



# BISTECH Innovationsplaner

Beratungs- und Informationssystem  
für Technologietransfer im Handwerk

## Partnersuche und Vermarktung

**Autor:** Udo Kaethner

**Letzte Änderung:** 18.05.2012

Bereits im Vorfeld sollte geklärt werden, ob die Innovation selbst vermarktet oder ob Lizenzen vergeben werden sollen. Grundsätzlich empfiehlt es sich immer, ein ein- bis zweiseitiges Exposé von der Innovation anzufertigen.

### Für eine Eigenverwertung sprechen:

- Das neue Produkt ersetzt ein älteres Produkt.
- Personelle und materielle Ressourcen sind ausreichend vorhanden.
- Das Produkt ergänzt eine bestehende Produktpalette.
- Die Produktpalette wird um ein neues Produkt erweitert.

### Maßnahmen der Verkaufsförderung bei Eigenverwertung:

- PR- Aktionen durch Broschüren, Rundfunk- und TV- Werbung, Aktionen im Unternehmen
- Mailing- Aktionen durch gezieltes Anschreiben potenzieller Kunden
- Präsentationen im Internet
- Ausstellungen auf Messen
- Anzeigen Fachzeitschriften und Zeitungen, Pressemitteilungen

### Für eine Fremdverwertung, beispielsweise durch Lizenzvergabe, sprechen:

- Das Unternehmen ist zu klein, um das neue Produkt selber zu vermarkten.
- Die Innovation liegt außerhalb des Produktbereichs des Unternehmens.
- Die Fremdverwertung soll im Ausland erfolgen, z.B. in Übersee.

### Maßnahmen zur Findung von Lizenznehmern:

- Fachveröffentlichungen
- Präsentation der Technologie in Innovationsbörsen

- Patentverwerter beauftragen (z.B.: [www.TechnologieAllianz.de](http://www.TechnologieAllianz.de) (<http://technologieallianz.de/mitglieder.php?sort=reg>))
- Präsentationen auf Messen
- Direktansprache von potenziellen Lizenznehmern

Alle Aktivitäten sollten mit dem BIT-/ Innovationsberater am besten vor ihrer Umsetzung erörtert werden.