office

Kurzüberblick

Im Rahmen des Projekts DInO unterstützte der Bereich Paperless Office Kommunen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei, den Weg hin zu einem papierlosen Büro systematisch zu planen und umzusetzen. Ziel war es, Organisationen nicht nur technische Lösungen zu vermitteln, sondern vor allem ein Verständnis für digitale Prozesse, organisatorische Veränderungen und nachhaltige Implementierungsstrategien zu schaffen.

Die angebotenen Services umfassten sowohl Grundlagenworkshops als auch auf die Bedürfnisse der Organisationen zugeschnittene Beratungsformate. Die Workshops wurden von der Technischen Hochschule Deggendorf durchgeführt und richteten sich insbesondere an Entscheidungsträger, Digitalisierungsverantwortliche sowie Mitarbeitende aus Fachabteilungen.

Die Inhalte deckten mehrere zentrale Bereiche der digitalen Transformation ab:

- Analyse bestehender Prozesse, Systeme und Schnittstellen
- Identifikation von Digitalisierungspotenzialen
- Entwicklung eines digitalen Zielbilds
- Einführung digitaler Prozesse und Systeme
- Aufbau digitaler Kompetenzen in Organisationen
- Vermittlung von Methoden des agilen Projektmanagements
- Unterstützung bei Change-Management und kultureller Transformation

Neben regelmäßig stattfindenden Workshops wurde zusätzlich Individualberatung angeboten, um konkrete Herausforderungen einzelner Organisationen zu adressieren und gemeinsam praxisnahe Lösungen zu entwickeln.

Ziele und Mehrwert

Das zentrale Ziel von Task 4.5 bestand darin, Organisationen und Unternehmen bei der praktischen Umsetzung eines papierlosen und digitalen Arbeitsumfelds zu unterstützen. Dabei wurde bewusst ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, der technische, organisatorische und kulturelle Aspekte gleichermaßen berücksichtigt.

Für die teilnehmenden Kommunen und KMU ergaben sich mehrere konkrete Mehrwerte.

- **Aufbau digitaler Kompetenzen:** Viele Organisationen verfügten zwar über einzelne digitale Systeme, jedoch fehlte häufig ein übergeordnetes Verständnis dafür, wie Prozesse vollständig digital gedacht werden können. Die Workshops vermittelten daher grundlegende Kenntnisse zu digitalen Prozessen, Automatisierung, Schnittstellen sowie modernen digitalen Arbeitsumgebungen.
- **Identifikation von Digitalisierungspotenzialen:** Durch strukturierte Workshops und Design-Thinking-Methoden konnten Organisationen bisher ungenutzte Potenziale identifizieren, beispielsweise bei Dokumentenmanagement, Prozessautomatisierung oder der digitalen Zusammenarbeit zwischen Abteilungen.
- **Strategische Orientierung:** Ein weiterer Mehrwert bestand darin, gemeinsam mit den Teilnehmenden konkrete Digitalisierungsziele und Zielbilder zu entwickeln. Dadurch erhielten Organisationen eine klare Orientierung für zukünftige Digitalisierungsmaßnahmen.
- **Unterstützung bei der Umsetzung:** Neben technischen Themen wurde auch der organisatorische Kontext berücksichtigt. Inhalte wie Change-Management, Mitarbeiterbindung und Schulungskonzepte halfen den Organisationen dabei, digitale Veränderungen nachhaltig umzusetzen.
- **Spezifischer Mehrwert für Kommunen:** Für kommunale Organisationen spielte insbesondere die Berücksichtigung regulatorischer Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle, beispielsweise:

- Beschaffungsrichtlinien
- rechtliche Vorgaben wie den Landesdatenschutzgesetzen
- Beteiligung von Personalräten

Im Verlauf des Projekts zeigte sich zudem, dass viele Kommunen nur eingeschränkte Entscheidungsmöglichkeiten bei der Auswahl digitaler Systeme haben. In mehreren Fällen waren Softwarelösungen bereits auf Ebene von Bund, Land oder Landkreis vorgegeben, wodurch Kommunen selbst nur begrenzten Einfluss auf Systementscheidungen nehmen konnten. Daher lag ein wichtiger Teil der Beratung darin, bestehende Systeme besser zu nutzen und Prozesse innerhalb der vorhandenen technischen Strukturen zu digitalisieren.

Erfolgsgeschichten

Task 4.5 hat gezeigt, dass das Paperless-Office-Konzept sowohl bei öffentlichen Einrichtungen als auch bei KMU und Aktiengesellschaften auf großes Interesse stößt. Grundsätzlich konnten sehr viele Organisationen mit den Grundlagen digitaler Prozesse befähigt werden, ihre Arbeit schrittweise papierlos zu gestalten.

Die Workshops wurden durchweg positiv bewertet. Teilweise nahmen über 40 Organisationen gleichzeitig teil, wodurch ein wertvoller Erfahrungsaustausch zwischen unterschiedlichen Institutionen – von Kommunen über mittelständische Unternehmen bis hin zu Aktiengesellschaften – entstand. Die Mischung der Teilnehmenden förderte praxisnahe Diskussionen, gemeinsame Lösungsansätze und gegenseitiges Lernen.

Darüber hinaus wurde die Individualberatung genutzt, um konkrete Herausforderungen in einzelnen Organisationen zu adressieren. Besonders hervorzuheben sind folgende Beispiele:

- Bus und Taxi Humpl: Beratung zur papierlosen Abwicklung des Rechnungsmanagements – von Auftrag und Auftragsbestätigung bis hin zur Rechnung. Durch die Einführung digitaler Abläufe konnte der Prozess effizienter, transparenter und revisionssicher gestaltet werden.
- Transporte, Bagger- und Radladerbetrieb Zorn: Unterstützung bei der papierlosen Abwicklung von Disposition und Lieferscheinen, wodurch interne Prozesse beschleunigt und Fehlerquellen reduziert wurden.
- Stadt Viechtach: Befähigung und Einführung eines professionellen Projektmanagements für die Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen. Hierdurch konnte die Stadt Digitalisierungsprojekte systematisch planen, steuern und nachhaltig implementieren.
- Stadt Regen: Beratung zur vorausschauenden Produktauswahl von Kernsystemen (z. B. DMS) inklusive Vernetzung mit anderen betroffenen Fachbereichen. Dies half, spätere Schnittstellenprobleme zu vermeiden und die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie langfristig abzusichern.

