

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Checkliste:

INNOVATIVE Ideen richtig bewerten

Quelle: **Steinbeis-Transferzentrum Infothek**

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

INNOVATIVE IDEEN richtig bewerten

Sie haben eine innovative Idee und wollen sie reif für den Markt machen? Folgende Gedanken sollten Sie anstellen, um den Wert Ihrer Innovation zu bestimmen.

MASSNAHME	NOTWENDIG	NOTIZEN
<p>Finden Sie einen Kurztitel. Geben Sie Ihrer Erfindung einen einprägsamen und verständlichen Titel. Dieser sollte es fremden Personen ermöglichen, dem Produkt grob eine Branche zuzuordnen.</p>		
<p>Bringen Sie den Innovationskern auf den Punkt. Stellen Sie Ihr Vorhaben kurz und prägnant dar, mit den wesentlichen Highlights.</p>		
<p>Stellen Sie den Vorteil für den Kunden heraus. Welchen Nutzen erhält ein Kunde durch das Produkt oder Verfahren, für das Sie eine Innovation entwickelt haben (vor allem im Vergleich zu anderen)?</p>		
<p>Suchen Sie Verbindungen im Produktumfeld. Inwiefern ist das Produkt/Verfahren kompatibel mit anderen? Lässt es sich in eine Produktfamilie eingliedern oder schaffen Sie dadurch ein neues Sortiment?</p>		
<p>Skizzieren Sie den Projektstand. Welche Vorarbeiten haben Sie bislang geleistet? Erläutern Sie den technischen Entwicklungsstand sowie Ihre Vorstellungen von den weiteren Schritten zu Produktion und Vermarktung. Welche Zeit wird Ihre Innovation benötigen, bis sie reif für den Markt ist?</p>		
<p>Überlegen Sie, wie Sie Ihre Innovation verwerten wollen? Beschreiben Sie kurz Ihre geplante unternehmerische Umsetzung: Wollen Sie eine neue Firma gründen, einen Teil Ihres bestehenden Betriebs ausgründen oder Lizenzen vergeben?</p>		
<p>Stellen Sie Ihr Vorhaben in Zahlen dar. Machen Sie zusammenfassende Angaben zu Kennzahlen wie Kapitalbedarf und -angebot, Ihre Zeitplanung sowie Marktvolumen und Marktpotenzial der Innovation.</p>		