



tech2b

Gründerzentrum GmbH

Vom Patent zur
Gründungsidee

Was ist tech2b?

AplusB

tech2b ist eines von 9 Zentren des **AplusB** Programms des BMVIT

Gegründet: 2003

Standorte: Linz, Hagenberg, Steyr

Gesellschafter:



... Sie haben ein Patent

... Sie möchten Ihre Erfindung wirtschaftlich verwerten

➤ Was ist zu tun?

Ganz einfach (?)

- Sie gründen eine Gesellschaft (mbH)
- Sie melden ein Gewerbe an
- Sie lassen Ihr Unternehmen im Firmenbuch eintragen
- Sie holen sich das Geld von Ihrer Bank

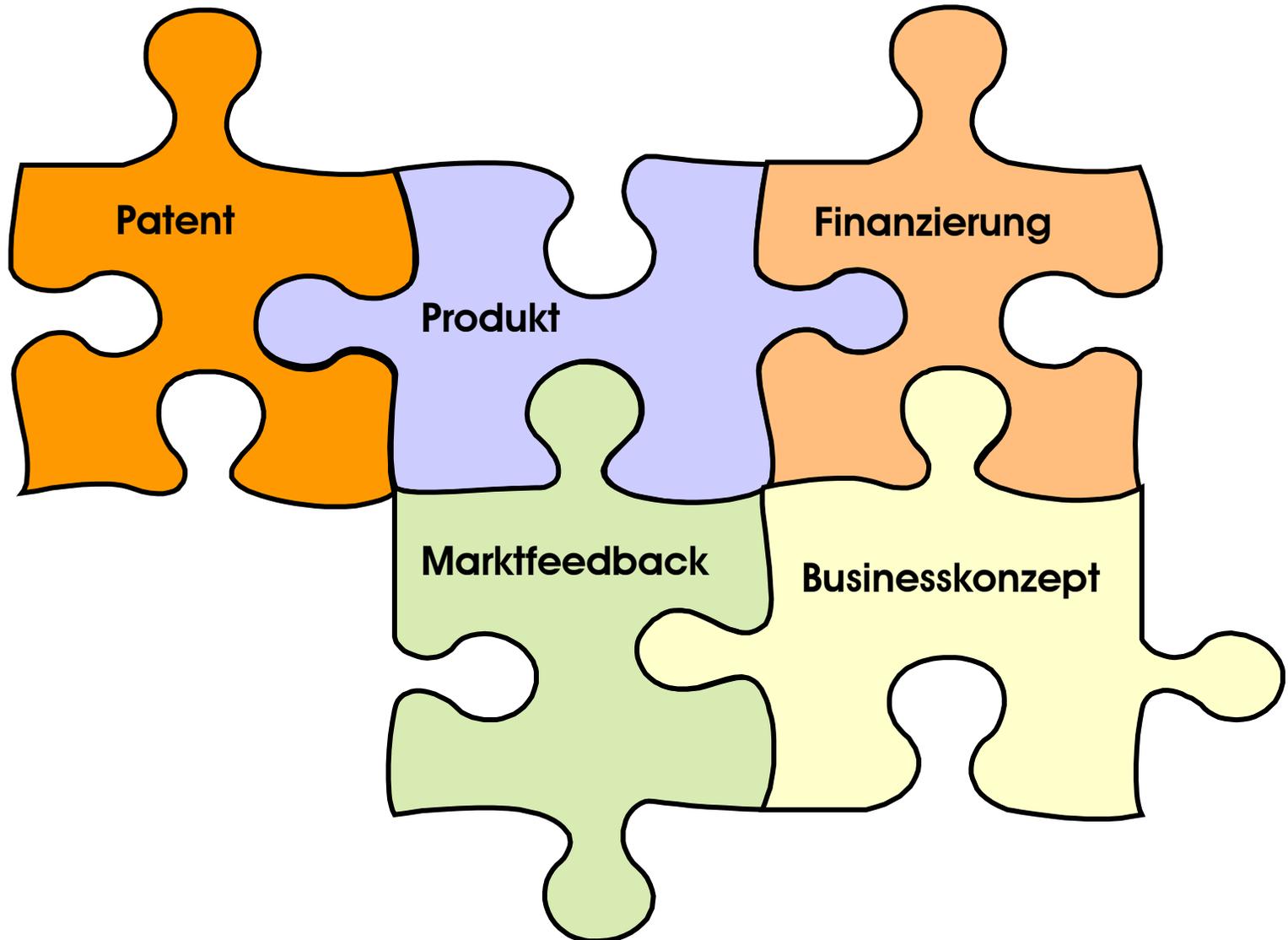
... und legen los ...

