

2009

► Sommer 2009

Dienstleistungen

Technologieverwertung

Produkte, Dienstleistungen oder Ideen, basierend auf neuen Technologien, stellen oft die Grundlage für neue bessere Produkte dar.

Die Gründe, dass potenzielle Ideen nicht umgesetzt werden liegen oft in fehlenden Personalressourcen, fehlenden finanziellen Mitteln oder in den fehlenden Technologie- oder Marketingpartner-

schaften.

Genau hier setzt unsere Dienstleistung an:



Wir beurteilen die Marktfähigkeit von Erfindungen, Inno-

novationen, von Produkten und Dienstleistungen, die auf den Markt kommen sollen. Suchen Käufer, Investoren oder Lizenznehmer für Erfindungen, neue Produkte und Dienstleistungen.

Wir beraten unsere Kunden bei der Vorgangsweise hinsichtlich der dem Aufbau und der Verwertung von „Geistigem Eigentum“.

Marketing und Vertrieb	2
Online-Marketing	2
Netzwerken	2
Unternehmenskauf	3
Unternehmensverkauf	3
Innovationsmanagement	3
Mediakooperation	4



Strategieberatung

Wie wichtig es sein kann, sich über die Aufnahme neuer Geschäftsfelder Gedanken zu machen sieht man am deutlichsten in Krisenzeiten. Nur,

welche Strategie ist die Richtige? Was passt zum Unternehmen? Welche Kompetenzen sind gefragt? Welche Unterstützung braucht die

Unternehmensführung? Wir bieten: Analyse, Beobachtung, Screening, Recherche, Planung und Beratung.

Unsere Beratungsleistungen:

- Analysieren
- Planen
- Umsetzen
- Netzwerken

Stärkung Marketing und Vertrieb

Technologie ohne Marketing. Undenkbar. Sehr vielen guten technischen Lösungen fehlt es an der Umsetzung in den Markt.

In vielen Fällen sind die fachlichen und technologische Kapazitäten vorhanden. An der Umsetzung in den Markt fehlt es aber oft an den dafür not-

wendigen Ressourcen, Spezialisten oder Kontakten. Die Anforderungen in Hinblick auf den Aufbau einer schlagkräftigen Marketing- und/oder Vertriebsorganisation übersteigen sehr oft die Kapazitäten einzelner Unternehmen. Was wir hier bieten können: Beratung bei Aufbau, Ausbau, Neuorganisation von

Marketing und Vertrieb.

Spezialthemen: Einführung

CRM auf Open-Source- oder Microsoft-Basis, Mobile-Sales mit Handhelds oder Online-Marketing.



ONLINE-Marketing, Social Media

Affiliate Marketing, SEO, BLOG, Soziale Netzwerke, Twitter, XING, FaceBook u.a. stellen heute die Instrumente dar, die in atemberaubender Geschwindigkeit Marketing und Public Relations verändert haben.

Als Marketingexperten haben

wir uns frühzeitig mit den Themen auseinandergesetzt und können Sie heute bei der Einführung und Umsetzung unterstützen. Sei es der Aufbau einer BLOG-Seite, die Ihr Google-Ranking in die Höhe pusht, oder die Planung und Umsetzung einer Werbestrategie unter dem Aspekt

Die 4 P des Marketing:

**Product,
Price,
Place,
Promotion**

„Trojanisches Marketing“. Buchtipp: Philip Kotler: Marketing Management

Netzwerken

In der heutigen schnelllebigen Zeit geht nichts mehr ohne Netzwerke. Partnerschaften beschleunigen die Entwicklung, die Produktion oder den Vertrieb. Wir bauen unser Netzwerk laufend aus. Zahlreiche Kontakte entwi-

ckeln wir über Projekte, unsere Zeitschrift Innovationspirit oder durch unsere Präsenz im Internet, die Teilnahme an den verschiedenen sozialen Netzwerken oder durch die Mitgliedschaft in Clustern und Organisationen. Unsere Erfah-

rung mit Kommunikations- und Projektplattformen wollen wir an Sie weitergeben.



Kauf von Unternehmen

Der Unternehmenskauf ist eine Form der Unternehmensübernahme, der seinen Ausdruck gemeinhin in einem Kaufvertrag findet. Mit dem Unternehmenskaufvertrag verpflichtet sich ein Verkäufer, an einen Käufer ein bestimmtes Unternehmen zu verkaufen. Je nach Unternehmensform sind dabei verschiedene Form- und Wirksamkeitserfor-

dernisse zu beachten. In der Regel erfolgt der Kauf in Form eines sog. *Share Deal* (Kauf von Anteilen), er kann aber auch als sog. *Asset Deal* (Kauf von einzelnen Vermögensgegenständen) erfolgen. Der Unternehmenskauf ermöglicht den schnellen Zugang zu neuen Technologien oder Geschäftsmodellen. Genauso wie wir neue Innovations-



möglichkeiten screenen können, ist es uns auch möglich passende Unternehmen für den Auftraggeber zu finden.