Diese Beispiele zeigen, dass Task 4.5 nicht nur theoretisches Wissen vermittelt hat, sondern konkrete digitale Transformationsprozesse angestoßen wurden, die in der Praxis messbare Effekte auf Effizienz, Transparenz und Prozessqualität haben. Gleichzeitig belegen sie, dass die Kombination aus Workshops für viele Organisationen und gezielter Individualberatung ein erfolgreiches und flexibles Konzept für die Förderung von Paperless Office darstellt.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Rückblickend zeigt Task 4.5, dass die Umsetzung eines papierlosen Büros in Kommunen und KMU mehr ist als die Einführung technischer Systeme: Sie ist ein ganzheitlicher Transformationsprozess, der Prozesse, Organisation und Kultur umfasst.

Das ursprüngliche Ziel, eine größere Anzahl von Organisationen zu erreichen, wird voraussichtlich erfüllt. Grundsätzlich war es positiv und wertvoll, dass so viele Organisationen befähigt wurden, erste Schritte hin zu einem papierlosen Büro zu gehen und digitale Prozesse kennenzulernen.

Die Erfahrungen aus den Workshops und der Beratung haben jedoch gezeigt, dass eine kurze, punktuelle Begleitung – z. B. 2–3 Workshops oder Beratungsgespräche – zwar Impulse vermittelt, aber nur begrenzt zu tiefgreifender strategischer Veränderung führt.

Für nachhaltige Ergebnisse wäre es nach Projektbeobachtung zusätzlich sinnvoll, weniger Organisationen als Zielgruppe auszuwählen, diese jedoch über einen längeren Zeitraum strategisch zu begleiten. Eine solche Begleitung würde es ermöglichen, Paperless-Office-Initiativen nicht nur zu planen, sondern kontinuierlich zu implementieren, anzupassen und organisatorisch zu verankern. So könnten digitale Prozesse Schritt für Schritt optimiert, Key-User aufgebaut und die Transformation in der Organisation nachhaltig verankert werden.

Dieser Ansatz legt den Fokus auf qualitative Wirkung statt quantitativer Reichweite: Die Tiefe der Unterstützung stellt sicher, dass Paperless-Office-Maßnahmen tatsächlich in die tägliche Arbeit integriert und langfristig genutzt werden.

Zusammenfassend zeigt Task 4.5, dass erfolgreiche Paperless-Office-Implementierung eine langfristige, strategische Begleitung erfordert, die technische Einführung, Prozessdigitalisierung und kulturelle Transformation eng miteinander verknüpft. Dies ist eines der zentralen Learnings des Projekts und eine wichtige Grundlage für zukünftige Transfer- und Beratungsformate.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<p>Statt viele Organisationen nur kurzzeitig zu begleiten, wäre eine längerfristige strategische Begleitung einer kleineren Anzahl von Organisationen sinnvoll. Dadurch könnten Digitalisierungsprojekte intensiver umgesetzt, organisatorisch verankert und nachhaltiger in die tägliche Arbeit integriert werden.</p>
<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<p>Die Kombination aus praxisnahen Workshops und individueller Beratung erwies sich als besonders wirkungsvoll. Während Workshops grundlegendes Wissen und Austausch zwischen Organisationen ermöglichten, erlaubte die Individualberatung die Bearbeitung konkreter Herausforderungen und die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen.</p> <p>Besonders erfolgreich war der Austausch zwischen unterschiedlichen Organisationen in den Workshops. Kommunen, KMU und teilweise auch größere Unternehmen konnten voneinander lernen und Erfahrungen teilen. Zudem wurden die praxisnahen Beispiele und konkreten Anwendungsfälle von den Teilnehmenden sehr positiv bewertet.</p>
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<p>Viele Kommunen haben nur begrenzten Einfluss auf die Auswahl digitaler Systeme, da Softwarelösungen häufig auf Ebene von Bund, Land oder Landkreis vorgegeben sind. Dadurch liegt die Herausforderung weniger in der Systemauswahl als in der optimalen Nutzung bestehender Systeme und der Anpassung interner Prozesse.</p> <p>Für eine nachhaltige digitale Transformation benötigen Organisationen häufig langfristige Unterstützung bei Change-Management, Kompetenzaufbau und Prozessanpassung. Auch die Integration verschiedener Fachsysteme und die Gestaltung effizienter digitaler Schnittstellen bleiben zentrale Herausforderungen.</p>
<p>Tipps fürs „nachmachen“</p>	<p>Organisationen sollten die Einführung eines papierlosen Büros ganzheitlich betrachten und nicht nur als technisches Projekt verstehen. Erfolgreich ist ein Ansatz, der Prozessanalyse, Mitarbeiterereinbindung, Schulungen und klare strategische Ziele miteinander verbindet. Zudem empfiehlt sich eine schrittweise Umsetzung mit Pilotprojekten, um Erfahrungen zu sammeln und Lösungen kontinuierlich zu verbessern.</p>

Task 4.6 - Security Audits

Kurzüberblick

Im Task 4.6 wurde IT-Sicherheit als praxisnaher Service für KMU und öffentliche Stellen angeboten und zugleich als Einstieg in weiterführende Beratungen genutzt. Zentrales Element waren IT-Sicherheitsaudits auf Basis eines eigens entwickelten, an ISO 27000 und CISIS12 orientierten Fragenkatalogs, der eine strukturierte Bestandsaufnahme des jeweiligen Sicherheitsniveaus ermöglichte. Die Audits schufen Transparenz über Schwachstellen und konkrete Handlungsbedarfe, die teilweise im DINO-Projekt weiter vertieft wurden. Ergänzend wurden Workshops durchgeführt, darunter mehrfach der Workshop zur Automatisierung von Penetrationstests. Darüber hinaus umfasste der Task die Durchführung und Demonstration von Penetrationstests sowie die Organisation der ScapyCon, einer Fachkonferenz zum Austausch von Expertinnen und Experten rund um das Tool Scapy.

