

## Programm Innovationsherbst:

TAG	Zeit und Ort	Thema	Inhalt
19.11.2012	18 – 21 Uhr ISUS Stiftungsräume	<b>Wo finde ich geeignete Partner in meinem Innovationsprozess?</b>	Vorstellung von möglichen Kooperationspartnern und seriösen Unterstützungsmöglichkeiten: (Darlehen, Kooperation mit Hochschulen (z.B. Grundlagenforschung, Businesspläne usw.) Vorstellung Förderspektrum ISUS Referent: Ulrike Sauer / Katja Warkentin Ein Förderempfänger und mittlerweile Unternehmer berichtet aus der Praxis. Referent. Jörg Beckmann Come together Buffet
20.11.2012	9:30-17:00 Uhr Deutsches Patent- und Markenamt in München  9:30-11:50 Uhr  11:50-12:50 Uhr  13:00 -17:00 Uhr	<b>Welche Schutzrechte brauche ich und wo finde ich Informationen über den Wettbewerb?</b>	Vortrag und Workshop, wird durchgeführt von unserem Kooperationspartner Deutsches Patent und Markenamt. Nur begrenzte Teilnehmeranzahl möglich! Treffpunkt Foyer DPMA  <b>Vortrag:</b> Allgemeine Informationen zum DPMA und zum gewerblichen Rechtsschutz anhand eines Patent –und Markenvortrags.  Mittagessen in der Kantine.  <b>Workshop:</b> Überblick über die Datenbanken DEPATISnet und DPMAregister mit der Möglichkeit zur Eigenrecherche
29.11.2012	14-19 Uhr ISUS Stiftungsräume  14:00 – 16:00 Uhr	<b>Welche Fördermöglichkeiten gibt es und wie komme ich dran?</b>	Seminar über die Förderlandschaft in Deutschland. Dieses Seminar wird durchgeführt vom ISUS Kooperationspartner EZN (Erfinderzentrum Norddeutschland, wurde nominiert für die beste Erfinderförderung in Deutschland 2012  <b>SIGNO</b> steht für den <b>S</b> chutz von <b>I</b> deen für die <b>G</b> ewerbliche <b>N</b> utzung Beratung und Förderung bei Schutzrechten für Hochschulen, KMU und Erfinder)/Landesprogramme 1. Überblick und Kosten-Nutzen-Analyse Referent: Herr Deutsch, Geschäftsführer EZN 2. Antragstellung, Procedere Fachberatung und KMU, Recherchen Referent: Herr Steuerberg 3. KMU Schutzrechtsstrategien Referent: Herr Kuschel

07.12.2012	16:30 – 17:30 Uhr		<p><b>go-Innovativ: Innovationsgutscheine</b></p> <p>für strukturierte Vorbereitung eines Innovationsvorhabens</p> <p>Analyse der nationalen und internationalen Marktchancen. Suche geeigneter Kooperationspartner, auch aus der Wissenschaft. Begleitung und Controlling bei der Umsetzung. Potenzialanalyse und Realisierungskonzept</p> <p>Referent: Herr Braunsberger</p> <p>Antragstellung, Procedere Potenzialanalyse und Realisierungskonzept</p> <p>Referent: Herr Steuerberg</p>
	17:30- 18:30 Uhr		<p><b>ZIM: Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand</b></p> <p>Ein bundesweites, technologie- und branchenoffenes Förderprogramm für mittelständische Unternehmen und mit diesen zusammenarbeitende wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen</p> <p>Einzelprojekte, Kooperationsprojekte von Unternehmen und Forschungspartnern</p> <p>Referent: Herr Kuschel</p>
	18:30-19:00 Uhr		<p><b>Fragerunde</b></p>
	ab 14 Uhr	<b>Wie vermarkte ich meine Idee Gewinn bringend?</b>	<p>ISUS zeigt in Kooperation mit Patentverwertungsagenturen und Unternehmensberatern, wie Erfinder ihre Ideen richtig präsentieren sollen, um sie zu vermarkten. Dabei wird nicht nur die Direktvermarktung, sondern auch der Verkauf von Schutzrechten oder Lizenzen berücksichtigt.</p>
	14:00 -16:45 Uhr		<p><b>Vortrag/Workshop:</b></p> <p>Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Bausteine einer erfolgreichen, zielgruppenorientierten Kommunikation ihrer Erfindung bzw. Geschäftsidee kennen und erarbeiten die hierfür erforderlichen, kritischen Erfolgsfaktoren.</p> <p>Referenten: Rüdiger Röhrig und Thomas Wree</p>
16:00-17:00 Uhr		<p><b>Vortrag:</b></p> <p>Die Verwertung, sprich die erfolgreiche Vermarktung von Erfindungen ist in Europa ein schwieriges Unterfangen. Obwohl dieser Kontinent und speziell Deutschland als maßgeblicher Treiber von Innovationen gilt, ist es für Erfinder ein häufig frustrierendes Geschäft ihre Erfindungen an den Mann zu bringen.</p> <p>Einer der Hauptgründe hierfür sind falsche Erwartungen und die Unkenntnis der zugrundeliegenden Geschäftsmechanismen in den Unternehmen.</p> <p>Referent: Herr Schlemvogt wird in seinem Vortrag aus der Sicht des Unternehmers diese Mechanismen skizzieren und Wege einer erfolgreichen Vermarktung aufzeigen.</p>	

Alle Teilnehmer haben die Möglichkeit, in einem persönlichen Gespräch konkrete Fragen mit einem Experten zu erörtern und erhalten eine Mappe mit wichtigen Informationen und Ansprechpartnern. Es wird ein Unkostenbeitrag von 10-25 € pro Veranstaltung erhoben. Bei Buchung aller vier Veranstaltungstage ist eine Gebühr von 70 € zu entrichten. Anmeldeschluss ist der **8.11.2012**.

**„NEUES ENTFALTET SICH, WENN DER WEG UNVERSTELLT IST“**