Oder etwa nicht?

Haben Sie ...

- genug Wissen über Kunden, Markt sich erarbeitet?
- den „proof of concept“ geführt, das Produkt kundenorientiert spezifiziert?
- die Absatzstrategie entwickelt, einen Finanzierungsplan erstellt?
- all das in einem kohärenten Businessplan zusammengefasst?
- und sich damit die Finanzierung gesichert?

Das „Gründer Puzzle“

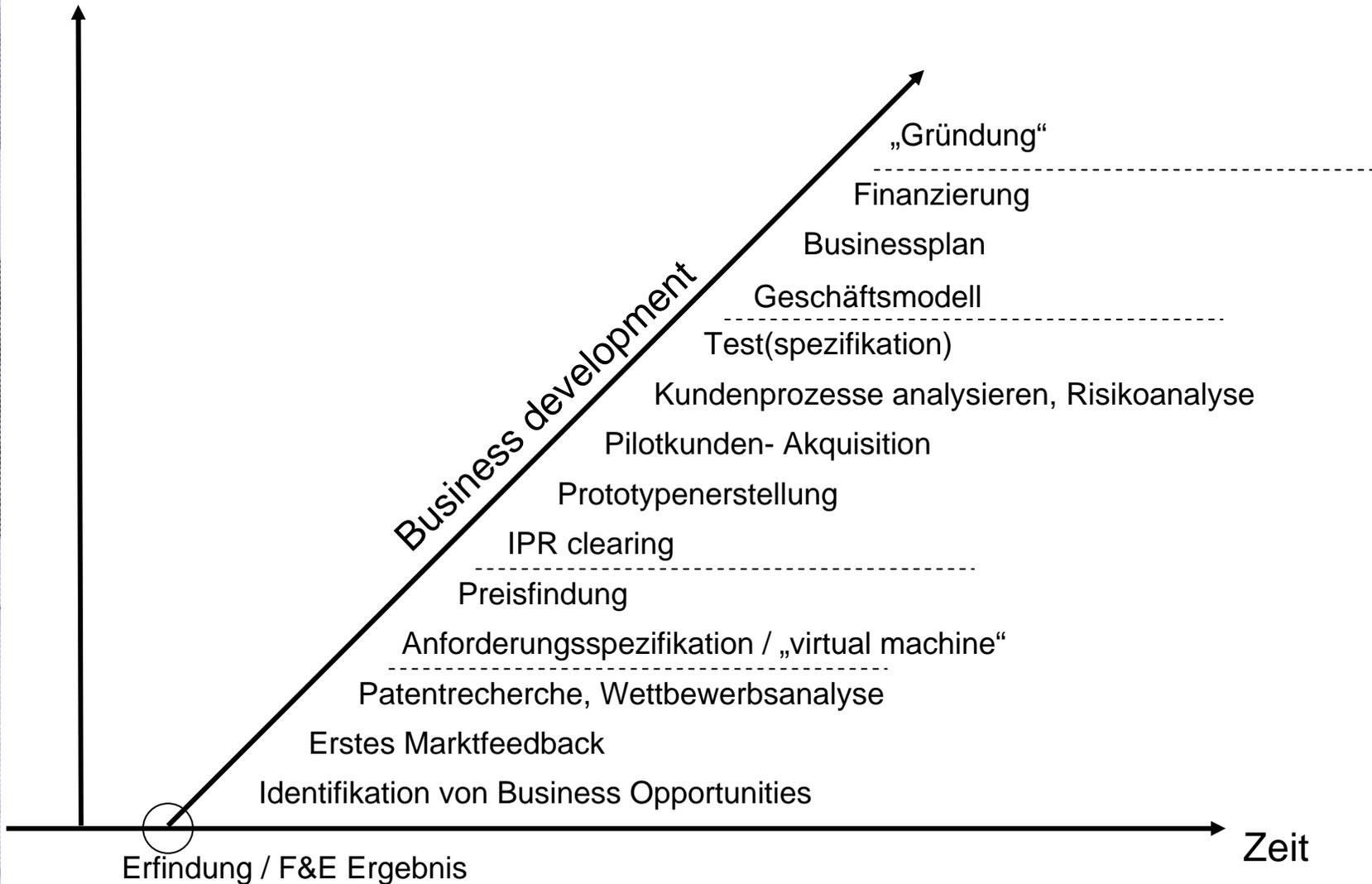


Vom Patent zur?