Ziele und Mehrwert

Der Task dient auf der einen Seite für KMU und PSO als niedrigschwelliger Einstieg in das Thema IT-Sicherheit und Penetration Testing, auf der anderen Seite als Expert*innen-Hub, bei dem IT-Fachkräfte sich zu aktuellen Themen aus dem Bereich weiterbilden können. Teilnehmende KMU/PSO erhalten einen Überblick über den Ist-Stand ihrer IT-Sicherheit anhand aktueller Bestimmungen des BSI, und darauf aufbauend direkte Handlungsempfehlungen, wie z.B. das Erstellen von Passwortrichtlinien für die Mitarbeitenden, das Erarbeiten eines Informationssicherheitsmanagementsystems oder eines IT-Notfallplan. Auch die Umsetzung dieser Empfehlungen war u.a. Teil des Dino, detailliertere Beratungen konnten im Anschluss im Task 3.1 erfolgen. Für Unternehmen, die bereits über grundlegende IT-Sicherheitsmaßnahmen verfügen und im Bereich Embedded-Entwicklung tätig sind, wurden zusätzlich gezielte Penetrationstests angeboten. Dabei handelt es sich um kontrollierte, realitätsnahe Angriffssimulationen, mit denen Sicherheitslücken in Systemen, Software oder Netzwerkinfrastrukturen identifiziert werden, bevor sie von tatsächlichen Angreifern ausgenutzt werden können.

Bei Expert*innenworkshops wie dem Format "Automatisiertes Penetration Testing für Embedded Systems" konnten sich IT-Fachkräfte zudem zum Thema Automatisierung in der IT-Sicherheit weiterbilden. Besonders die Kooperation mit Dissecto, einem Regensburger IT-Security-Startup, das in diesem Task einen Unterauftrag wahrnahm, kam hier zugute.

Erfolgsgeschichten

Die im Task 4.6 durchgeführten Security Audits zeigen, dass insbesondere strukturierte, zugleich aber praxisnah vermittelte Sicherheitsanalysen für KMU und öffentliche Stellen einen hohen Mehrwert entfalten. Der eigens entwickelte, an ISO 27000 und CISIS12 orientierte Fragenkatalog erwies sich dabei als wirkungsvolles Instrument, um auch bei Organisationen ohne eigenes Informationssicherheitsmanagementsystem Transparenz über Risiken, Abhängigkeiten und Prioritäten herzustellen. Besonders erfolgreich waren Auditprozesse, die nicht nur Schwachstellen dokumentierten, sondern konkrete, priorisierte Handlungsempfehlungen ableiteten – von der Einführung verbindlicher Passwortrichtlinien über die Segmentierung von Netzwerken bis hin zur strukturierten Notfallplanung. In mehreren Fällen mündeten die Ergebnisse direkt in weiterführende Beratungen oder in die Umsetzung erster organisatorischer und technischer Maßnahmen im Rahmen des Projekts.

Ein exemplarischer Fall war das Audit bei der LB EVAB: Hier wurde die bestehende IT-Infrastruktur systematisch erfasst, Risiken bewertet und sogenannte „Quick Wins“ identifiziert, die mit überschaubarem Aufwand eine signifikante Erhöhung des Sicherheitsniveaus ermöglichten. Bereits kurzfristig konnten organisatorische Maßnahmen umgesetzt und Sensibilisierungsprozesse angestoßen werden, wodurch IT-Sicherheit intern stärker verankert wurde.

Ein weiterer Meilenstein war die gemeinsam mit Dissecto organisierte Fachkonferenz ScapyCon Automotive 2025. Die Veranstaltung kombinierte Konferenztage mit intensiven Hands-on-Workshops und

brachte über 50 Teilnehmende aus Cyber Security, Engineering und Management zusammen. Im Fokus standen praxisorientierte Anwendungsfälle von Scapy in den Bereichen Automotive, IoT und Luftfahrt. Neben dem fachlichen Austausch entstand ein belastbares Expertennetzwerk, das über die Veranstaltung hinaus Kooperationen initiierte und neue Impulse für automatisiertes Penetration Testing – insbesondere im Embedded-Bereich – setzte.

Auch die Workshops zum automatisierten Penetration Testing für Embedded Systems mit insgesamt über 55 Anmeldungen erwiesen sich als besonders wirksam: Teilnehmende Unternehmen konnten eigene Anwendungsfälle einbringen und konkrete Automatisierungsansätze erproben. Die enge Verzahnung von Auditpraxis, Demonstration realitätsnaher Angriffsszenarien und Weiterbildung schuf einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl Einsteigerorganisationen als auch fortgeschrittene IT-Sicherheitsakteure adressierte. Insgesamt verdeutlichen diese Beispiele, wie niedrigschwellige Sicherheitsanalysen, spezialisierte Tests und hochkarätige Fachformate gemeinsam dazu beitragen, IT-Sicherheit in der regionalen Wirtschaft nachhaltig zu stärken und ein wachsendes Kompetenznetzwerk im Bereich Cyber Security aufzubauen.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Rückblickend hat sich das grundlegende Vorgehen im Task 4.6 als erfolgreich erwiesen. Die Kombination aus niedrigschwelligem Einstieg (Audit), konkreten technischen Demonstrationen (Penetrationstests) und vertiefenden Expert*innenformaten (Workshops, Konferenz) war geeignet, sowohl Organisationen ohne ausgeprägte Sicherheitsstrukturen als auch fortgeschrittene IT-Akteure anzusprechen. Besonders wirksam war der modulare Ansatz: Das Audit diente als Türöffner, aus dem sich -- je nach Reifegrad - weiterführende Beratungen oder spezialisierte Tests entwickeln konnten. Insgesamt ist das Vorgehen daher als überwiegend erfolgreich zu bewerten, mit punktuellm Optimierungspotenzial in der Verstetigung und Skalierung.

