

Atizo @ Venturelab

Biel, 7. Dezember 2010



Was ist Atizo?



Was ist Atizo:

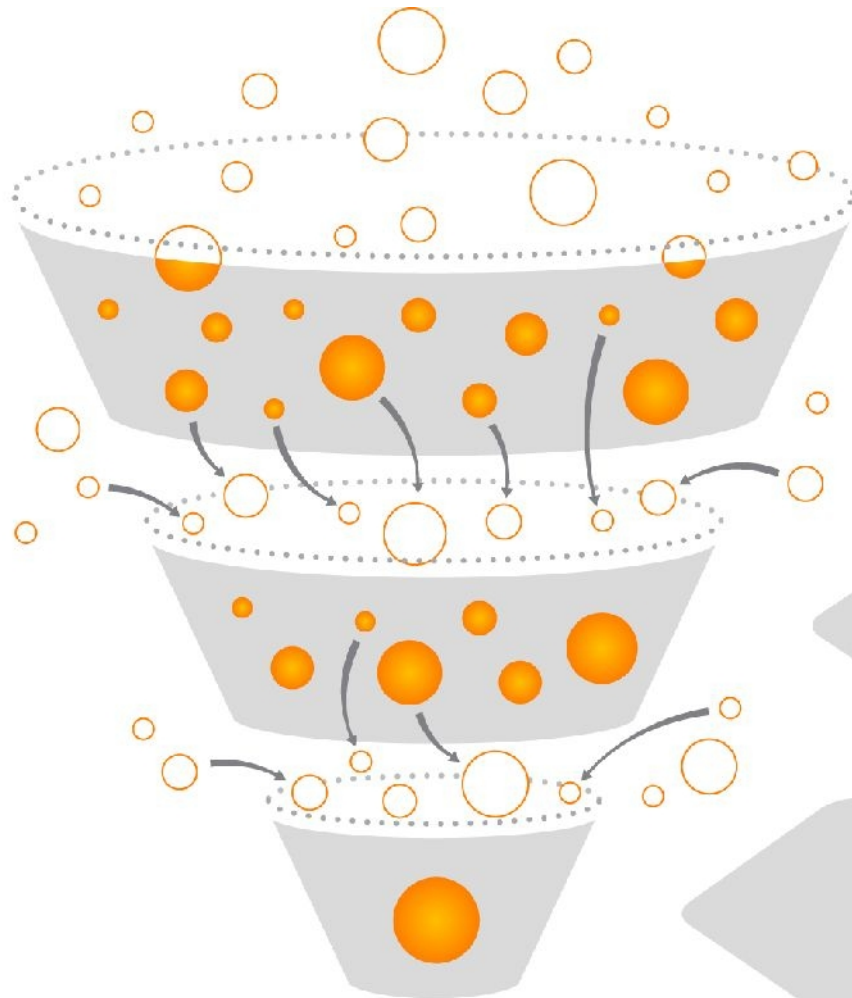
- ein einfacher Prozess, um Wissen von Stakeholdern (interne oder externe) in die eigenen Entscheidungen miteinzubeziehen.
- eine Web-Community mit nahezu 10'000 kreativen Denkern
- verschiedene nützliche Software-Tools

Was ist Atizo nicht:

- Eine Unternehmensberatung (Zusammenarbeit Kompetenzpartnern)
- Ein klassisches Online-Befragungstool
(da gemeinschaftlicher Prozess)



Wie sieht der einfache Prozess aus?



Ideen generieren

Binden Sie möglichst viele kreative Denker der eigenen Community in Ihr Online-Brainstorming ein.