- Zumindest einige wesentliche Schritte sollten Sie bereits erledigt haben, bevor Sie das Patent „haben“



Unternehmen / Produkt



Die Unternehmerfrage

- Wer ist der Gründer/Unternehmer?
- Was sind Ihre persönlichen Ziele?
- Was ist Ihre angestrebte Rolle im Unternehmen?
- Wer möchte/könnte/sollte noch mitmachen?

Wie viel Potential steckt in Ihrer Erfindung?

- eine neue (Querschnitts-)Technologie, die in vielfältigen Anwendungen Einsatz finden kann,
- eine verbesserte Anwendung existierender Technologien,
- ein „enabler“ für neue Anwendungsmöglichkeiten,
- ein für sich abgeschlossenes System („Produkt“),
- Teil eines Gesamtsystems?

Business Opportunities



Patent vs. Freedom to operate

- Ein Patent gibt kein Recht, eine Erfindung auch zu verwenden zu dürfen, es hindert nur andere daran!
- Vor allem bei allen nicht generischen Erfindungen und Teilsystemen gilt: welche Patente könnten Sie bei der Inmarktsetzung Ihres Produktes behindern?
- Patent ist kein 100%-iger Schutz und bringt möglicherweise sogar Nachteile
- Aber: Investoren wollen Monopolstellungen bei Start-up's

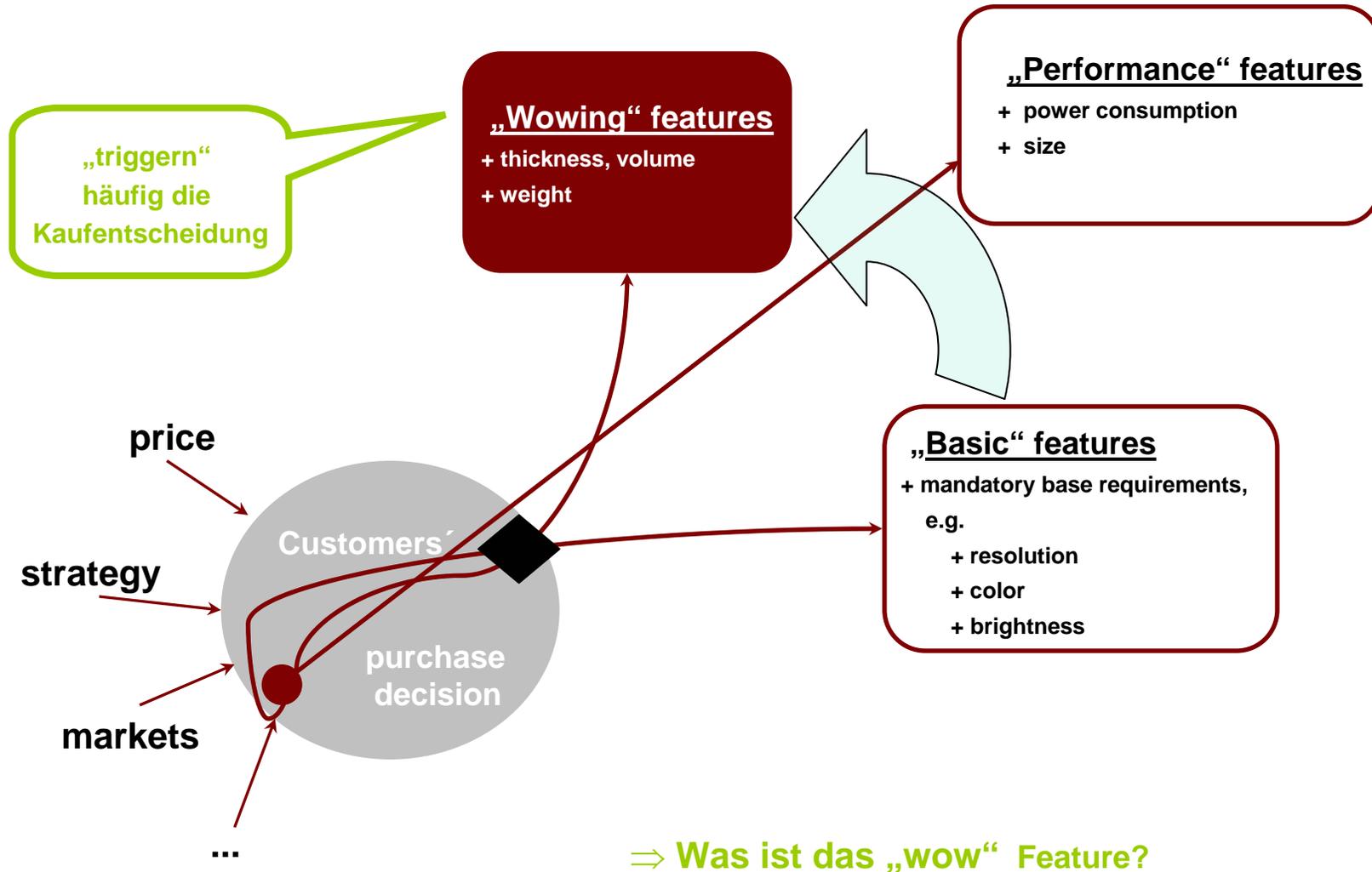
1. Wo ist Ihr Markt? Wer ist Ihr potenzieller Kunde?
2. Wer ist Nutzer, wer Zahler?
3. Was ist manchen Kunden gemeinsam, was differenziert sie?
4. Wo / wie finden Sie die verschiedenen Kundengruppen?