Unternehmensverkauf

Eine Grundsatzfrage gerade für jüngere Unternehmungen lautet: "Soll der Ertrag durch nachhaltiges Wachstum gesichert werden oder sollen durch einen Verkauf des Unternehmens die Früchte geerntet werden?". Die aktuelle

Wirtschaftslage erschwert dem Unternehmer ein weiteres Wachstum. Wachstum erfordert Investition. Kredite werden jedoch massiv teurer und auch Kunden mit guter Bonität müssen mit einem Anstieg der Kreditzinsen rech-

„Letztes Jahr hätte ich für mein Unternehmen noch das Doppelte erhalten“
Ein Unternehmer

nen. Damit rückt die Ausstattung mit Eigenkapital wieder in den Vordergrund. Kapitalstarke Investoren für wachstumsstarke Betriebe sind heute gefragt.

Einführung Innovationsmanagement

Innovationsmanagement ist die systematische Planung, Umsetzung und Kontrolle von Ideen in Organisationen. Auch eine Kombination von bereits Bekanntem oder eine Idee, die einer Zielgruppe noch unbekannt ist, kann als Innovation gelten. Das Mana-

gement von Innovationen ist Teil der Unternehmensstrategie und kann sich auf Produkte, Dienstleistungen, Fertigungsprozesse, Organisationsstrukturen, Managementprozesse u.v.a.m. beziehen. Während Produktinnovationen in der Regel darauf abzie-

len, die Bedürfnisse von Kunden besser zu befriedigen, sind Prozessinnovationen meist auf Verbesserung von Verfahren ausgerichtet.



Innovation Network Austria GmbH

Twin Towers
Wienerbergstrasse 11/12a
A-1100 WIEN

Tel: +43 1 99 460 6410
Fax: +43 1 99 460 5000
E-Mail: office@inna.at

Büro Wels:

Ottstorf 18
A-4600 Wels-Thalheim
Tel: +43 7242 22411012
Email: office1@inna.at



Die INNA mit ihren Büros in Wien und Wels hat sich seit Bestehen auf innovative Klein- und Mittelbetriebe ausgerichtet. Beratungsleistungen rund um das Thema Innovation begleiten uns seit Gründung des Unternehmens 2001. Neben der Strategie- und Innovationsberatung suchen wir laufend Investoren für Unternehmen oder technologische Innovationen. Umgekehrt vermittelt INNA Firmen und Innovationen für wachstumsstarke Betriebe. Der Unternehmenskauf oder -verkauf stellt hohe Anforderungen hinsichtlich Netzwerk, Geheimhaltung und Abwicklung. Die Dienstleistungen der INNA und das aufgebaute Netzwerk bieten hier jedem ambitionierten Unternehmer rasche und diskrete Unterstützung.

Mag. Franz Filzmoser, Geschäftsführer

Im Internet erreichen Sie uns auf:

www.inna.at

www.innovationSpirit.at

Mediakoooperation mit dem InnovationSpirit

Mit einer Auflage von 50.000 Exemplaren pro Monat und einer Kooperation mit dem Unternehmermagazin New-Business erreicht der InnovationSpirit eine große Zahl technisch orientierter Leser.

Eine Kooperation mit dem InnovationSpirit kann für Ihr Unternehmen zu einer lohnenden Sache werden, vor allem, wenn sie längerfristig angelegt wird.

Neben redaktionellen Artikeln, Promotions oder Anzei-

gen stellen spezielle auf Ihren Kundenkreis abgestimmte Spezialauflagen interessante Möglichkeiten dar einen Multiplikatoreffekt für Ihren eingesetzten Werbeuro zu erzielen.

In Kombination mit dem InnovationSpirit BLOG und Online-Marketing können wir für Sie Vorteile erzielen, die Sie vorher nicht erwartet haben.

Nutzen Sie unsere Mediakoooperation zu Ihrem Vorteil. Sei es die Darstellung technologi-



scher Neuheiten, die Firmenpräsentation, eine Projektdarstellung, eine Abhandlung über Entwicklung und Design Ihrer Produkte, oder einfach ein Dankeschön an Ihre Kunden.