Würde das Work Package erneut umgesetzt, würde eine noch stärkere Standardisierung der Audit-Nachbereitung erfolgen. Es hat sich gezeigt, dass der eigentliche Mehrwert weniger in der reinen Bestandsaufnahme liegt, sondern in der begleiteten Priorisierung und Umsetzungsplanung. Künftig wäre daher eine strukturierte „Roadmap-Session“ als verpflichtender Bestandteil jedes Audits sinnvoll, um sicherzustellen, dass Ergebnisse nicht nur dokumentiert, sondern strategisch eingeordnet werden. Ebenso würde eine frühzeitigere Sensibilisierung der Geschäftsführungsebene angestrebt, da nachhaltige Sicherheitsmaßnahmen maßgeblich von Management-Commitment abhängen.

Aus fachlicher Perspektive hat sich in den letzten zwei bis drei Jahren insbesondere das Verständnis für die organisatorische Dimension von IT-Sicherheit vertieft. Während zu Beginn der Fokus stark auf technischen Schwachstellen und Tools lag, wurde im Projektverlauf deutlich, dass viele Sicherheitslücken weniger technischer Natur sind als vielmehr aus unklaren Zuständigkeiten, fehlenden Prozessen oder mangelnder Dokumentation resultieren. Die Arbeit mit dem an ISO 27000 und CISIS12 orientierten Fragenkatalog hat gezeigt, wie wichtig Governance-Strukturen, Notfallkonzepte und Awareness-Maßnahmen sind.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<p>Direkt stärkere Kooperation mit Vernetzungspartnern: IHKs, VHS, Wirtschaftsförderungen, Transferstelle Cybersicherheit. Über diese Kanäle können viele KMU erreicht werden, die über andere Kanäle wie Social Media oder Newsletter nicht erreicht werden können. Zusätzlich entsteht durch die Empfehlung durch IHKs ein Vertrauensbonus, der vor allem im Bereich IT-Security nicht zu unterschätzen ist.</p>
<p>Das Erfolgsrezept</p>	<p>Die Kurzaudits auf Basis des BSI Grundschutz sind ein perfekter Einstieg in das Thema. Vielen KMU ist die Relevanz der Thematik bewusst, scheuen aber den</p>

Was hat besonders gut funktioniert?	großen Zeit- und Geldaufwand, den eine Zertifizierung benötigt. Kurze Audits, schnelle Verbesserungsvorschläge, Quick Wins : so kann das Thema kurz und schmerzlos an den Mann gebracht werden. Die meisten Kunden waren nach den überzeugenden Ergebnissen des Kurzaudits motiviert für eine längere Begleitung.
Die Herausforderung Wo braucht es noch Lösungen?	Um nachhaltige Veränderung in einem Unternehmen zu etablieren, ist meist eine Begleitung über einen längeren Zeitraum notwendig. Nachdem ein Kurzaudit die ersten Vulnerabilites offenbart hat, sollte konsequent weiter an der Sicherheit der digitalen Systeme gearbeitet werden – sonst ist das Ergebnis zwar Awareness, aber keine Steigerung der IT-Sicherheit. Hierzu sind zusätzliche PMs in der langfristigen Begleitung nötig.
Tipps fürs „nachmachen“	Früh Kontakte zu Multiplikatoren aufbauen – diese sind oft froh über lokale Initiativen! Den Erstkontakt für die KMU möglichst angenehm halten : ein Kurzaudit sollte nicht länger als zwei Stunden dauern, damit mögliche Kunden nicht abgeschreckt werden und dem Thema offen gegenüberstehen. Lösungsorientiertes Arbeiten : Eine (wenn auch geringfügige) Verbesserung der Systeme beim Kunden ist ein Win! Im Rahmen einer zwei- bis dreiwöchigen Beratung kann kein System komplett umgestellt werden, aber es können erste Ansätze geschaffen werden. Der Anspruch sollte auf praktikablen, schrittweisen Verbesserungen liegen.

Task 4.7 - Individual SME & PSO consultations

Kurzüberblick

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie öffentliche Einrichtungen stehen zunehmend unter Druck, ihre Prozesse und Arbeitsweisen zu digitalisieren. Ziel des Serviceangebots Individual SME & PSE consultations der Bayerischen KI-Agentur/BAIOSPHERE AGENCY im DInO-Konsortium ist es, diese Zielgruppen praxisnah beim Einstieg in digitale Lösungen und Künstliche Intelligenz zu unterstützen.

Das Angebot wird von der Bayerischen KI-Agentur/BAIOSPHERE AGENCY umgesetzt und kombiniert gezielte Netzwerkarbeit mit Formaten wie Workshops und Webinaren zur Wissensvermittlung. Ein zentraler Fokus liegt darauf, Unternehmen und öffentliche Einrichtungen zu relevanten Expertinnen und Experten zu vermitteln und gleichzeitig grundlegendes Wissen zu digitalen Lösungen und KI aufzubauen.

Ziele und Mehrwert

Das Serviceangebot verfolgt drei zentrale Ziele:

Wissensaufbau

KMU und öffentliche Einrichtungen erhalten praxisnahes Wissen zu digitalen Lösungen und KI sowie praxisnahe Orientierung zu möglichen Einsatzfeldern dieser Technologien.

Zugang zu Expertise und Netzwerk

Teilnehmende werden gezielt mit Expertinnen, Experten und Lösungspartnerinnen und -partnern vernetzt, die sie bei der Umsetzung konkreter Digitalisierungsvorhaben unterstützen können.