Kundennutzen und Kundenbegeisterung

1. Wie profitiert der Kunde von Ihrer Erfindung?
2. Unique Selling Proposition # Differenzierungsmerkmal

→ Was macht Ihre Erfindung für den Kunden einzigartig?
3. Was ist ausschlaggebend für Kaufentscheidung: Preis, Qualität, Lebensqualität, Mobilität, Emotion, ...
4. Finden Sie Ihr „Wow“-Feature!

„Meeting Unmet Customer Demands“



Critical Success Factors: welche Anforderungen muss Ihr Produkt für welche Anwendungen erfüllen, um erfolgreich zu sein?

➤ Technisch:

➤ Wirtschaftlich:

➤ Ökologisch:

➤ Rechtlich:

➤ Sicherheit:

Können Sie alle CSF erfüllen? Wenn nein, ist die Anwendungen „gestorben“

- Bauen Sie zuerst eine „virtual machine“
- Zerlegen Sie sie in Module
- Welche Module können Sie ersetzen/weglassen
- Was kosten die Module bei 10/100/1000 Stück
- Erstellen Sie einen virtuellen Produktionsprozess

Target Costing:

- Welchen Preis akzeptiert der Markt?

Und erst jetzt...

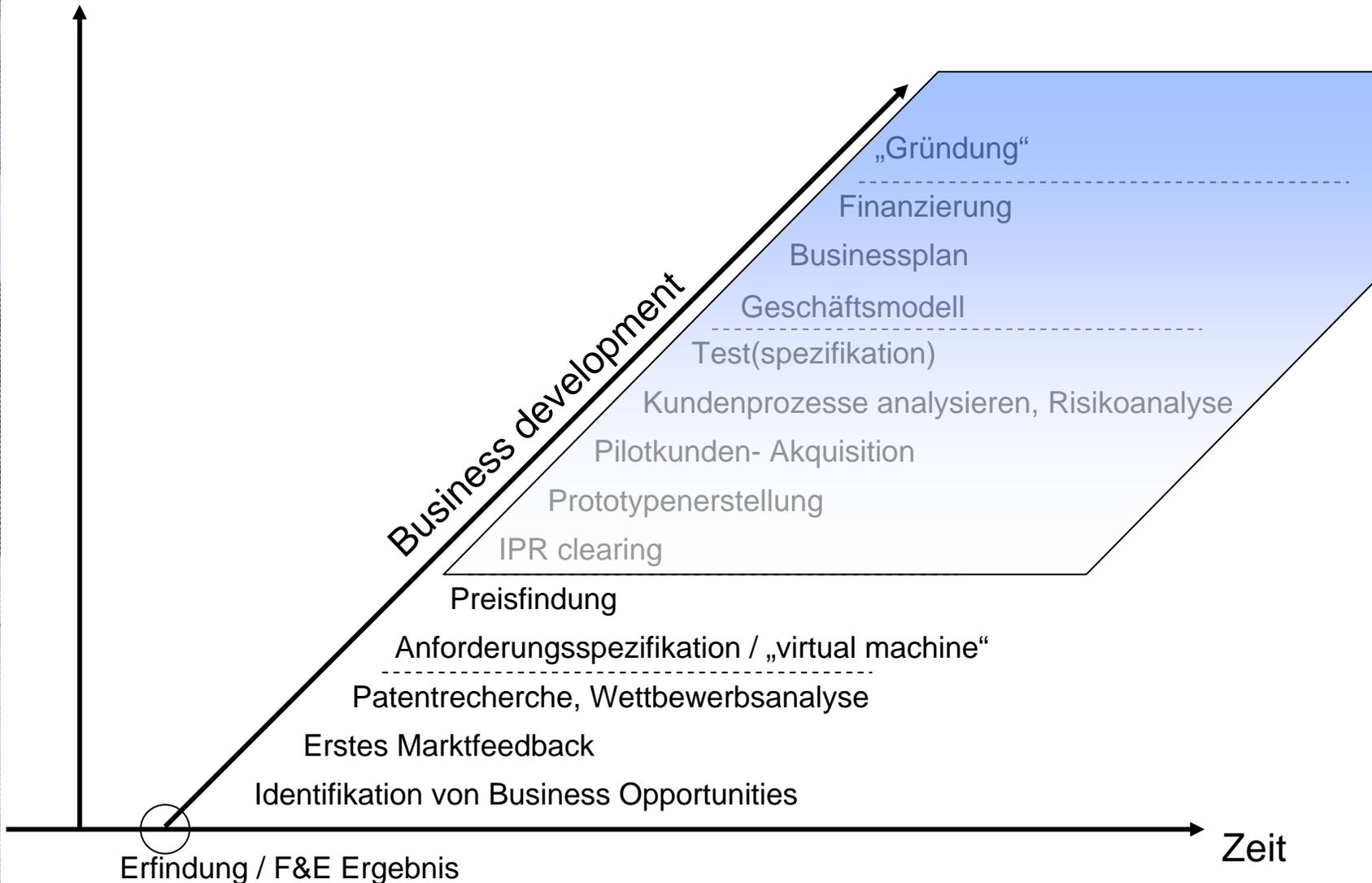
Wenn Sie noch immer/erst recht überzeugt sind:

- Prototypenentwicklung
- Pilotkundengewinnung
- Quantitative Markt- und Wettbewerbsanalyse
-

Was kann tech2b für Sie tun?

- Seminare für Gründungsinteressierte
- Coaching beim Business Planning
- Workshops für Gründer/innen
- Dialog mit erfolgreichen Gründern und Unternehmern
- Gründerkompass
- Interdisziplinäre Lehrveranstaltungen (Innovation Lab)
- Betreuung im Inkubator

Unternehmen / Produkt



Betreuung und Förderung
in der
Vorgründungsphase:

