



Seminar
**Digitale Wirtschaftsförderung, Technologie
Scouting und Open Innovation**

Do, 15. Juni 2017, Bern

Ein Angebot von YODEL in Kooperation mit
ATIZO 360° und Swiss Export



www.yodelhub.ch

Kontakt

Christian Häuselmann, YODEL
Adrian Gerber, ATIZO 360°
Claudia Moerker, Swiss Export

chris@yodelhub.ch
adrian.gerber@atizo360.com
moerker@swiss-export.com

Zürich/Burgdorf, April 2017



Blockseminar – Nutzen für Ihre tägliche Arbeit

Die kontinuierliche Stärkung der Innovationskraft in Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung ist die Basis einer nachhaltigen und wettbewerbsfähigen Schweiz. YODEL, der Schweizer Pionier der digitalen Wirtschaftsförderung, unterstützt diesen Prozess aktiv.

YODEL bietet in Zusammenarbeit mit ATIZO 360° und Swiss Export zum Kompetenzaufbau für Schweizer Entscheidungsträger ein praxisorientiertes 1-Tages Seminar an, mit einem speziellen Fokus auf die Potentiale von Open Innovation und digitaler Wirtschaftsförderung als Export Katalysator.

Leitfragen

- Wie nutze ich Vorteile der digitalen Wirtschaftsförderung und Open Innovation in der eigenen Unternehmung / Organisation?
- Wie nutze ich die Synergien von digitalen und physischen Netzwerken?
- Wie erkenne und beurteile ich diesbezügliche strategische Chancen und Risiken?
- Was sind Erkenntnisse aus der Sicht von Schweizer Praktikern und Experten?
- Was sind internationale Trends, Erfolgsbeispiele und Best Practices?
- Was sind Lessons to Learn zur Anwendung und Implementation neuer Prozesse?

YODEL, www.yodelhub.ch

Internationale Unternehmen machen ihre Technologiebedürfnisse öffentlich zugänglich, und interessierte KMUs wie Startups können in einem durch YODEL moderierten online Prozess ihre Lösungen anbieten. Nachfrage und Angebot treffen sich präzise und effizient. YODEL verbindet in einzigartiger Weise physische und digitale Plattformen zur wirksamen Geschäftsanbahnung im In- und Ausland. YODEL ist vernetzt mit digitalen Partner-Plattformen in Europa, Asien und Nord Amerika, und hat direkten Zugang zu 52 Clustern der Global Cleantech Cluster Association/GCCA mit über 10'000 Firmen.

Partner

ATIZO 360° ist YODEL Service Partner und die führende Open Innovation-Expertin der Schweiz mit Erfahrung aus 400 Projekten. ATIZO 360° bietet mit atizo.com Zugriff auf Europa's erfolgreichste Crowdsourcing-Community mit 25'000 kreativen Denkern. Referenzkunden sind unter anderem: Nestlé Suisse SA, Rivella, BMW, Destination Davos Klosters oder EWB.

Swiss Export ist YODEL Service Partner und der führende privatwirtschaftliche Schweizer Export Verband. Kernangebot sind etablierte Schulungskurse und Events zu aktuellen, praxisnahen Export-Themen in der ganzen Schweiz. Pro Jahr werden total rund 100 Schulungs-Tage realisiert.



Zielgruppe

Entscheidungsträger aus Industrie- und Beratungsfirmen
Abteilungsleiter und leitende Mitarbeitende aus Verwaltung und Verbänden
Fokus: Innovationsstrategie, Technologietransfer, Digitale Transformation, Export

Datum

Donnerstag, 15. Juni 2017 ganzer Tag

Preis (CHF, exkl. Mwst)

Preis pro TeilnehmerIn 1'200.-

Seminar-Ort

Bern
GenerationenHaus, Bahnhofplatz 2, 3001 Bern
Bubenbergsaal 1, 3. OG

Anmeldung

Swiss Export, Claudia Moerker, www.swiss-export.com

Konditionen

Die Teilnehmer-Zahl ist auf maximal 14 Personen beschränkt. Dies gewährleistet die optimale Interaktion, Schulungs-Qualität und Atmosphäre.

Teilnehmende bringen nach Möglichkeit eine reale Fragestellung als potentielle Open Innovation Case Study aus ihrem eigenen Arbeitsumfeld mit.

