

Mehr Projekte für die Auftrags-Forschung: 8 Tipps für ein erfolgreiches Erstgespräch

Sie suchen **Industrie-Partner für die Auftrags-Forschung** und haben einen **neuen Industrie-Kunden** auf einer Messe oder einem Kongress kennen gelernt. Es ist Ihnen gelungen, Interesse bei Ihrem Industrie-Partner für Ihre wissenschaftlichen Technologien zu wecken und Sie vereinbaren ein **Erstgespräch im Hause des Industrie-Kunden**.

Erfahren Sie hier, welche 8 Punkte Sie unbedingt beachten sollten, um mit einer hohen Wahrscheinlichkeit ein erstes gemeinsames Projekt für Ihre Auftrags-Forschung zu definieren.

1. Das Wichtigste ist Ihr Mindset: Nehmen Sie eine fragende Haltung ein.

Versuchen Sie vordringlich, das Business des Industrie-Kunden zu verstehen. Wenn es um ein neues Produkt oder eine Produktoptimierung geht, erkundigen Sie sich nach seinen Kunden und Mitbewerbern. Geht es um Fertigungsprozesse, fragen Sie nach seinen Rahmenbedingungen und Vorstellungen zu Optimierungs-Potenzialen in der Zukunft. Lassen Sie sich ggfs. die Fertigung zeigen! Regen Sie das möglichst schon bei der Terminvereinbarung an.

2. Reduzieren Sie daher Ihre Gesprächsanteile auf 30% oder weniger.

Nutzen Sie die Fragetechnik, um mehr über den Kunden, seine Ziele und künftigen Projekte zu erfahren. Keine Angst vor zu vielen Fragen: Industrie-Kunden können sich sehr gut abgrenzen und mögen es, wenn ein Dienstleister sich für ihr Setting interessiert.

3. Vergessen und unterschätzen Sie dabei den Smalltalk nicht!

Überlegen Sie sich vorher einen niveauvollen Aufhänger für das nichtfachliche Gespräch. Anreise und Wetter sind wenig kreativ. Das Profil des Industrie-Kontakts bei Xing oder LinkedIn liefert gute Anregungen dazu. Denken Sie bitte daran, dass der Kunde sich auch zunächst auf Sie einstellen und Sie als Mensch näher kennen lernen möchte. Beim Smalltalk bauen Sie sehr schnell Vertrauen auf und ohne Vertrauen wird Ihnen der Industrie-Kunde kein Projekt ‚anvertrauen‘. Fallen Sie daher nicht gleich mit der fachlichen Tür ins Haus.

4. Nehmen Sie sich für die Bestandsaufnahme 60-90 Minuten Zeit.

Nur so haben Sie gute Chancen, vielleicht sogar mehrere mögliche Projektthemen zu identifizieren. Damit legen Sie schon jetzt den Grundstein für ein späteres Folgeprojekt.

5. Fragen Sie nach den Entscheidungs-/ Vergabeprozessen für das Projekt.

Diese Informationen können später sehr nützlich für Sie sein, wenn es ‚um die Wurst geht‘. Werden Wettbewerbsangebote eingeholt? Welche Entscheider müssen Sie möglicherweise bespielen? Der Vergabeprozess ist in jedem Unternehmen anders und Sie erfahren die Details darüber nur, indem Sie danach fragen.

6. Fragen Sie immer die Timeline des Kunden ab.

Z.B.: „Wann möchten Sie das Projekt vergeben?“ Oder, bei Studien: „Wann möchten Sie in den Genuss der Projektergebnisse kommen?“ Damit checken Sie die Ernsthaftigkeit des Kunden und können außerdem Ihre weiteren Akquisitions-Maßnahmen besser einplanen.

7. Drängen Sie dem Kunden kein schriftliches Angebot auf.

Angebote sind Zeitdiebe! Ganz gleich, ob Sie Ihre Lösungsansätze anschließend verschicken oder in einem Zweitgespräch präsentieren: Beschränken Sie sich auf ein Proposal mit ein 3-4 Power-Point-Folien. Das spart Ihnen viel Zeit und beugt nebenbei dem Know-How-Klau vor. Der Industrie-Kunde wird Ihnen schon sagen, wenn er für die Auftragsvergabe ein schriftliches Angebot benötigt. Dazu ist es im Erstgespräch meist zu früh.

8. Vereinbaren Sie den nächsten Schritt so, dass Sie die Initiative behalten.

Ungünstig für Sie: „Schicken Sie mal ein Angebot, wir melden uns dann!“, sondern: „Wann soll ich mich nach dem Versand des Angebotes wieder bei Ihnen melden?“ So machen Sie sich unabhängig vom Kunden. Industrie-Kunden sind leider nicht sehr zuverlässig, wenn es um solche Vereinbarungen geht. Idealerweise ist der nächste Schritt ein Folgetermin, bei dem Sie dem Kunden und wichtigen Entscheiden Ihre Lösungen für die herausgearbeitete Fragestellung präsentieren, mit dem Ziel, ein konkretes erstes Projekt zu abzusprechen.