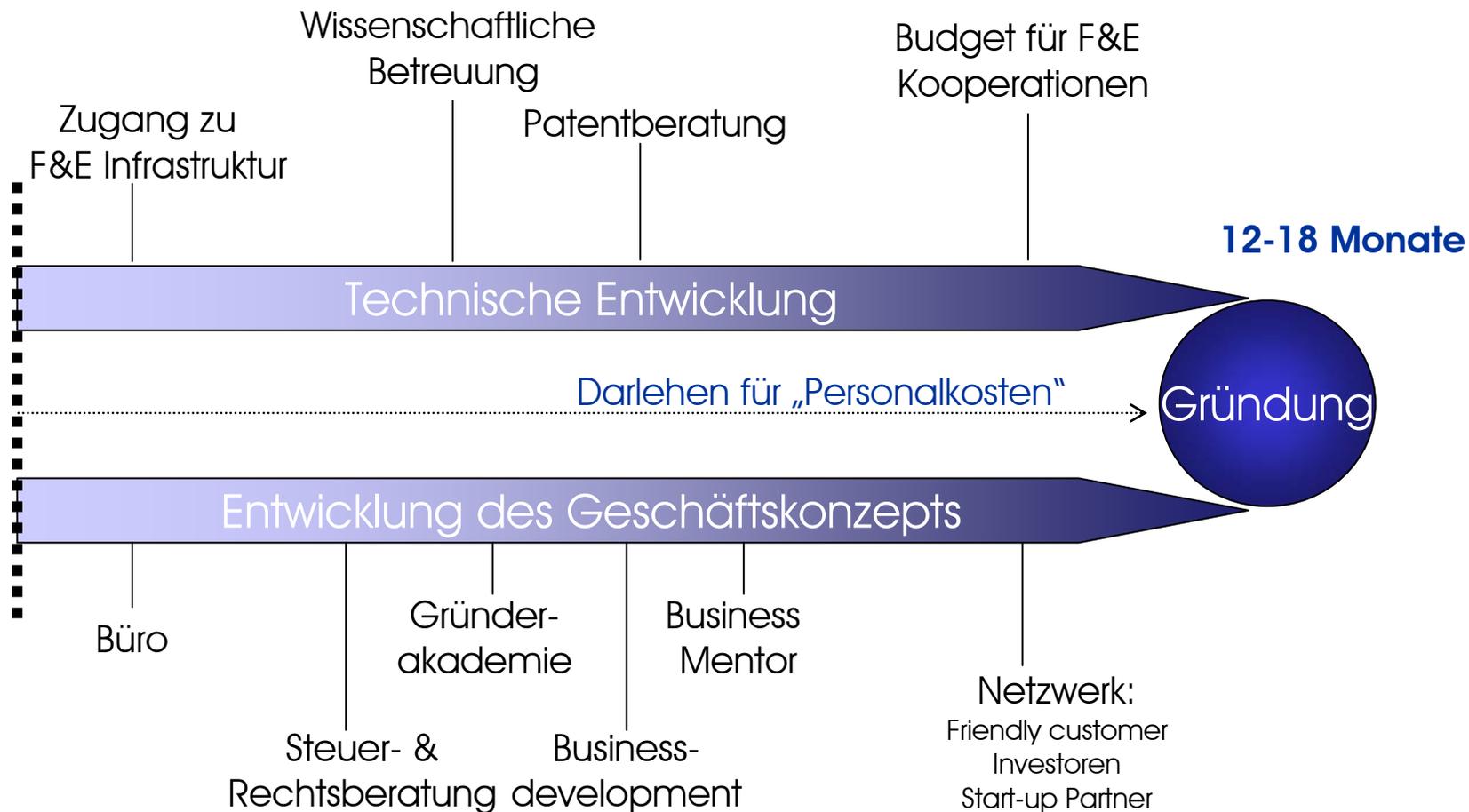


von der
Erfindung

zum