Unterstützung der digitalen Transformation

Das Angebot hilft dabei, erste Schritte in Richtung Digitalisierung umzusetzen, Geschäftsprozesse zu modernisieren und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der Mehrwert liegt insbesondere im niederschweligen Zugang zu Wissen, der gezielten Vermittlung von Expertinnen und Experten sowie der praxisnahen Unterstützung bei Digitalisierungsfragen.

Erfolgsgeschichten

Besonders wirksam haben sich Workshops und Webinare erwiesen, da sie einen einfachen Einstieg in das Thema Digitalisierung und KI ermöglichen und gleichzeitig viele Teilnehmende erreichen.

Workshopreihe im BAIOSPHERE KI-KOMPASS

Der BAIOSPHERE KI-KOMPASS ist ein Format der Bayerischen KI-Agentur/BAIOSPHERE AGENCY, das KMU, Start-ups und öffentliche Einrichtungen beim Einstieg in KI unterstützt. Ziel ist es, Orientierung zu geben, Kompetenzen aufzubauen und den Zugang zum bayerischen KI-Netzwerk zu erleichtern. Im Rahmen des KI-KOMPASS wurden mehrere themenspezifische Online-Formate umgesetzt:

- **Webinar „Daten als Grundlage für KI“:** Im Mittelpunkt stand die Bedeutung von Datenqualität und Datentypen für KI-Anwendungen sowie typische Herausforderungen für KMU. Die Veranstaltung wurde von 25 Teilnehmenden besucht und erhielt sehr positives Feedback. Aufgrund der hohen Nachfrage sind weitere Termine geplant.
- **Webinar „Künstliche Intelligenz: Was muss ich rechtlich beachten?“ (DInO Digitale Kaffeepause):** Das Webinar vermittelte einen verständlichen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Einsatz von KI. Ein Schwerpunkt lag auf den neuen Anforderungen durch den EU-AI-Act und der Frage, was Unternehmen bei der Nutzung oder Entwicklung von KI-Lösungen beachten müssen. Die Veranstaltung wurde von 21 Teilnehmenden besucht. Besonders positiv bewertet wurde die praxisnahe Einordnung und die Orientierung in einem komplexen Themenfeld.
- **Webinar „KI-Kompetenzen im Unternehmen entwickeln“:** Die Veranstaltung zeigte, wie Unternehmen gezielt KI-Kompetenzen aufbauen können. Thematische Schwerpunkte waren relevante Schlüsselkompetenzen, Strategien zur Kompetenzentwicklung sowie Praxisbeispiele wie das KI-Zusatzzertifikat für Auszubildende der Universität Augsburg. Die Veranstaltung wurde von 19 Teilnehmenden besucht. Auch dieses Format wurde sehr positiv bewertet und wird weitergeführt.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

Zu Beginn des Projektes war ursprünglich geplant, individuelle Beratungen durchzuführen, doch es wurde schnell deutlich, dass diese allein nicht ausreichen, um die angestrebten KPIs zu erfüllen. Die Nachfrage nach Einzelberatungen war gering, da viele Anliegen der Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen bereits durch andere DInO-Services abgedeckt wurden. Außerdem stellten wir fest, dass es teilweise an ausreichend spezialisiertem Fachwissen fehlte, um komplexe und spezifische Probleme der Beratungsteilnehmenden gezielt zu lösen – insbesondere vor dem Hintergrund, dass Themen wie der AI Act und KI insgesamt noch sehr neu sind und sich extrem schnell weiterentwickeln. Aus diesem Grund haben wir den Service umgewidmet, und die Einführung ergänzender Formate wie Workshops und Gruppenveranstaltungen erwies sich als effektive Alternative. In diesem Zusammenhang bietet BAIOSPHERE mit dem BAIOSPHERE KI-KOMPASS Gruppenworkshops zu KI-Einzelthemen an, wodurch sichergestellt werden kann, dass die themenbezogene Beratung weiterhin erfolgreich durchgeführt wird.

IN A NUTSHELL!	
Das Wichtigste Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?	Wir empfehlen, den Beratungsansatz von Anfang an flexibel zu planen . Wir haben festgestellt, dass Einzelberatungen allein nicht ausreichen. Ergänzende Formate wie Workshops und Gruppenangebote sollten daher früh mitgedacht werden. Wir empfehlen außerdem, Services stärker bedarfsorientiert weiterzuentwickeln. Viele Unternehmen erwarten gezielte und praxisnahe Unterstützung statt allgemeiner Beratung, dabei dürfen öffentliche Einrichtungen selbst keine Umsetzungspartner sein.

<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<p>Besonders gut funktioniert hat die Kombination aus Netzwerk und Gruppenformaten. Durch Workshops zu konkreten KI-Themen konnten wir mehr Teilnehmende erreichen und die Beratung wirksam weiterführen. Sehr gut funktioniert hat zudem die kontinuierliche Weiterentwicklung des Prozesses sowie der stärkere Fokus auf Bewusstseinsbildung für KI. Der Erfolg des Programms basiert zudem zu großen Teilen auf der gezielten Aktivierung und Zusammenarbeit mit Konsortialpartnerinnen und -partnern.</p>
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<p>Nach wie vor ist es eine Herausforderung, die Zielgruppe zu erreichen. Viele Unternehmen möchten die Digitalisierung gerne vorantreiben und KI nutzen, wissen aber nicht, wo sie Beratungsangebote wie z.B. DInO finden.</p>
<p>Tipps fürs „nachmachen“</p>	<p>Wir empfehlen, von Beginn an mehrere Formate einzuplanen und die Nachfrage regelmäßig zu überprüfen. Gleichzeitig lohnt es sich, das Netzwerk aktiv aufzubauen und Angebote flexibel weiterzuentwickeln. Wir empfehlen außerdem, die Sensibilisierung für KI-Anwendungen aktiv zu fördern und die Angebote laufend an die Bedürfnisse der Zielgruppen anzupassen. Außerdem empfehlen wir eine Kooperation mit Fachakteurinnen und Experten sowie die Erweiterung des Netzwerks, um die Beratung weiter zu optimieren.</p>

Task 4.8 - Creative Digitization Strategies

Kurzüberblick

Im Rahmen des Projekts DInO unterstützen wir mit dem Task Creative Digitization Strategies Unternehmen, Selbstständige oder Start-up dabei, nachhaltige digitale Konzepte zu entwickeln und Geschäftsmodelle sowie Kommunikationsstrategien systematisch weiterzuentwickeln. Es werden Verbindungen zwischen Kultur- und Wirtschaftssektor hergestellt, um neue Denkweisen, Arbeitsmethoden und kreative Entwicklungsprozesse branchenübergreifend für die Digitalisierung zu nutzen.

