

Wie entwickle ich eine Erfindung bis zum Markterfolg (= Vergabe einer Lizenz oder ggf. Verkauf):

Deutschland ist das Land der Dichter, Denker und der Erfinder. Doch der Weg von der Idee / Erfindung bis zu deren Markterfolg ist meist kostspielig, langwierig und sehr beschwerlich – häufig sogar erfolglos.

Woran liegt das: Vielfach wird angenommen, dass man den größten Teil des Weges mit der Patentanmeldung & -erteilung bereits hinter sich hat. Das ist leider nicht der Fall.

Bei der Begleitung von Erfindern auf dem Weg zum Markterfolg sind folgende Schritte zu gehen. Je systematischer man den Weg geht, desto höher letztendlich die Erfolgswahrscheinlichkeit:

- finde eine / Deine Idee oder Erfindung
- erarbeite dazu ein Konzept und finde heraus, ob es sowas o.ä. bereits gibt
 - => patentrechtlich nennt man das eine sog. 'Kollisionsprüfung'
- was sind die möglichen Use-Cases (= Anwendungsfälle) zu dieser Idee
- welche dieser Use-Cases haben eine hohe Wahrscheinlichkeit, zu Business-Cases (= man kann damit auch ausreichend Geld verdienen) weiterentwickelt zu werden
 - => Frage: Wer soll warum für dieses Produkt / Dienstleistung Geld bezahlen = hoher Kunden-Nutzen
- Entwicklung von Produkt & Design – aus Sicht zukünftiger Kunden und Anwender
- nachdenken, testen, verbessern – aus Sicht zukünftiger Kunden und Anwender
 - => Ziel: Maximierung von zukünftigem Nutzen
- bau einen Prototyp / eine Kleinserie und führe diese potentiellen Key-Usern oder Key-Customern vor
 - => Frage I: Was kann jetzt noch verbessert werden
 - => Frage II: Ob und wie schnell lässt sich die Idee / Erfindung skalieren (gibt es Restriktionen ?)
 - => ggf. Frage III: Was an Abnahmen / Zertifikaten ist erforderlich für die Markteinführung
- ob und was kann bzw. soll wo zum Patent angemeldet werden – s. heutige Kosten und zukünftiger Nutzen
- Verkaufspräsentation, Teaser und persönliches Video zur Vermarktung erstellen = Let's go viral
 - => Nutzen der geplanten Kunden in den Mittelpunkt stellen: „Der Köder muss dem Fisch schmecken“
 - => Wie sieht der Business Plan (Ertrag und Kosten) aus Sicht potentieller Lizenznehmer aus
- Bewertung der angestrebten Lizenzvergabe (u.a. Region, Anzahl, Marktanteil, Preise)
- Suche nach passenden Lizenznehmern (oder ggf. Käufern)
- Lizenzvertrag verhandeln und abschließen (s. Region, front-up-payment, fixed fee, Lizenzgebühr pro Stück).

Zudem ist zu beachten, dass – abhängig von der jeweiligen Kapitalintensivität – ggf. Business Angels / Co-Investoren (= Kapital) frühzeitig zusätzlich mit eingeworben und beteiligt werden müssen.

Der Weg der Umsetzung ist schwierig, mühsam und oft von Rückschlägen geprägt. Ohne Umsetzung aber bleibt es nur eine Erfindung von sehr vielen – erst mit der erfolgreichen Umsetzung wird es ein marktfähiges Produkt und bringt persönliche Anerkennung und finanziellen Erfolg.

Die erfahrene Begleitung und Koordination, mit sehr großem Netzwerk, hilft auf dem Weg der Umsetzung meist sehr und beschleunigt den Weg zur Marktreife und -einführung deutlich.

Sie haben Fragen? Wir freuen uns auf Sie!