

Von der Produktidee bis zur Vermarktung

Ideen zur eMobilität finden sich in fast allen Unternehmen

Reinhard Stück, Inhaber der 4L-Beratung für KMU und Ralph Strobel, Geschäftsführer der BER Marketing GmbH bieten zusammen Workshops zur Fördermittelberatung im Bereich der Neuen Mobilität an. Angesprochen werden mit dem Angebot alle kleinen und mittelständischen Unternehmen, die im Bereich der Elektromobilität tätig sind und Unterstützung bei der Beantragung von Fördergeldern benötigen.

Im Rahmen dieser kompakten Innovations-Workshops kommen ausgewählte Mitarbeiter der jeweiligen Unternehmen zusammen, um gemeinsam an einer Strategie zu arbeiten. Während der ganztägigen Veranstaltung werden die Stärken und Schwächen des eigenen Angebots analysiert und im Vergleich zu Mitbewerbern evaluiert. Welche Kompetenzen bietet das eigene Unternehmen in welchen Bereichen und wodurch unterscheidet sich das Angebot von den einschlägigen Konkurrenten auf dem Markt? Aus diesen Ergebnissen werden dann in der Regel drei Projektideen herausgearbeitet, die in Hinblick auf einen Förderantrag erfolgreich scheinen.

Für Innovationen in der eMobilität gibt es verschiedene Formen der staatlichen Unterstützung

»Zwei Dinge waren bei der Durchführung und der Leitung des letzten Workshops ganz wichtig: Von Beginn an haben wir den Blick auf die Chancen zur Erlangung eines ca.

140.000 Euro Zuschusses aus dem ZIM-Solo-Programm des Bundeswirtschaftsministeriums und die Möglichkeiten einer erfolgreichen Vermarktung gerichtet. Denn technologische Kompetenz und innovative Ideen sind die eine Seite der Medaille, geförderte Risikoteilung von Seiten des Staates sowie der frühe Blick auf den wirtschaftlichen Erfolg die andere Seite. Denn: Über 70% aller Innovationen scheitern, meistens, weil sie nicht richtig durchdacht waren, häufig, weil nicht frühzeitig an die Vermarktung gedacht wurde«, so Ralph Strobel zum Workshop mit einem mittelständischen Unternehmen aus Oberschwaben. »Dieses Vorgehen, alle wesentlichen Aspekte von Anfang mit einzubeziehen, kommt in der Regel bei allen Beteiligten hervorragend an«, so Strobel weiter.

So wenig Theorie wie nötig, aber so viel Praxiserfahrung aus vielen verschiedenen Anwendungen und aus den bisher erfolgten Prozessen der Antragstellung wie möglich. Das zahlt sich aus. »Wir haben die favorisierte Idee noch zwei Tage sacken lassen, dann war klar: Wir stellen den Antrag. Nach einer weiteren rund 3-stündigen gemeinsamen Runde zu den Details der Projektskizze ging es los und nach drei Monaten hatten wir die Zusage aus Berlin und die Bitte, die Mittel abzurufen. Besser kann es gar nicht laufen, wenn man sich vorher die richtigen Gedanken macht. Immerhin geht es

hier um ein Umsatzäquivalent von rund 3 Mio. Euro und der administrative Aufwand im Unternehmen ist mehr als überschaubar«, ergänzte Reinhard Stück. Mittlerweile läuft das Projekt in Phase 2 und die Markteinführung im kommenden Jahr rückt in den Fokus.

ZIM-Solo unterstützt auch Vermarktungsmaßnahmen

»Mit der Genehmigung des ZIM-Solo-Zuschusses hat man das Recht zur Förderung sogenannter unterstützender Dienstleistungen, und zwar mit 50% bis 50.000 Euro, ein echter Vorteil«, sagt Ralph Strobel, Co-Leiter des Workshops und Vermarktungsexperte. »Mit diesem Zuschuss kann man nicht nur die wichtigen Markt- und Kundenrecherchen angehen, sondern auch die Umsetzung vieler Maßnahmen wie Messeauftritte, Vertriebsunterstützung, Dokumentationen, die Zertifizierung und vieles mehr. Oder man kann sich rechtzeitig wie hier um den Aufbau eines Key Account Managements kümmern und so schon frühzeitig die Strukturen aufbauen. Die am Projekt beteiligten Mitarbeiter sind stolz und motiviert, und freuen sich, dass ihre Ideen den Weg in den Markt finden werden. Und einige der Ideen aus dem Innovations-Workshop, der im Übrigen auch mit 50% bezuschusst werden kann, sind noch so präsent, dass der

nächste gemeinsame Termin schon vereinbart ist«, erklärte Strobel abschließend.



Reinhard Stück
4L- Gruppe
r.stueck@4l-gruppe.de
www.4l-gruppe.de



Ralph Strobel
BER Marketing GmbH
ralph.strobel@ber-marketing.de
www.ber-marketing.de