Bei einer Abmeldung bis 10 Arbeitstage vor Kursbeginn werden 50% des Kursbetrages zurückerstattet.



Blockseminar, 15. Juni 2017 – 2 Module

Modul	Inhalte
Modul I, Vormittags	<p>Crowdsourcing und Technologie Scouting erfolgreich anwenden (1/2 Tag)</p> <p><u>Inhalte:</u> Theorie und Praxisbeispiele zur Digitalen Wirtschaftsförderung, Open Innovation, Crowdsourcing und Co-Creation, mit Spezialfokus Exportchancen. TN kennen verschiedene Arten von Innovationsquellen im Bereich Open Innovation. TN kennen die Erfolgsfaktoren von Crowdsourcing im Innovationsmanagement und in der Exportarbeit. TN kennen Best Practice Beispiele in der Schweiz und Deutschland (u.a. ATIZO 360° und Hype; YODEL) sowie Finnland (u.a. NIA/Nordic Innovation Accelerator) und können diese auf die eigene Arbeit übertragen. TN kennen das GCCA D-HUB Netzwerk und die Erfolgsfaktoren zur Verbindung von digitalen und physischen Netzwerken. Involvierung von Social Media in Crowdsourcing und Technologie Scouting. TN kennen Stärken und Vorgehensweisen von Open Innovation Instrumenten und sind in der Lage zu erkennen, wie sie eigene Themen und Herausforderungen in ihren Organisationen mit Open Innovation angehen können.</p> <p><u>Methoden/Material:</u> Frontalunterricht, Präsentation in PPT werden abgegeben, kleine Übungsbeispiele in Gruppenarbeit, vorgängig werden Fragen und Themenwünsche mit den TN gesammelt via partizo.com und eigenem Dropbox-Share für angemeldete Teilnehmer.</p> <p><u>Dauer:</u> ca. 4h mit Pause</p>
Modul II, Nachmittags	<p>Planung eines eigenen Crowdsourcing / Technologie Scouting Projekts (1/2 Tag)</p> <p><u>Inhalte:</u> Branchenspezifische Chancen und Risiken von Digitaler Wirtschaftsförderung, Open Innovation und Crowdsourcing. Planung und Konzeption eines konkreten Projekts aus dem Umfeld der Teilnehmer. Konkrete Anwendungsmöglichkeiten von Open Innovation und Technologie Scouting in interner Unternehmens- und Marktentwicklung sowie als Export Katalysator. Generierung von Management Attention, Chancen und Risiken von Innovationstools. TN kennen die Lessons to Learn zur Implementation der Prozesse im eigenen Unternehmen/Organisation, sie kennen die zu involvierenden Stakeholder Gruppen und möglichen Projektpartner.</p> <p><u>Methoden/Material:</u> Frontalunterricht, Präsentation in PPT werden abgegeben, kleine Übungsbeispiele in Gruppenarbeit, vorgängig werden Fragen und Themenwünsche mit den TN gesammelt via partizo.com und eigenem Dropbox-Share für angemeldete Teilnehmer.</p> <p><u>Dauer:</u> ca. 4h mit Pausen</p>



Referenten



Adrian Gerber

CEO & Partner ATIZO 360°. Entrepreneur.
Business Administration & Media Communication
Sciences. Referent Swiss Economic Forum 2015
(Breakout Session "Collaborative Economies")



Christian Häuselmann, YODEL Präsident

Oekonom, Innovator und Serial Entrepreneur. Seit
2010: GCCA Global Cleantech Cluster Association,
Chairman; 2007: swisscleantech, Head Innovation
& Export; 1992: FLYER Elektrobike, Co-Founder.

Eingesetzte & empfohlene Literatur

Gassmann (2010): Crowdsourcing: Innovationsmanagement mit Schwarmintelligenz
Sloane (2011): A Guide to Open Innovation and Crowdsourcing: Advice from Leading Experts in the Field
Wahren, H-K. (2004): Erfolgsfaktor Innovation – Ideen systematisch generieren, bewerten und umsetzen
Scherer, J., Brügger, C (2007): Kreativitätstechniken - in 10 Schritten Ideen finden, bewerten, umsetzen.
Lindegaard, Stefan, (2010): The Open Innovation Revolution – Essentials, Roadblocks and Leadership Skills
Pechlaner/Poppe (2017): Crowd Entrepreneurship (im Druck)