

# MEHR INDUSTRIEPROJEKTE AKQUIRIEREN

Spezielle Lösungen für die Wissenschaft

Hans-Lothar Busch - Spezialist für Technologie-Transfer



# UNGENUTZTE POTENZIALE BEI DER INDUSTRIE-AKQUISITION



- A** Der tatsächliche Technologie-Transfer bleibt in vielen wissenschaftlichen Einrichtungen deutlich hinter dem technologischen Potential zurück
- B** Der angestrebte Verkauf von Patenten zielt häufig am tatsächlichen technologischen Bedarf der Unternehmen vorbei
- C** Kostenlose Vorarbeiten von zwei Wochen und mehr werden geleistet, obwohl die Industrie-Partner bereit gewesen wären, diese zu bezahlen
- D** Nur mit 10% der neuen Industrie-Kontakte eines Instituts / einer Universität wird auch ein erstes Projekt vereinbart
- E** Die vereinbarten ersten Projekte liegen meist nur in einer Größenordnung von 10-15' €

# HERAUSFORDERUNGEN BEI DER AKQUISITION VON F&E-PROJEKTEN

-



## A

Viele Wissenschaftler erleben die Akquisition von direkten Industriemitteln als kompliziert

## B

Industrieunternehmen für noch nicht serienreife Innovationen zu begeistern, ist argumentativ nicht trivial

## C

Für beide Seiten lukrative Projektideen werden nur selten systematisch ermittelt

## D

Kosten-Nutzen-orientierte Entscheidungsträger der Industrie werden häufig nicht überzeugt – die Auftragsvergabe bleibt aus

# DIE LÖSUNG: QUALIFIZIERUNG DER WISSENSCHAFTLER

Training oder individuelles Coaching befähigt die wissenschaftlichen Akquisiteure zu:

- A** Effektiveren Kontaktaufnahme zu neuen Industrie-Partnern
- B** Auswahl eines zielführenden Geschäftsmodells für die eigene Technologie
- C** Stringente und ergebnisorientierte Vorgehensweise im Rahmen eines validen Akquisitions-Prozesses
- D** Überzeugende Argumentation gegenüber kaufmännisch orientierten Entscheidungsträgern
- E** Erzielung von adäquaten Preisen für hochwertige Technologien
- F** Systematischen Akquisition von Folgeprojekten nach einem Erstauftrag



# NUTZEN FÜR DIE WISSENSCHAFTLER

- A** Erfüllung der Erwartungen von Entscheidungsträgern der Industrie und dadurch eine **höhere Akzeptanz** als Gesprächspartner
- B** Eine präzisere Bedarfsermittlung führt zu mehr genau definierten Projektideen und damit zu **mehr Chancen bei der Vermarktung**
- C** Erprobte Instrumente zur Herstellung einer verbindlichen Vorgehensweise mit Industriekunden führen zu einer **nachhaltigen Vermarktung** von innovativen Technologien
- D** Die praxisnahen Tools zur Überzeugung von Entscheidungsträgern tragen zur **leichteren und schnelleren Zielerreichung** bei
- E** Mehr Projekte in der Auftragsforschung ergeben **mehr freie Mittel** für die Abteilung/den Lehrstuhl
- F** Trotz geringerem Zeitaufwand werden **mehr Projekte** akquiriert
- G** Viele Wissenschaftler sparen zudem **Zeit zugunsten der Forschung** ein



# NUTZEN FÜR DAS INSTITUT / DIE UNIVERSITÄT

- A** Mehr **Industrie-Aufträge** und damit eine bessere Versorgung des Instituts/ Lehrstuhls mit Industriemitteln
- B** Zunehmende **Akzeptanz** der Zusammenarbeit mit der Industrie bei den Wissenschaftlern
- C** Höhere **Motivation** der Akquisiteure durch mehr Erfolgserlebnisse
- D** Bessere Nutzung der **technologischen Potenziale** des Instituts/ der Universität
- E** Steigendes **Renommee** beim Technologietransfer und der Industrie



# KUNDEN-STIMMEN AUS DER WISSENSCHAFT

***"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

***"Durch die Goldene Regel 'Angebote sind Zeitdiebe' haben unsere Projektleiter seit Ihrem Seminar deutlich an Arbeitszeit bei der Akquisition eingespart."***