marktfähigen Unternehmen



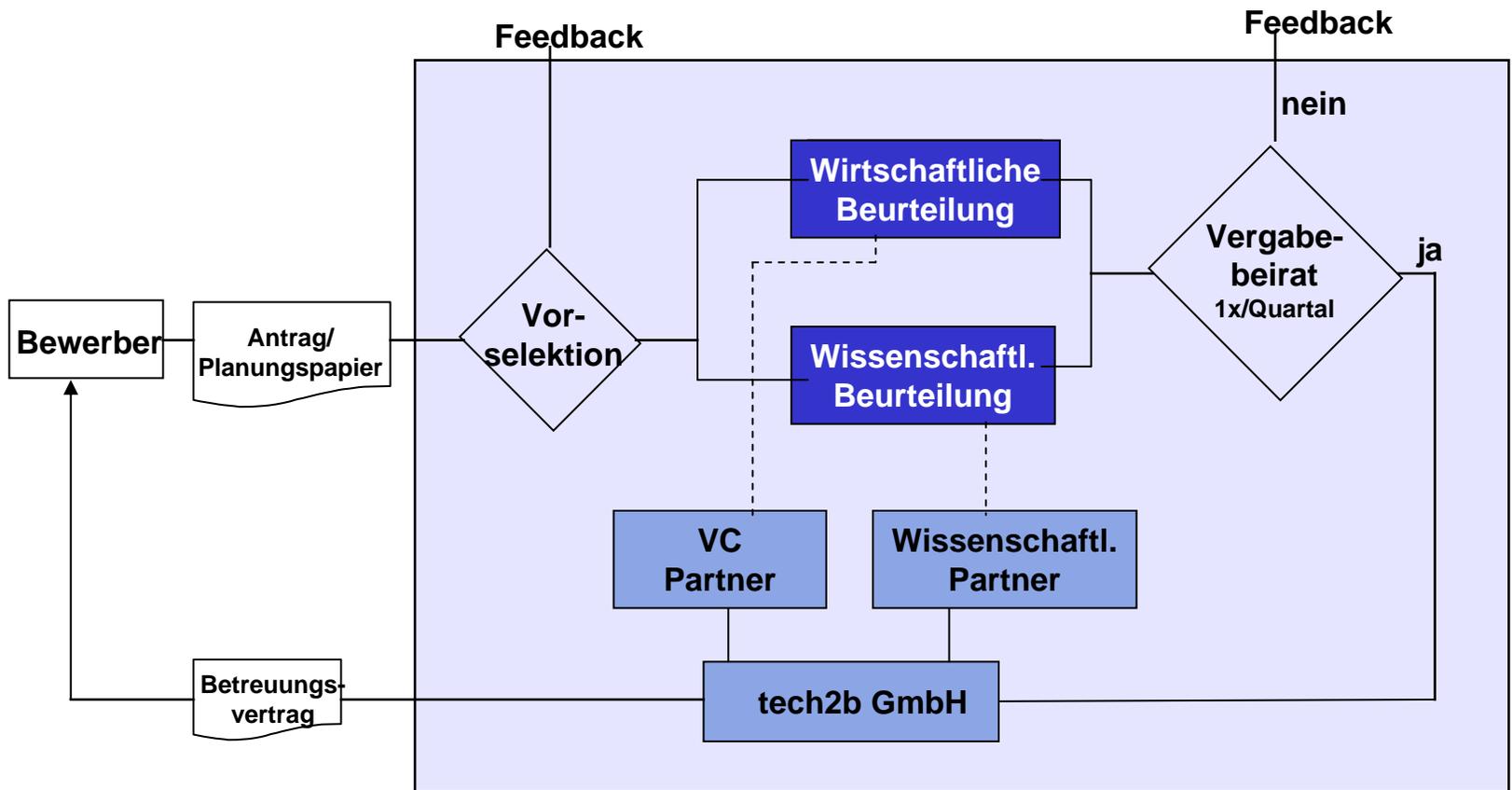
Coach the best!