Teilnehmende setzen in den praxisorientierten Workshops kreative Innovationsmethoden wie Design Thinking ein und schaffen individuelle digitale Strategien. Sie verbessern so ihre Arbeitsweisen, stärken ihre digitalen Kompetenzen und entwickeln innovative, passgenaue Lösungen für ihre jeweiligen Herausforderungen und erreichen so das Ziel der Workshops.

Ziele und Mehrwert

Wir unterstützen Unternehmen, Selbstständige, Startups und Öffentliche Einrichtungen durch unseren Service *Creative Digitization Strategies* dabei nachhaltige Strategien für die Zukunft zu entwickeln und so die Chancen der Digitalisierung gezielt zu nutzen. Durch die Verbindung von Kreativität, Technologie und Wirtschaft schöpfen die Teilnehmenden Potenziale bestmöglich aus und bringen Innovationen praxisnah und branchenübergreifend voran.

In den Workshops lernen die Teilnehmenden die Vor- und Nachteile unterschiedlicher digitaler Werkzeuge zu verstehen und gezielt einzusetzen. Teilnehmende übertragen das Neuerlernte unmittelbar in konkrete Praxissituationen, sodass das Wissen durch die alltagsnahe Orientierung und individuelle Beratungen sinnvoll ergänzt wird. Etablierte Arbeitsweisen werden gezielt mit neuen, digitalen und kreativen Methoden in Verbindung gesetzt. Es entsteht eine Kultur des Lernens und Experimentierens, in der Teilnehmende die Inhalte nicht nur konsumieren, sondern aktiv selbst mitgestalten.

Der Mehrwert für die Teilnehmenden wird auf mehreren Ebenen sichtbar:

- **Kompetenzerweiterung:** Teilnehmende erhalten in den Workshops und Beratungen praxisnahes Wissen über digitale Werkzeuge, Strategien und Prozesse und integrieren es direkt in ihrem Berufsalltag.

- Effizienzsteigerung: Teilnehmende führen digitale Workflows ein oder übernehmen sie. Dadurch vereinfachen sie ihre internen Arbeitsabläufe und sie haben mehr Zeit für Kernaufgaben und kreative Tätigkeiten.
- Sichtbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit: Besonders kleinere Unternehmen profitieren, indem sie durch digitale Methoden und kreative Strategien neue Kommunikationskanäle, Kundengruppen und Geschäftsmodelle erschließen.
- Vernetzung und Austausch: Durch den interdisziplinären Ansatz und die Schaffung von Begegnungsräumen während der Workshops, lernen Unternehmen branchenübergreifend voneinander und erhalten so neue Perspektiven und Kooperationsimpulse.

Erfolgsgeschichten

Die Teilnehmenden der Workshops erhalten nicht nur einen strukturierten Überblick über digitale Werkzeuge, sondern entwickeln gemeinsam mit den anderen Teilnehmenden und in individueller Beratung konkrete Strategien für ihren Arbeitsalltag – von effizienteren Arbeitsabläufen über zielgruppenorientiertes Marketing bis hin zur gezielten Schärfung ihres Geschäftsmodells.

Beispielsweise nahm eine internationale Boutique-Agentur im Klassikbereich an den individuellen Beratungen teil. Sie stand vor der Herausforderung, analoge und digitale Arbeitsweisen besser zu verzahnen und ihre internen Prozesse zu professionalisieren. In den Beratungsterminen wurden zentrale Pain Points herausgearbeitet – von der Strukturierung des Bookings über das Management von Kontakten und Veranstaltern bis hin zur klaren Positionierung der Agentur als Kombination aus Management, Booking und Veranstalter. Gemeinsam wurden Anforderungen an ein geeignetes CRM-System definiert, Workflows für Kontakt- und Künstlerdaten sowie digitale Signaturprozesse diskutiert und erste Schritte zur Optimierung der Online-Präsenz abgeleitet. Auf dieser Basis hat die Agentur ihre Abläufe transparenter gestaltet, wiederkehrende Aufgaben effizienter organisiert und ihre Rolle gegenüber Künstler*innen und Partnern klarer kommuniziert. Die so entwickelten Strukturen legen die Grundlage für den geplanten Ausbau internationaler Projekte, Showcases und Festivals in den kommenden Jahren.

Ein weiteres Beispiel ist eine freiberuflich tätige Fotografin, die ihr bisher breites Portfolio aus Porträt- und Eventaufnahmen bewusst zugunsten einer Spezialisierung auf Tierfotografie schärfen wollte. Im Workshop wurde deutlich, dass eine klare digitale Positionierung hierfür entscheidend ist. Gemeinsam wurde erarbeitet, wie Website und Social-Media-Auftritt konsequent auf dieses Profil ausgerichtet werden können, um sich deutlicher von anderen Fotostudios abzuheben. Die Anpassungen setzte sie im Anschluss an den Workshop um, was zu einer höheren Sichtbarkeit in ihrem Wunschsegment führte. Wie zufrieden sie mit den Workshops war, wurde daran deutlich, dass sie das Format daraufhin im eigenen Netzwerk weiterempfahl.

