

Erfolgsstory Innoforce

Eine Reportage über das Jahr danach

Innoforce ist eines der Start-up-Unternehmen, die beim letztjährigen Businessplan Wettbewerb Liechtenstein 2003/04 prämiert worden sind. Das Unternehmen aus Balzers wurde noch während des Wettbewerbs gegründet und entwickelt Ausbildungssoftware zur Durchführung von Hörtests.

Die Zeit nach dem Wettbewerb

«Die grösste Herausforderung nach dem Wettbewerb war für uns, den Prototyp der Audiometriesoftware zu einem serienreifen und qualitativ hochwertigen Produkt zu entwickeln. Speziell als junges Unternehmen können wir es uns nicht leisten, etwas zu verkaufen, das in der Praxis die Erwartungen der Kunden nicht zu erfüllen vermag oder Qualitätsmängel aufweist. Als noch unbekannte Firma muss das Vertrauen der Kundschaft erst gewonnen werden», erklärt Geschäftsführer und Gründer Christoph Wille. Neben der eigentlichen Arbeit an der Software wurden ein Manual sowie weitere Begleitdokumente erstellt.

Nach der Fertigstellung des Serienproduktes begann das aus vier Jungunternehmern bestehende Innoforce-Team mit der Produktvermarktung im deutschsprachigen Raum. Herr Wille erläutert: «An einem Kongress mit über 200 teilnehmenden Ohrenärzten konnten wir das Produkt erstmals einer breiten Öffentlichkeit präsentieren.» Der Verkauf des Ausbildungspaketes wird hauptsächlich durch Ärzteausstatter forciert, die auf



Christoph Wille (Mitte)

Ohrenheilkunde spezialisiert sind. Parallel dazu bietet Innoforce, in Zusammenarbeit mit Experten, Ausbildungskurse an. Aus den ersten Lehrveranstaltungen sind weitgehend positive Rückmeldungen hervorgegangen.

Der Nutzen des Businessplan Wettbewerbs

«Vom Wettbewerb haben wir vor allem deshalb profitiert, weil wir uns dadurch sehr intensiv mit der Geschäftsidee und deren Umsetzung beschäftigen konnten. Ohne sorgfältige Planung und Orientierung an den Kundenbedürfnissen besteht die Gefahr, dass man ein Produkt am Markt vorbei entwickelt», erklärt Christoph Wille und meint: «Es ist wichtig, bereits in einer frühen Phase der Produktentwicklung ans Marketing zu denken.» Dank der Teilnahme am Businessplan Wettbewerb konnte Innoforce das Marktpotenzial abschätzen und die finanzielle Sinnhaftigkeit des Vorhabens besser beurteilen.

Des Weiteren bietet sich jedem teilnehmenden Team die Chance, seine Idee zu verinnerlichen und einem breiten und kritischen Publikum vorzustellen. Schwächen werden so frühzeitig aufgedeckt und hilfreiche Tipps sowie Verbesserungsvorschläge angeboten. Das Unternehmer-Team schätzt nach wie vor die kompetente Betreuung durch das KMU Zentrum, die von Innoforce auch nach Abschluss des Businessplan Wettbewerbs gerne in Anspruch genommen wird.

Tipps für die Umsetzung einer Geschäftsidee

«Ich persönlich kann jedem empfehlen, in einzelnen Unternehmensbereichen mit Spezialisten zusammenzuarbeiten. Man sollte keine Kompromisse eingehen, nur weil man eine junge Firma ist», betont Christoph Wille. Starke und renommierte Partner sind vor allem in der Anfangsphase eine hilfreiche Unterstützung.

www.innoforce.li