

Vitrinen Ausstellung

SIGNO Patentschmiede Westerwald e.V.

Wir wollen Erfindungen an den Mann/die Frau bringen und verwerten! - Das ist die Zielsetzung der SIGNO Patentschmiede Westerwald e.V.. Um diesem Ziel näher zu kommen, wurde eine Wanderausstellung konzipiert, die technische Erfindungen in Foyers von Fachmärkten, wie beispielsweise in Baumärkten, in eigens angefertigten Vitrinen präsentiert.

1. Porträt des Erfinderclubs



Die SIGNO Patentschmiede Westerwald e.V. bietet einen umfangreichen Mitgliederservice von der Neuheitsrecherche über die Anmeldung von Schutzrechten, den Bau von Prototypen über die Produktion von Null-Serien bis hin zur Vermarktung. Die Schwerpunkte unserer Vermarktungsaktivitäten liegen dabei auf der Herstellung von Kontakten zu Medienvertretern und Vermarktern. Daneben schaffen wir Plattformen, um auch Kontakte zur Unternehmen aufzubauen, wobei wir mit Wirtschaftsförderungsgesellschaften und Fachhochschulen aus unserer Region

zusammenarbeiten. In der Vergangenheit haben wir für einzelne Mitglieder Förderhilfen vermittelt, so dass diese PCT-Anmeldungen für ihre Erfindungen durchführen konnten. Einer unserer jüngsten Erfolge ist die Kapitalbeschaffung für die Gründung eines innovativen Unternehmens.

Unsere Zielgruppe ist breit gefächert; die 102 Mitglieder (die z.T. auch Familienangehörige sind) decken alle Altersgruppen ab, wobei das Durchschnittsalter aktuell 40 Jahre beträgt. Seit der Gründung unseres SIGNO Erfinderclubs im Jahr 2000 haben wir Kooperationen mit der Fachhochschule Koblenz, der IHK-Koblenz und der Wirtschaftsförderung Westerwald aufgebaut. Weithin haben wir Kontakte in den Landtag Rheinland-Pfalz, zum Patentanwalt Prof. Cohausz in Düsseldorf, zu diversen Finanzvermittlern sowie zu Schulen und Gemeindeverwaltungen unserer Region.

Das oberste Ziel unserer Arbeit lässt sich folgendermaßen formulieren: Wir wollen Erfindungen an den Mann bringen und verwerten!

2. Die Erfolgsstory

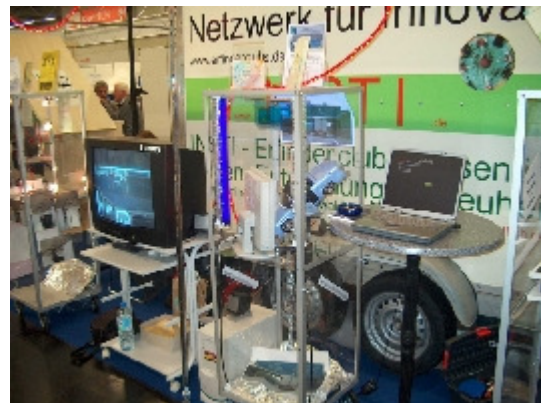


Um unserem Ziel näher zu kommen, haben wir eine Wanderausstellung konzipiert, die wir in Foyers von Fachmärkten, wie z.B. Baumärkten, zeigen und bei der unsere Erfindungen in eigens angefertigten Vitrinen präsentiert werden. Die Ausstellung wird jeweils von Videopräsentationen, Vorführungen und auch „Wühlkorbaktionen“ begleitet. Diese Konzeption hat sich als sehr attraktiv erwiesen und schon mehrere Fachmärkte unterschiedlicher Branchen dazu veranlasst, für unsere Vitrinenausstellung ihre Foyers auszuräumen.

Die Fachmärkte müssen häufig mit Billig-Angebotsprospekten werben, um wirtschaftlich zu überleben. Deshalb wollen viele Ihren Kunden auch einmal etwas anderes, außergewöhnliches bieten und es ist kein Problem, einen Marktleiter davon zu überzeugen, dass man mal 14 Tage sein Foyer, etwas Regalfläche und Wühlkörbe mit etwas Dekoration vor den Kassen braucht. Wir wollten endlich unsere Produkte über das Kassenband laufen sehen! Und es funktionierte! Man muss es wirklich nur tun! Wir erhielten auch unseren Platz im monatlichen Angebots-Hauptprospekt mit Einladung und Vorführungsankündigung in einer Auflage von 50.000 Stück. Mit dem Mut, den wir durch unsere ersten Erfahrungen gewonnen hatten, veranstalteten wir dann eine Talk-Runde in einem Baumarkt, an der Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft teilgenommen haben. Die Politiker setzten daraufhin ihre Medienkontakte für diese Veranstaltung ein und so sprang zum Schluss u.a. sogar ein 12-Minuten-Beitrag in einer Live-Sendung für unseren Erfinderclub heraus. Ein Kontakt bringt den Nächsten. Ein Produkt zieht die anderen nach. Der Bekanntheitsgrad wächst stetig an und dann kommen auf einmal genau die richtigen Kontakte zu Unternehmen mit einem passenden Produktsortiment, mit den erforderlichen Produktionskapazitäten oder mit der nötigen Investitionsbereitschaft ...oder beides/alles zustande. Wenn unsere Mitglieder Erfinder hören, die sagen: „Jetzt war ich schon in meiner Heimatzeitung mit Bild und keiner hat gekauft. Ich gebe auf!“, dann haben wir dafür kein Verständnis. Vermarktung im Haifischbecken, das ist für uns erst die richtige Herausforderung. Der Kampf in den Märkten oder um neue Märkte ist unendlich hart, erfordert Kooperation, besonderen persönlichen Einsatz und gute Konzepte, wie wir es mit dem erfolgreichen System der „Vitrinen-Wanderausstellung“ verwirklicht haben.