Übergreifend lässt sich beobachten, dass die Workshops Berührungspunkte gegenüber digitalen Werkzeugen deutlich reduzieren. Mehrere Teilnehmende nahmen nach einem ersten Angebot weitere Services in Anspruch, weil sie durch die niedrigschwellige, wertschätzende Lernumgebung an Sicherheit gewonnen hatten. Es wird deutlich, dass die Formate nicht nur Wissen vermitteln, sondern konkrete Veränderungsprozesse anstoßen: Teilnehmende passen ihre digitale Außendarstellung an, professionalisieren interne Abläufe und erschließen neue Zielgruppen – ein Hinweis darauf, dass kreative, praxisnahe Ansätze einen wichtigen Beitrag zur digitalen Transformation leisten können.

Empfehlungen aus den Lernerfahrungen

In den Workshops zeigte sich insbesondere, dass sich die Arbeit mit konkreten Praxisbeispielen und realen Alltagsproblemen der Teilnehmenden bewährt. Ein strukturierter Raum für fachlichen Austausch erwies sich als zentraler Erfolgsfaktor. Im Vergleich zu einer überwiegend theoretischen Vermittlung von Inhalten, ermöglichte es die konsequent praxisorientierte Ausgestaltung den Teilnehmenden,

neue Methoden und digitale Werkzeuge unmittelbar auf ihre eigene berufliche Situation zu übertragen und diese gemeinsam zu reflektieren.

Gleichzeitig wurden im Verlauf der Umsetzung einige Herausforderungen sichtbar, die für die Weiterentwicklung des Angebots entscheidend waren. Die teils stark unterschiedlichen digitalen Vorkenntnisse innerhalb der Gruppen erschwerten eine einheitliche Ansprache aller Teilnehmenden. Zudem stellte die Teilnahme an wie ursprünglich geplant zwei vollständigen Präsenztagen für viele eine organisatorische Hürde dar. Im Zuge der Umstellung auf Online-Formate wurden darüber hinaus vereinzelt technische Zugangshürden sichtbar, die die aktive Teilnahme beeinträchtigten.

Vor diesem Hintergrund wurde das ursprüngliche Format schrittweise weiterentwickelt: von zweitägigen Präsenzworkshops hin zu kürzeren, modular aufgebauten Lerneinheiten mit ergänzenden individuellen Online-Beratungen. Dieses Vorgehen ließ sich deutlich besser in den Arbeitsalltag der Teilnehmenden integrieren und ermöglichte eine differenziertere Berücksichtigung unterschiedlicher digitaler Reifegrade. Die Öffnung der zunächst branchenspezifischen Ausrichtung förderte zudem den branchenübergreifenden Austausch spürbar, ging jedoch mit einem erhöhten Moderations- und Strukturierungsbedarf einher.

Für eine erneute Umsetzung oder Übertragung auf vergleichbare Kontexte ist zu empfehlen, die Zielgruppe weiterhin offen zu halten, zugleich jedoch klar strukturierte, stark anwendungsorientierte Kurzformate anzubieten. Diese sollten durch optionale Einzeltermine ergänzt werden, in denen individuelle Fragestellungen vertieft und konkrete Umsetzungsschritte erarbeitet werden können. Ergänzend erscheint es zweckmäßig, gezielte technische Einführungs- und Unterstützungsangebote vorzusehen, um Zugangshürden in Online-Formaten zu reduzieren und eine möglichst gleichwertige Teilnahme sicherzustellen.

Insgesamt kann die Aktivität nach der vorgenommenen Anpassung der Öffnung der Zielgruppe und der Adaptierung des Formats als weitgehend erfolgreich bewertet werden. Die Rückmeldungen der Teilnehmenden deuten auf eine hohe Zufriedenheit mit dem interaktiven Charakter, der Praxisnähe sowie der Möglichkeit, eigene Fallkonstellationen einzubringen, anstelle einer rein frontalen Wissensvermittlung hin. Viele Teilnehmende berichteten zudem von einer geschärften Einschätzung darüber, in welchen Bereichen digitale Werkzeuge ihre Arbeit sinnvoll unterstützen können, wo deren Grenzen liegen und welche Anwendungen sie künftig gezielt einsetzen möchten.

IN A NUTSHELL!	
<p>Das Wichtigste</p> <p>Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Digitales Einstiegs-Assessment vor jedem Durchlauf etablieren: Wir würden allen Teilnehmenden vorab ein kurzes Self-Assessment zu digitalem Reifegrad, genutzten Tools und aktuellen Herausforderungen anbieten, um Gruppen homogener zu zusammensetzen und Inhalte passgenauer zuzuschneiden. 2. Transfer-Canvas einführen: Wir würden am Ende jeder Einheit mit einem kompakten Transfer-Canvas arbeiten, in dem die Teilnehmenden ein bis zwei konkrete Umsetzungsschritte, Zeitfenster und Verantwortliche festhalten, die sie im eigenen Arbeitsalltag weiterverfolgen. 3. Technik-Check als Standard-Baustein vor Online-Sessions verankern: Wir würden vor jeder Online-Einheit einen kurzen, betreuten Technik-Check (Audio, Video, Kollaborations-Tools) anbieten, um Zugangsprobleme zu minimieren und die aktive Teilnahme von Beginn an sicherzustellen.
<p>Das Erfolgsrezept</p> <p>Was hat besonders gut funktioniert?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Praxisnahes Arbeiten mit eigenen Fällen: Besonders wirksam war, dass Teilnehmende ihre realen Projekte, Geschäftsmodelle oder Kommunikationsherausforderungen einbrachten und direkt im Workshop mit kreativen Methoden daran arbeiteten. 2. Kombination aus Gruppenworkshops und 1:1-Beratungen: Die Mischung aus kollaborativen Formaten und individuellen Beratungsterminen erwies sich als