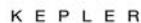


- forschungsbasierte Produkt-/Geschäftsidee
- Neugründung
- Teams willkommen, bis zu 2 Personen förderbar
- keine geografische / akademische Herkunftsbeschränkung
- Eigentumsrechte an Produkt/Technologie geklärt
- Technologische Schwerpunkte:
Mechatronik, IKT, Biotechnologie, Werkstoffe
NEU: e-business und innovative Dienstleistungen

Check your concept!



Unser Netzwerk



Sir Edmund Hillary war nicht innovativ, weil er die Idee hatte, den Everest zu besteigen. Sondern weil er sie als Erster realisierte.

Eine Idee zu haben ist etwas völlig anderes, als eine Idee zu realisieren. Nur Realisation führt zu Innovation. Wer das eine vom anderen nicht unterscheidet, landet bei bloßem und schlechtem Management.

Was ist Richtiges und Gutes Management? Das beantwortet wir als Partner der Systemanbieter-

ten Management-Elite seit über 20 Jahren. Unternehmen, Top-Manager und alle auf dem Weg dahin. 170 praxiserprobte Mitarbeiter/innen und der mit Abstand beste wissenschaftliche Ansatz, das St. Galler Management-Modell, garantieren Ihnen Spitzenresultate.

Als Experten für General Management sind wir

eine Partner für alles, was ein Unternehmen erfolgreich, stark und lebensfähig macht. Wir stehen dabei für richtige Massstäbe, weil Mainstream-Denken meistens falsch ist. Der Erfolg unserer Kunden gibt uns Recht.

Der Erfolg wird auch Ihnen Recht geben: Telefon +41 (0)71 374 34 03 oder info@malik-mzsg.ch

www.malik-mzsg.ch

malik

management zentrum st. gallen

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

www.tech2b.at

DI Dr. Richard Ebner
Naturwissenschaften



Mag. Alwin Pichler
Geschäftsführer



Mag. Andreas Mitterlehner
Marketing-Vertrieb



Nadja Danklmaier
kfm. Assistentin



Mag. Alexander Stockinger
*Gründerakademie und
Bildungscoach*



tech2b Gründerzentrum GmbH

Hafenstraße 47-51, 4020 Linz
Tel. 0732/9015-5601
office@tech2b.at

tech2b Gründerakademie

Freistädterstraße 307, 4040 Linz
Tel. 0732/2468-1723
Alexander.stockinger@jku.at