3. Was war gut, was kann man besser machen?

Die technische Konzeption der Vitrinen-Ausstellung war von Anfang an als „Wanderausstellung“ ausgelegt, d.h., das Ausstellungs-System musste leicht zu verladen und aufzubauen sein. Die Erfindungsdekoration sollte unbedingt vorgegeben sein, denn es ist unmöglich, jede Spezialität eines Clubkollegen im Kopf zu haben und auf Tischen aufzubauen. Die geschlossene Vitrine mit genügend Aufhängähkchen und Anschraublöchern sowie Stabhaltern ist genau der richtige Ort, in dem sich der Erfinder austoben sollte. Die Vitrinen selbst mussten robust, unzerbrechlich, rollbar (mindestens 100mm-Gummirollen wegen häufiger Pflasterfahrt), umdekorierbar, prospektierbar usw. sein. Die Grundfläche misst 50x50 cm und die Seitenwände weisen eine Höhe von 140 cm auf, wobei jede Vitrine in zwei Räume á 70 cm Höhe unterteilt ist. Eine maximale Anzahl an Vitrinen sollte in unserem Werbekoffer-Anhänger (Innen: 160 cm x 310 cm x Höhe 210 cm) Platz finden (Vitrinen-Grundfläche), der vor den Foyers, auf die wir es abgesehen hatten, plakativ auf- bzw. abgestellt werden kann. Im Laufe der Zeit wurden wir auch in den Vitrinen elektronisch oder lichttechnisch aktiv. Die Videopräsentation erwies sich nach mehreren Einsätzen als ungeeignet, weil die An- und Abstellzeiten über die Woche stark differieren können. Deshalb sind wir auf den Computer umgestiegen, der sich aber leider häufig aufhängte. Eigene Bänder zu produzieren ist angesichts der Haltbarkeit nicht anzuraten und CD-Präsentier sind mit 1200 EUR im Profibereich sehr teuer. Ein Erfinderkollege bastelt deshalb gerade an einer Erfindung, um hier billiger zurecht zu kommen.



4. Wie geht es weiter?

Die Vitrinen-Ausstellung fährt im Herbst nach Osnabrück zum NSTI-Erfinderclub VtEI in Georgsmarienhütte. Dieser Club richtet eine PR-Veranstaltung in einem großen Baumarkt aus, bei der 8 Vitrinen mit Platz für insgesamt 16 Exponate zum Einsatz kommen. Die Hälfte der Vitrinen wird von den Erfinderkollegen aus Georgsmarienhütte bestückt, die andere Hälfte mit unseren Erfindungen. Die Kollegen in Georgsmarienhütte erwägen, selbst eine zweite Generation der Ausstellungsvitrinen zu bauen. Wir selbst möchten späterhin gerne in großem Stil Erfindungen mit anderen Clubs austauschen, wenn wir unsere regionalen Runden machen, um immer genug „Frischfleisch“ unter den Exponaten zu haben. Im Rahmen der IENA 2004 wird die Hälfte unserer Vitrinen mit Erfindungen aus dem SIGNO Erfinderclub Deutsches Eck, Koblenz, bestückt. Mit den Koblenzern in der Vitrine geht es im November für 14 Tage zum Obi-Baumarkt in Montabaur und im Anschluss zu einer ebenfalls zweiwöchigen Ausstellung nach Koblenz. Am 18.05.2005, dem Verfassungstag, wird unsere Vitrinen-Ausstellung im rheinland-pfälzischen Landtag gezeigt, wo wir auch ein paar zusätzliche Überraschungen präsentieren werden.

Selbstverständlich muss man viele Töne auf dem Klavier der Vermarktungs-Aktivitäten spielen. Das vorgestellte Instrument der Vitrinen-Ausstellung bringt in der Summe viele persönliche Kontakte und Respekt, weil man mitten im Markt ist, erhöht das Medieninteresse ungemein und zeigt dem Erfinder, wie sein Produkt bei den Kunden „geht“...oder steht? D.h., es liegt ja nicht nur an der bösen Welt, wenn ein Produkt nicht „geht“. Wir haben bei unseren Auftritten hinsichtlich einiger Erfindungen ganz klare Hinweise erhalten, dass die Verpackung oder die Dekoration und damit die Erklärung vor Ort noch nicht stimmte. In einem Fall war es sogar eine Frage der Saison, warum es nicht ging. Spricht man mit Marktleitern und Verkäufern vor Ort, erfährt man ganz nette Branchen-Tipps. Außerdem hat das System Wirkung auf unschlüssige Innovative. Wir bekamen weitere Mitgliederanmeldungen, die den Kreis der „Erfinder“ nach solch plastischer Demonstration endlich respektierten.

Kontakt:

Leitung der SIGNO Patentschmiede Westerwald e.V.
Frank Schmidt
Schulstraße 12
56459 Pottum am Wiesensee
Tel.: 0 26 64 / 2 04, 0173 / 6 61 50 01
Fax: 0 26 64 / 9 10 84
E-Mail: info@eichenpark.eu
www.erfinderclub-westerwald.de