



“Mehr Industrieprojekte für Startups akquirieren“

Konzepte für wissenschaftliche Startups
Hans-Lothar Busch - Spezialist für Technologie-Transfer

Die Situation forschungsorientierter Startups

- A. Für wissenschaftliche Startups mit langem F&E-Vorlauf sind rechtzeitige Aufträge von Industriekunden existenziell wichtig
- B. Immer wieder müssen wissenschaftliche Startups/ Ausgründungen von Universitäten wegen fehlender Industrieaufträge abgewickelt werden
- C. Häufig fällt es den Akquisiteuren schwer, überhaupt Interesse bei der Industrie zu wecken
- D. Entscheidungs-/ Budgetträger der Industrie sind meist kaufmännisch orientiert. Sie zu überzeugen, fällt (Natur-) Wissenschaftlern oft schwer



Risiken wissenschaftlicher Startups minimieren

Zur Minderung dieser Risiken für wissenschaftliche Startups stehen Ihnen drei Wege zur offen:

- A. Qualifizierung Ihrer Akquisiteure in Akquisitionstechniken
- B. Nachhaltige Beratung, Coaching bzw. Begleitung der Akquisiteure, in Akquisition, Zielgruppen-Auswahl, Vermarktungs-Strategie etc.
- C. Interimsmanagement - zeitlich begrenzte aktive Unterstützung durch einen im der Akquisition erfahrenen Spezialisten,



Nutzen für die Startups

- A. Sie kommen mittels eines klaren und ressourcensparenden Akquisitionsprozesses **schneller und leichter** vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- B. Sie erfüllen die Erwartungen von Entscheidern der Industrie besser und erwerben sich eine **höhere Akzeptanz** als Verhandlungspartner
- C. Eine präzise Bedarfsermittlung führt zu genauer definierten Produkten Ihres Startups und damit zu **mehr Chancen bei der Vermarktung**
- D. Sie erreichen leichter die Ziele Ihrer Business Pläne und **sichern damit Ihre Arbeitsplätze**
- E. Die Konzentration auf die Technologien Ihres Startups **spart Ihnen wertvolle Arbeitszeiten** für Ihre fachlichen Aufgaben



Nutzen für die Uni / den Projektträger

- A. Das Risiko, aufgrund von fehlenden Industrieaufträgen als Startup zu scheitern, **sinkt erheblich**
- B. Mit den praxisnahen Instrumenten zur Akquisition von F&E-Aufträgen bei Industriekunden wird eine wirkungsvolle Basis für die **Erreichung des Business-Planes** gewährleistet
- C. Zeitsparende Konzentration auf die Technologien des Startups bedeutet eine **schnellere Marktfähigkeit** der Produkte und Dienstleistungen
- D. Gemeinsam mit den Optionen „Beratung/Coaching“ und "Interimsmanagement" stehen Ihnen **drei wirkungsvolle Instrumentarien** zur Verfügung



Stimmen von Wissenschaftlern:

- A. "Seit Ihrem Seminar ist die Ablehnungsquote unserer Anträge fast auf Null zurückgegangen".
Leiter einer Forschungseinrichtung für Maschinenbau, Bayern
- B. "Seit unserem Seminar vor 1 ½ Jahren hat sich der Wert pro Projekt von 10-15 Tausend auf 35-50 Tausend Euro entwickelt". *Gruppenleiter, Maschinenbau-Institut*
- C. "Durch die Goldene Regel 'Angebote sind Zeitdiebe' haben unsere Projektleiter seit Ihrem Seminar deutlich an Arbeitszeit bei der Akquisition eingespart".
Abteilungsleiter, Fraunhofer-Institut, Süddeutschland
- D. "Die Akquisitionsphase vom Kennenlernen des Kunden bis zum Projektabschluss hat sich seither deutlich verkürzt". *Projektleiter, ein Jahr nach dem Akquisitionsseminar*



Ihr Trainer / Coach / Interimsmanager

- A. Hans - Lothar Busch, Baden - Baden
- B. Studium der Betriebswirtschaft
- C. Trainee-Ausbildung Elektrotechnik bei Mannesmann-Kienzle, Villingen
- D. Vertriebsbeauftragter für Hard- und Software (2 Jahre)
- E. Verkaufsleiter eines Teams für elektronische Investitionsgüter (4 Jahre)
- F. Coach, Trainer und Moderator: 22 Jahre
- G. Kooperation mit dem F&E-Sektor: seit 18 Jahren
- H. Spezialgebiete:
 - Akquisitionstechniken für F&E-Akquisiteure (130 Seminare)
 - Neukundengewinnung im Technologiebereich
- I. Referenzen
 - Uni Bremen, DLR, Fraunhofer Gesellschaft (über 40 Institute), KIT, Siemens, Thyssen Krupp, Deutsche Telekom,