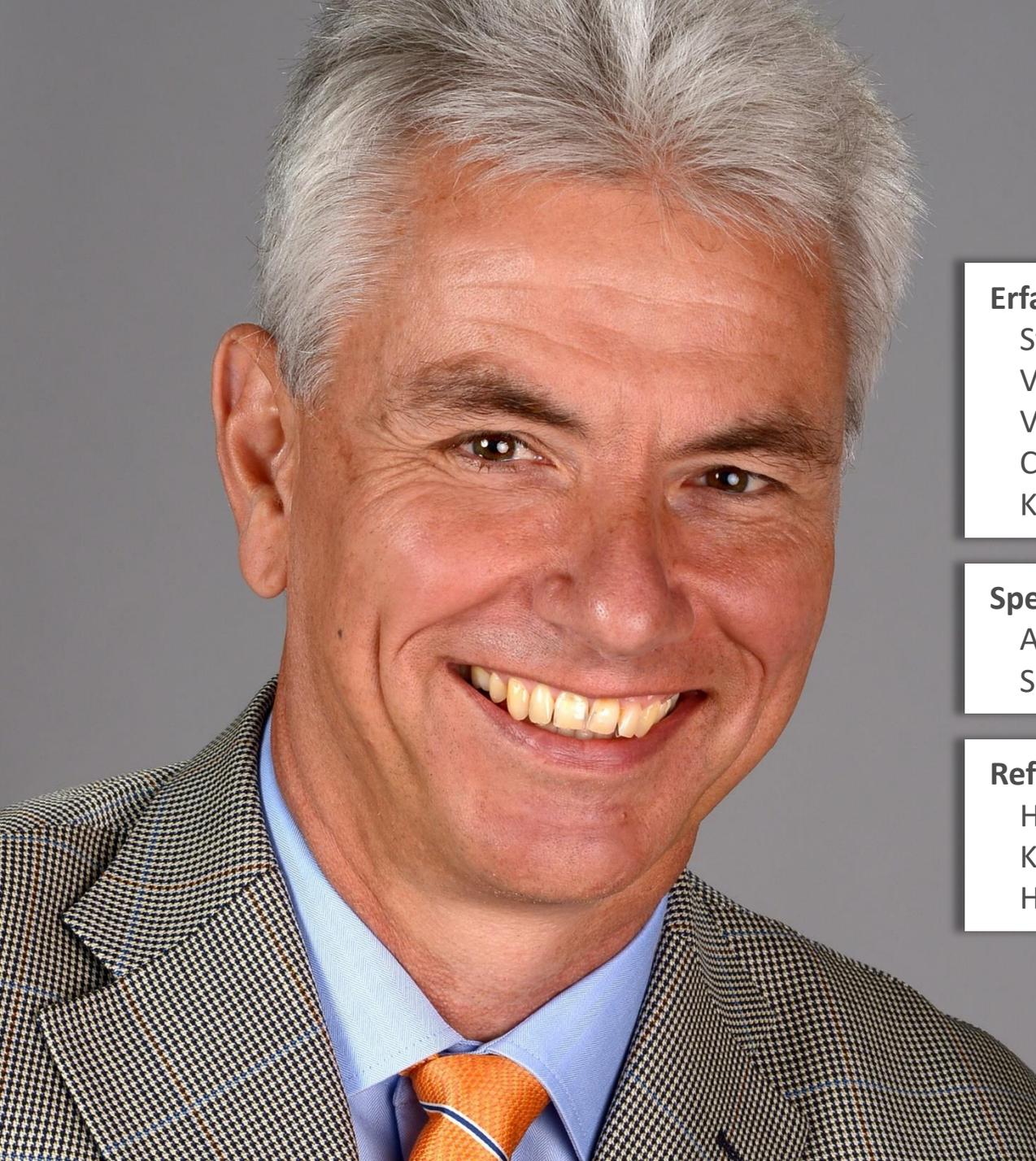
Abteilungsleiter, Fraunhofer-Institut

***"Die Akquisitionsphase vom Kennenlernen des Kunden bis zum Projektabschluss hat sich seither deutlich verkürzt."***

Projektleiter, ein Jahr nach dem Akquisitionseminar

***"Seit Ihrem Seminar ist die Ablehnungsquote unserer Aufträge fast auf Null zurückgegangen."***

Leiter einer Forschungseinrichtung für Maschinenbau



# IHR PARTNER FÜR DIE AKQUISITION VON BILATERALEN PROJEKTEN

## **Erfahrung:**

Studium der Betriebswirtschaftslehre

Vertriebsbeauftragter für Hard- und Software (2 Jahre)

Verkaufsleiter eines Teams für elektronische Investitionsgüter (4 Jahre)

Coach, Trainer und Moderator: 24 Jahre

Kooperation mit der Wissenschaft: 20 Jahre

## **Spezialgebiete:**

Akquisitionstechniken für wissenschaftliche Akquisiteure (130 Seminare), Optimierung des Technologie-Transfers zur Industrie

## **Referenzen:**

Helmholtz Gemeinschaft, Universität Bremen, HTW Dresden, KIT Karlsruhe, DLR, Fraunhofer Gesellschaft (über 40 Institute), Duale Hochschule Baden-Württemberg

# MARKTFÜHRER BEI DER QUALIFIZIERUNG VON WISSENSCHAFTLERN IN DEUTSCHLAND