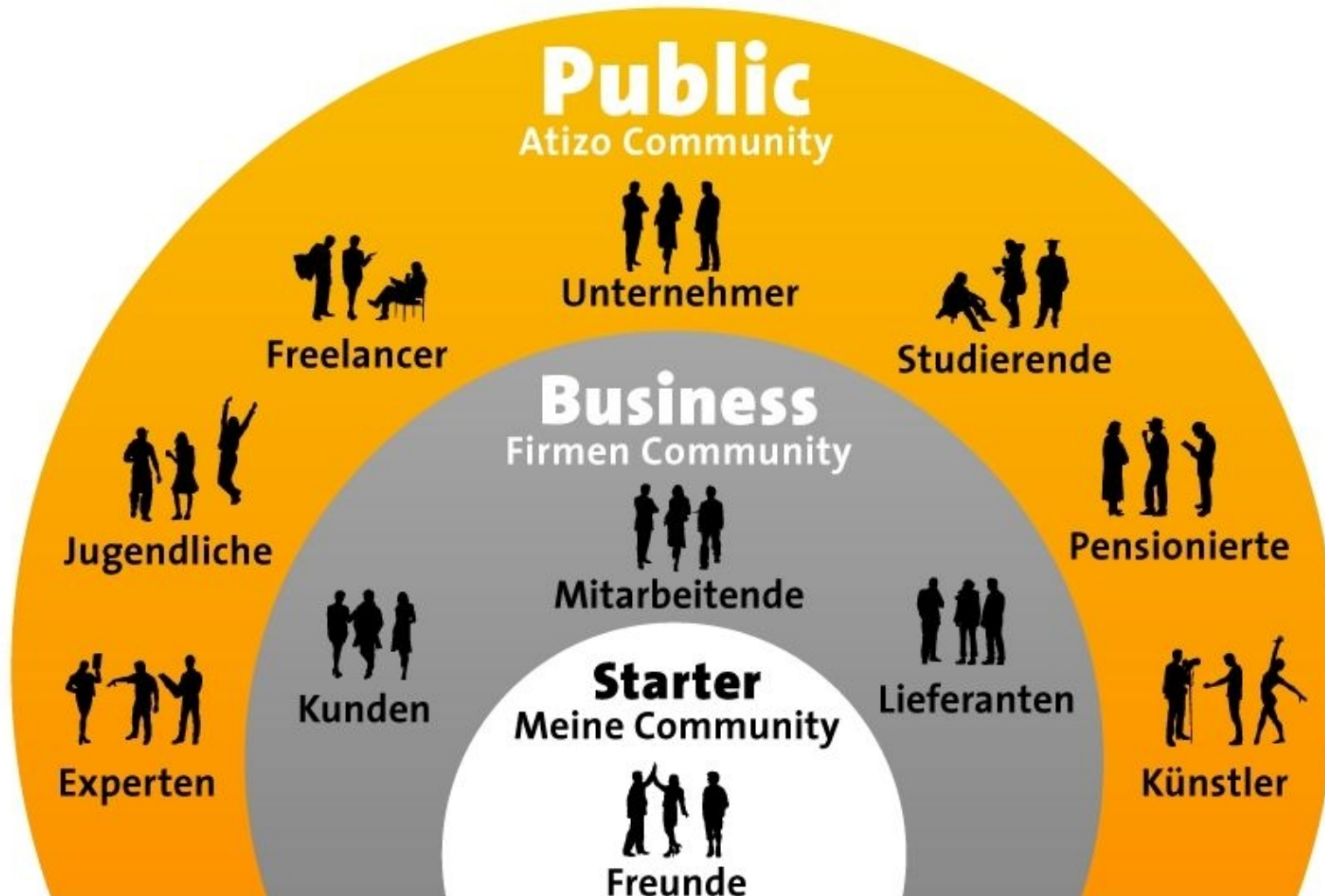
Ideen bewerten

Lassen Sie Ihre Top-Ideen von ausgewählten Gruppen der eigenen Community bewerten.

Konzepte entwickeln

Stellen Sie sich Ihr Projektteam aus ausgewählten Experten der eigenen Community zusammen.

Wer sind diese Stakeholder?



Wer ist die Atizo Community?

- Nahezu 10'000 kreative Köpfe aus über 50 Ländern
- Muttersprachen: 75% Deutsch, 15% Englisch, 5% Französisch und 5% übrige
- Über 40'000 Ideen seit dem 17. September 2008
- Zwei Drittel verfügen über einen Hochschulabschluss
- Vom Automechaniker bis zur Zoologin
- Ein Drittel Freelancer/Unternehmer, ein Drittel Forscher/Studierende und ein Drittel Angestellte
- Die Atizo Community hat gemeinsam bereits mehr als CHF 200'000 Prämie verdient



Wer sind die Atizo Kunden?



- Über 100 Open Innovation-Projekte mit über 70 verschiedenen Kunden
- Integrationslösung von Atizo in bestehende Communities
- Wiederkehrender Kundenstamm Swisscom, Mammut, Procter & Gamble, Helsana, SBB, Mobiliar, Schweizerische Post und Migros

Yes, I can!

- Träume leben ist besser, als ein Leben lang träumen.
- Get your people on your bus!
- The best MBA in the world
- Das Netzwerk nimmt dir niemand mehr
- Die Überzeugung gewinnen „es kochen alle mit Wasser“ und „stinken beim ...“
- Die geringe Chance eines hyperlukrativen Exits



No, I won't!

- Mehr leisten als andere (keine historischen Erträge)
- Das Risiko eines geplatzten Traums in Kauf nehmen
- Besessen von einer Idee sein
- Sich 1001x überwinden (move out of your comfort zone)
- Verantwortung übernehmen (z.B. Mitarbeitenden künden)

But I would do it again:

- Immer den einfachsten Weg
- Fokus Markt, nicht Produkt
- Lieber einer zu wenig, als einer zu viel



Haben Sie Fragen?



Jetzt kostenlos anmelden auf:
www.atizo.com

Christian Hirsig

Head of Business, Co-Founder

+41 79 379 15 41

christian.hirsig@atizo.com

Connect with me:

[xing.com/christianhirsig](https://www.xing.com/profile/christianhirsig)

Follow me:

twitter.com/christianhirsig

My blog:

www.christianhirsig.com

