

# KICK BOOK

KICKBOX®

**WILLKOMMEN IM KICKBOOK,  
DEM HANDBUCH FÜR INTRAPRENEURE!**

Jedes Abenteuer beginnt mit einem ersten Schritt – so begann jede erfolgreiche Innovation mit einem Funken, einer zündenden Idee, die die Welt verändern sollte. Das KICKBOOK ist dieser erste Schritt, den die meisten Menschen erst gar nicht gehen. Du gehörst zu den wenigen, die sich getraut haben.

**Das KICKBOOK hilft dir, deiner Idee auf den Grund zu gehen, diese zu validieren und vor möglichen Sponsoren zu präsentieren!**

**Das Buch stützt sich dabei auf Erfahrungen aus Tausenden von Kickbox-Innovationsprojekten in Firmen wie Swisscom, Roche, Siemens Energy, Implenia, SBB, Georg Fischer, Baloise Group, CSS, LGT, ETH Zurich und vielen mehr.**



**HERZLICHE  
GRATULATION  
ZU DEINER  
KICKBOX!**

**Es geht darum,  
flexibel und schnell  
zu handeln und den  
Kunden zuzuhören.»**

MARK RANDALL, GRÜNDER ADOBE KICKBOX

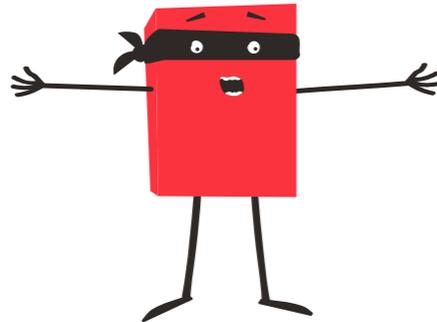


## DIE KICKBOXERIN\*/ DER KICKBOXER/ DAS KICKBOXER-TEAM\*\*:

Ein Kickboxer ist ein Intrapreneur, der innerhalb seiner Unternehmung den Freiraum und die Ressourcen erhalten hat, um seine Idee zu validieren und sein Projekt voranzutreiben.

KREATIVITÄT

MUT



UNTERSTÜTZUNG

DURCHHALTEWILLE

FREIRAUM



\* Das KICKBOOK ist neutral, verwendet aber einfachheitshalber die männliche Form «der Kickboxer».

\*\* Bist du bereits im Team unterwegs? Gratulation; du kannst alle, die anpacken, gebrauchen! Wenn nicht, dann halte die Augen offen nach Mitstreitern. Du willst wissen, was ein gutes Team ausmacht? Scanne den QR Code.

## INTRO

Du wirst dem Potenzial deiner Idee auf den Grund gehen. Dieses Buch hilft dir, wertvolle Überlegungen, Übungen und Tests durchzuführen, um dir in deinen Hypothesen sicherer zu werden. Wie ein Detektiv sammelst du Beweise für deine Annahmen, minimierst Unsicherheiten und stärkst deine Argumentation. So entsteht eine aussagekräftige Präsentation, um mögliche Sponsoren zu überzeugen.

Das KICKBOOK ist eine Hilfestellung. Niemand kontrolliert, ob du die Übungen gemacht hast: Nur du entscheidest, wie du es anwendest. Der Weg als Intrapreneur kann mit einer Achterbahnfahrt verglichen werden: An einem Tag erhältst du positives Feedback zu deiner Idee, am nächsten wird sie in der Luft zerrissen. Gib nicht auf! Eine solche (emotionale) Achterbahnfahrt gehört

zu jedem Innovationsprozess dazu. Solltest du irgendwann feststellen müssen, dass du das Projekt nicht abschliessen kannst, ist dies kein Weltuntergang. Du kannst jederzeit aussteigen, schliesslich bedient nicht jede Idee ein Kundenbedürfnis. Wichtig ist nur, dass du deine Erfahrungen mitnimmst und sie mit deinem Umfeld teilst.

Durchhaltevermögen ist entscheidend! Wenn du öffentlich von deinem KICKBOX-Projekt erzählst, kannst du dein Durchhaltevermögen merklich steigern.



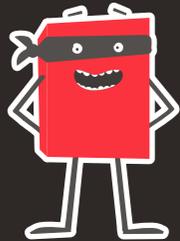
#KICKBOX  
#intrapreneurship  
#rready

Daher - no bla, just do - mach ein Selfie mit deiner KICKBOX und poste es auf Social Media mit den Hashtags.

# KICKBOX PROCESS



Der Prozess gibt dir eine Grobstruktur vor. Sei dir aber bewusst, dass eine Idee zu validieren oft auch ein Umkehren, Wiederholen und erneutes Versuchen bedeutet.



# ABKÜRZUNGEN

Du willst den schnellstmöglichen Weg nehmen?  
Dann navigiere direkt zu denjenigen Seiten,  
bei welchen du die Frage noch nicht positiv  
beantworten kannst, und löse die  
entsprechenden Aufgaben. Viel Erfolg!



Hallo, alles klar?  
Kennst du deine Motivation und  
bist du dir dieser sicher?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 26.)



Kannst du genau beschreiben,  
wie die Personen heute das  
Problem lösen und wieso die  
heutige Lösung nicht ideal ist?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 64)



Hi! Ich noch mal. Weisst du,  
wie viele Personen das Problem  
potenziell haben könnten?

Klar!  Nein (Gehe zu S. 73)



Kennst du mindestens drei  
Personen in deinem Umfeld,  
die von deiner Lösungsidee  
begeistert sind?

