



## **eProdukte – von der Idee zum Markt**

**Die Dienstleistungen der MHSG und ihre Rolle im  
Rahmen von PALOMITA**



## **Aufgabe der MHSB**

Unternehmensgegenstand ist laut § 2 des Gesellschaftsvertrages die Unterstützung der Berliner Hochschulen bei der Bereitstellung von Lehrangebot durch Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnik sowie deren Vertrieb auch außerhalb der Hochschulen.

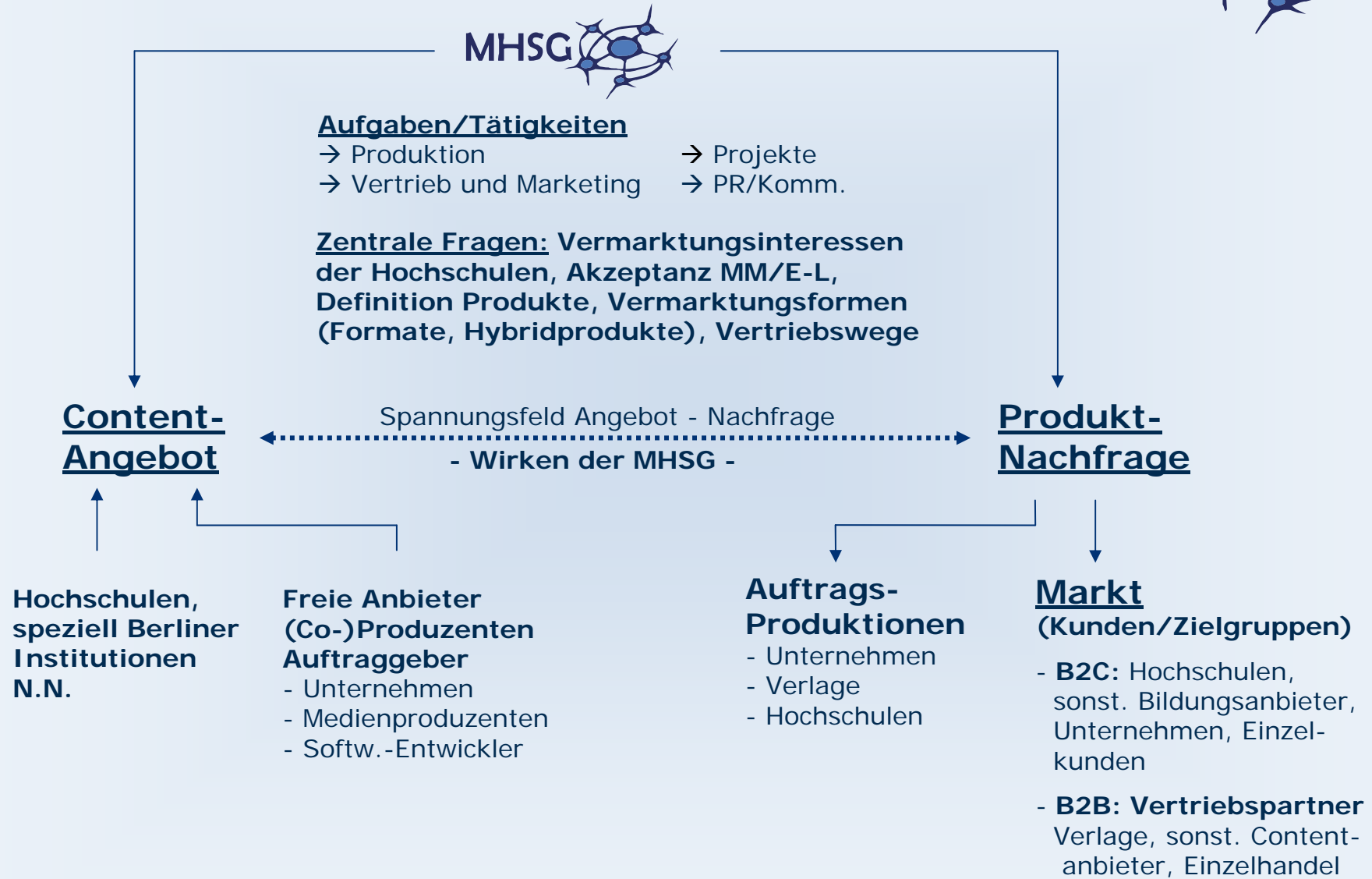
In der Umsetzung konzentriert sich die MHSB dabei auf die Geschäftsfelder:

**E-Learning Content** mit Produktion und Vermarktung von hochwertigem Multimedia-Bildungsmaterial

**Beratungs- und Entwicklungsservice** zu Contentproduktion, Lernplattformnutzung und Verwertungsberatung in E-Learning-Projekten

Die MHSB wurde in 2000 gegründet. Ihre Gesellschafter sind die Hochschulen FU, HU, TU, FHTW, TFH, FHW und FHVR.

# Tätigkeitsumfeld der MHS





## Entstehung eines Produktes in der MHSBG

### Produktidentifizierung

- Vorschlag/Idee wird an die MHSBG herangetragen, z. B. aus einer Hochschule
- Marktpotential eines Themas in der MHSBG wird erkannt: Gezielte Suche nach einem „Rohprodukt“ an den Hochschulen oder sonstigen potentiellen Contentproduzenten
- Unbestimmte Suche durch „Scannen“ der möglichen Partner

### Marktanalyse

- Zielgruppenabschätzung
- Umfrage bei Vertriebspartnern und im Netzwerk
- Recherche und Analyse des bestehenden Angebots

### Abschätzung der technischen Realisierung

- Produktform
- Aufwand Programmierung/Design bis zur Marktreife
- Rechte



## Entstehung eines Produktes in der MHSBG/Fortsetzung

### Kostenbetrachtung

- Bearbeitungskosten bis zur Markteinführung
- Abschätzung des Marktwertes/des Erlöspotentials
- Festlegen/Kalkulation des Marktpreises

### Vertriebskonzept

- Zielgruppendefinition/Ansprache der Zielgruppen
- USP-Definition
- Vertriebswege definieren
- Aktionen zur Markteinführung/Öfentlichkeitsarbeit
- Einpassen in das Gesamtangebot

### Produktion

- Verträge
- Beauftragung der MHSBG-Leistungen
- Abstimmungen zwischen Rechtegeber und MHSBG-Produktion
- Beauftragung extern Leistungen (z. B. Pressen)