	<p>sehr tragfähig, weil sie sowohl Peer-Learning als auch maßgeschneiderte Lösungsentwicklung ermöglicht.</p> <p>3. Brücke zwischen Kreativ- und Wirtschaftswelt: Die gezielte Verbindung von Kultur- und Kreativwirtschaft mit klassischen KMU und öffentlichen Einrichtungen schuf neue Perspektiven, senkte Hemmschwellen gegenüber Digitalisierung und förderte branchenübergreifende Kooperationen.</p>
<p>Die Herausforderung</p> <p>Wo braucht es noch Lösungen?</p>	<p>1. Umgang mit stark heterogenen Vorkenntnissen: Unterschiedliche digitale Reifegrade innerhalb einer Gruppe bleiben eine zentrale Herausforderung; hier braucht es noch klarere Differenzierung in Einsteiger- und Vertiefungsmodule.</p> <p>2. Langfristige Wirkung sichtbar machen: Bisher liegt der Fokus stark auf der Durchführung, während systematische Follow-ups nach 3, 6 und 12 Monaten fehlen, um Umsetzungserfolge, Hürden und weiteren Unterstützungsbedarf zu erfassen.</p> <p>3. Digitalisierung in realistische Zeiteinheiten übersetzen: Eine zentrale Herausforderung bleibt, Digitalisierung so zu strukturieren, dass sie sich in 60–90-Minuten-Blöcke zerlegen lässt, die Teilnehmende realistisch in ihren Arbeitsalltag integrieren können – inklusive klarer Entscheidungsvorlagen, statt zusätzlicher To-do-Listen.</p>
<p>Tipps fürs „nachmachen“</p>	<p>1. Klein starten, klar fokussieren: Beginnen Sie mit einem schlanken, modularen Format (z. B. 2–3 kurze Online-Sessions plus optionale Einzelberatung) und konzentrieren Sie sich auf wenige, klar definierte Handlungsfelder wie digitale Workflows oder Sichtbarkeit.</p> <p>2. Eigene Praxis ins Zentrum stellen: Laden Sie Teilnehmende explizit ein, konkrete Projekte, Prozesse oder Kommunikationsbeispiele mitzubringen, und strukturieren Sie alle Methoden so, dass diese Fälle im Mittelpunkt stehen.</p> <p>3. Transfer und Follow-up von Beginn an mitplanen: Definieren Sie schon bei der Konzeption eine einfache Transfer-Logik (Mini-Aufgaben, Check-ins, Follow-up-Call), damit aus Workshop-Impulsen tatsächlich umgesetzte Maßnahmen werden.</p>

Gesamtzusammenfassung und Ausblick

Die WP4-Erfahrungen zeigen eindrucksvoll, dass Skills & Training in ländlichen Regionen nicht durch immer neue Technologien, sondern durch **Zusammenarbeiten der Institutionen, Vernetzung und Kooperationen** wirken. Die acht Tasks bilden kein isoliertes Programm, sondern ein **integriertes Ökosystem**, in dem Sensibilisierung die Basis schafft, Kompetenzen den Unterbau bilden und Spezialisierungen die Umsetzung sichern. Besonders zentral ist die „**Übersetzungsarbeit**“ zwischen Welten – KMU lernen Start-up-Denken, Verwaltungen entdecken GovTech-Potenziale, Studierende verstehen reale Unternehmensbedarfe. Die Herausforderungen (gesättigter Markt, heterogene Kompetenzen, ländliche Reichweite) wurden **systematisch adressiert** – durch Multiplikatoren, Blended Learning und modulare Skalierbarkeit der Events. Dieses Handbuch kondensiert nicht nur **was funktioniert**, sondern vor allem **warum** und **wie Sie es für Ihre Region adaptieren können**: Ersetzen Sie „Landratsamt Kelheim“ durch Ihre lokale Institution, „Pitch & Match“ durch Ihr Branchen-Event, „TechBase Regensburg“ durch Ihr nächstgelegenes Tech-Center. Die Logik bleibt universell.

Mit Deliverable 3 legen wir anderen Business-Support-Units und EDIHs keine starre Blaupause, sondern einen **Werkzeugkasten** in die Hand – geprüft in der Praxis, validiert durch über 500 Events, Workshops und Beratungen mit messbaren Outcomes (Kooperationen, Prozessoptimierungen, neue Geschäftsmodelle). **Beginnen Sie mit einem Task, der zu Ihrer Zielgruppe passt.** Testen Sie, iterieren Sie, skalieren Sie. Mit diesem Handbuch und den Erfahrungen haben Sie Werkzeuge in der Hand aktiv zu gestalten.

Kernbotschaften:

Die acht Tasks von WP4 in DIInO zeigen, dass erfolgreiche Skills-&-Training-Programme für ländliche Regionen folgende Prinzipien verkörpern:

1. Praxis vor Theorie: Hands-on-Workshops, reale Use Cases und konkrete Erfolgsbeispiele überzeugen mehr als abstrakte Konzepte. KMU und PSOs wollen sofort einsetzbares Wissen, keine Vorlesungen.
2. Regional verankert, aber europäisch skalierbar: Multiplikatoren wie VHS, IHK und Landratsämter erreichen Unternehmen in Cham oder Weiden, die nie nach Regensburg reisen würden. Die Logik ist aber übertragbar – ersetzen Sie VHS durch lokale Kammern, IHK durch Branchennetzwerke.
3. Blended & modular: Kombination aus Online-Dialogen (niedrigschwellig), Präsenz-Workshops (Vertrauen) und individueller Beratung (Tiefe) passt zu KMU mit knappen Ressourcen (insbesondere der Zeit). Jedes Format ist alleinstehend einsetzbar, zusammen multiplikativ wirksam.
4. „Übersetzungsarbeit“ zwischen den Welten: Tasks wie 4.1 (KMU-Start-up-Matchmaking) und 4.4 (PSO-GovTech) zeigen: Erfolg entsteht, wenn Hubs kulturelle, sprachliche und prozessuale Barrieren abbauen – z. B. durch Challenge-Formate, die Bedarfe „übersetzen“.
5. Ehrliche Segmentierung: Einsteiger brauchen Awareness, Fortgeschrittene Spezialisierung. Heterogenität ist Normalität – differenzieren Sie Inhalte, nicht Zielgruppen.