Sicher!  Nein (Gehe zu S. 100)



Konntest du in Erfahrung  
bringen, welchen Preis die  
Testpersonen bereit sind,  
für deine Lösung zu bezahlen?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 126)



Haben sich deine Annahmen  
beim Markttest bewahrheitet?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 133)



Weisst du, wer der erste Kunde  
deiner Lösung ist und wie du  
ihn findest?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 133)



Hast du eine Vorstellung, wie die  
erste funktionierende Version deiner  
Lösung aussehen soll, wie du sie  
umsetzen willst und was sie kostet?

Yes!  Nein (Gehe zu S.171)



Weisst du, wie du an die  
Sponsoren herankommst?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 193)



Sind die nächsten Schritte  
sowie dein Antrag an den  
Sponsor klar formuliert?

Ja!  Nein (Gehe zu S. 199)

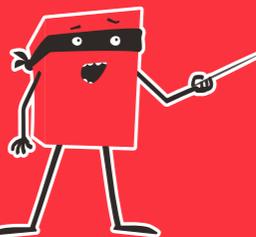


Hast du einen Termin mit  
einem Sponsor vereinbart?

Ja!  Nein? Dann nichts  
wie los!

# WIE FUNKTIONIERT DAS KICKBOOK?

Das ist John R. Boxly.  
Er begleitet dich  
mit Tipps durch  
das Buch. Er sieht  
niedlich aus, ist aber  
leicht aggressiv und  
kickt dir, falls nötig, in  
den Hintern.



Das sind  
neutrale  
Hinweise.



## Online-Materialien

Scanne die QR Codes im KICKBOOK,  
um auf weitere Materialien zuzugreifen,  
weitere Templates herunterzuladen,  
und vieles mehr.



## ExtraKicks

Finde die ExtraKicks im Buch und  
nutze sie, um deine Validierung auf  
ein neues Level zu bringen.

Probieren  
geht über  
studieren.



kbx.ii/13a

## DIE KICKBOX-PRINZIPIEN

**Mach dich mit den KICKBOX-Grundsätzen vertraut. Als Kickboxer wirst du neue (Arbeits-)Methoden anwenden und neue Erfahrungen machen.**

Um herauszufinden, ob deine Geschäftsidee auf ein Kundenbedürfnis stösst, musst du mit vielen Personen, innerhalb und ausserhalb deiner Unternehmung, darüber sprechen. Es kann anstrengend sein, immer wieder deine Idee zu präsentieren, aber du wirst lernen, wie du deine Idee noch besser auf den Punkt bringst, Feedback einholst oder Leute überzeugst.

Es gibt keine erfolgreichen Intrapreneure, die ihre Idee nur am Schreibtisch entwickelten, die ihren Worten nicht Taten folgen liessen oder bunte Powerpoint-Folien dem Kundenfeedback vorziehen. Deshalb ermutigt dich das KICKBOOK, die theoretische Konzeptebene zu verlassen und echte Experimente durchzuführen.



Glückwunsch! Du bist mit dem Aufklappen dieses Buches zum CEO geworden. Du allein bestimmst, wie du deine Idee weiterentwickelst, testest, präsentierst und zum Erfolg führst. Vergiss aber nicht: Gute CEOs wissen genau, welche Experten sie wann um Rat fragen. Du kannst schlussendlich selber entscheiden, bist aber nicht allein: Nutze also dein Umfeld.

Du arbeitest mit diesem Buch, da du eine Idee hast. Du hast dieses Buch aber vielleicht auch geöffnet, weil dich eine Vision antreibt. Sei mutig, gross zu denken! Eine Vision gibt dir Halt auf der Achterbahnfahrt. Bedenke aber, dass es unmöglich ist auf einen Schlag eine Vision umzusetzen. Deshalb führt dich dieses Buch über kleine Schritte immer näher an deine Vision.

**Und nicht vergessen:  
Du bist Teil eines Unternehmens, also teile deine Story mit deinen Kollegen:innen!  
Wer weiss, vielleicht findest du ja schon bald ein neues Teammitglied.**



## ERFOLGREICHE FIRMEN HABEN WIE BEI KICKBOX GESTARTET: BEISPIEL DROPBOX

Anstatt mit dem komplett entwickelten Produkt auf den Markt zu gehen, startete Dropbox mit einem Prototypen und entwickelte sich Schritt für Schritt zu einem Produkt mit über 500 Millionen Nutzern.

### DER DROPBOX-VIDEOPROTOTYP

Dropbox startete ursprünglich mit einer dreiminütigen Bildschirmaufzeichnung, um ihren (noch nicht existierenden) Service zu präsentieren. So konnte Dropbox günstig testen, ob ein Kundenbedürfnis für ihren Service besteht. Sie nutzten die Kommentare unter dem Video, um die Produktentwicklung optimal auf das Kundenbedürfnis abzustimmen. Gleichzeitig konnte Dropbox damit echte Interessenten für ihren Markteintritt gewinnen.

Dropbox ist heute einer der grössten Dokumentenspeicher-Anbieter der Welt.

Du glaubst,  
so etwas zu  
erschaffen sei  
nur als Startup  
möglich? Stimmt  
nicht! Laut Steve  
Jobs entstand  
sogar der  
Macintosh als  
Intrapreneurship-



Check  
it out.



kbx.li/17

BEREIT?



Espresso  
runter und  
...  
←