### Markteinführung

- Umsetzen des Vertriebskonzeptes



## **Die MHSBG im Vorhaben PALOMITA**

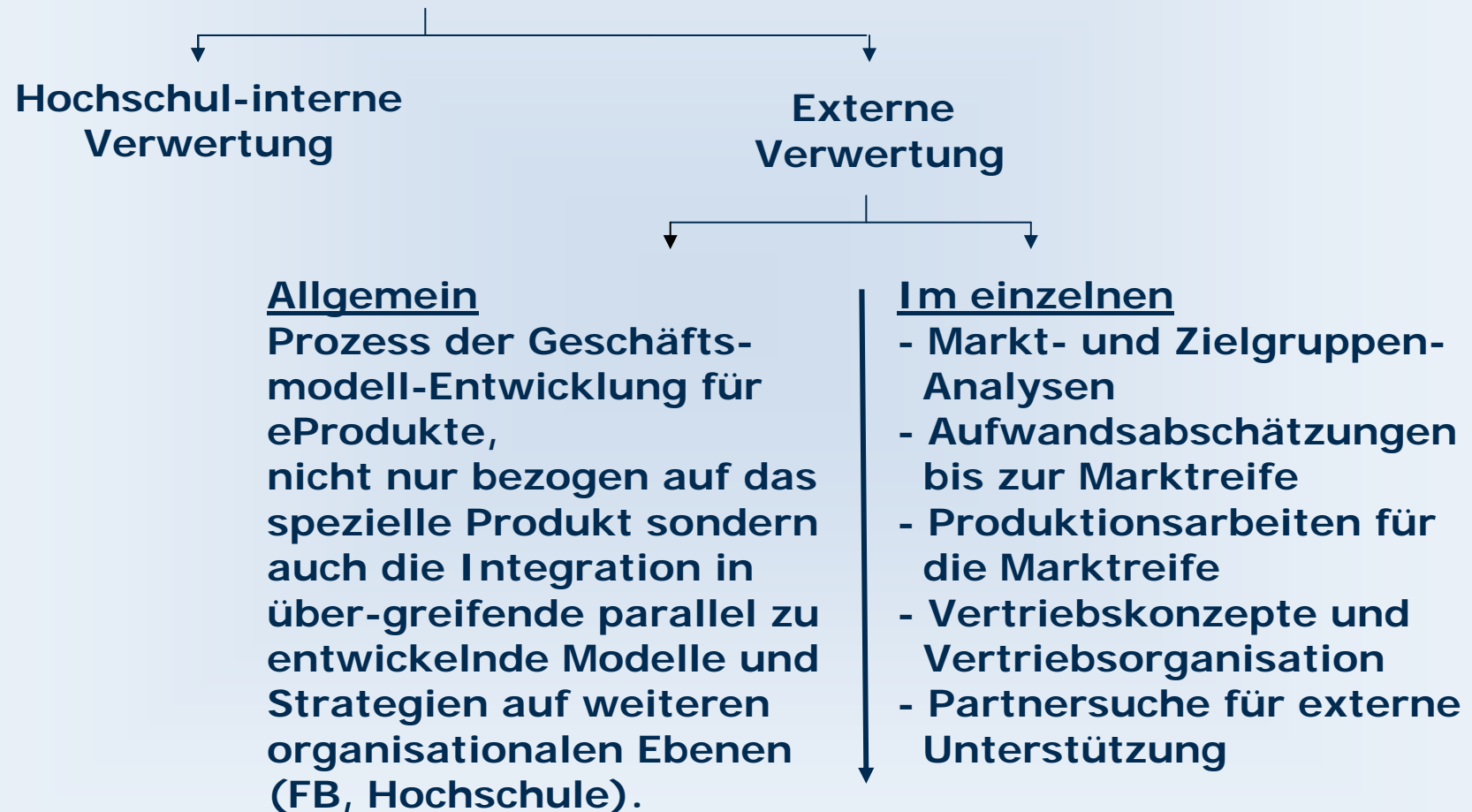
**Die Beteiligung der MHSBG in PALOMITA bezieht sich bei der eProdukt-Generierung in der Hochschule auf Unterstützung in den Teilbereichen**

- Produktidentifizierung und -analyse**
- Marktanalyse und Vermarktungspotential der zur kommerziellen Vermarktung identifizierten externen Produkte**
- Verwertungskonzepte für die e-Learning-Produkte**
- Entwicklung Marketingkonzepten**

**Im Sinne der Ziele von PALOMITA geht es um die Unterstützung bei der Verankerung von netzgestützter Lehre und anderen e-basierten Dienstleistungen in den Hochschulalltag und um die systematische Ausarbeitung von praxistauglichen Betriebs- und Geschäftsmodellen für den nachhaltigen Medieneinsatz in der hochschulischen Aus- und Weiterbildung.**



## Anwendung von Verfahren/ Methoden zur Identifizierung von eProdukten/-Dienstleistungen und der Entwicklung von Geschäftsideen



## **Wichtige Fragen bei der Suche nach eProdukten im Arbeits-/Forschungs-/FB-Umfeld**

### **Unterstützung durch eine Such-Checkliste**

- „Inventur“ - Was könnte alles in Betracht kommen?
- Welche Grundkriterien müssen erfüllt sein?
- Was habe ich überhaupt
- Gibt es Best Practice Beispiele an der Hochschule?
- .....



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

Sie erreichen mich direkt unter

Tel. 45 48 26 34

oder

Mail: [raddatz@itw-berlin.de](mailto:raddatz@itw-berlin.de)