

10 Argumente für ein bilaterales Industrie-Projekt

Wenn es um wissenschaftliche Projekte im sechsstelligen Bereich geht, schlagen Industriepartner gerne vor, öffentliche Mittel für das Projekt zu beantragen. Budgettechnisch sind diese Projekte für die meisten wissenschaftlichen Institute jedoch nicht so lukrativ wie bilaterale Industrieverträge.

Wie kann man den Industriekunden von seiner Idee, aus der Projektidee ein öffentlich gefördertes Projekt zu machen, abbringen? Wie kann man ihn davon überzeugen, eigene Mittel in Ihre innovativen Technologien zu investieren?

10 praxisnahe Argumente, warum der Industrie Partner ein selbstfinanziertes, bilaterales Projekt bevorzugen sollte:

- 👉 Der hohe **bürokratische Aufwand** bei der Antragstellung für ein öffentliches Projekt,
- 👉 Der umfangreiche **Abstimmungsaufwand** zwischen den einzelnen Projektpartnern, vor allem im ersten Jahr (z.B. Workshops in der Startphase, Aufteilung der Arbeitspakete),
- 👉 Die **Kommunikation** ist bilateral wesentlich einfacher als in einen öffentlichen Projekt (zum Beispiel zwischen sechs Konsortialpartnern),
- 👉 Die internen Ressourcen des Kunden sind bei öffentlichen Projekten **länger gebunden**, da die Projektlaufzeit länger ist,
- 👉 Die **Ablehnungsgefahr** ist groß (Ablehnungsquote aktuell ca. 50 %, Tendenz steigend) - der Kunde steht anschließend mit leeren Händen da und hat wertvolle Zeit verloren (insbesondere bei Produktentwicklungen),
- 👉 Die Ergebnisse werden **veröffentlicht** und stehen damit auch den **Wettbewerbern** des Industrie-Kunden zur Verfügung,
- 👉 Der Industrie-Kunde nimmt bei „privaten“ Projekten auf den weiteren Verlauf **alleine Einfluss**, wenn technologische Schwierigkeiten auftreten,
- 👉 Die Lösung ist **customised**, d.h. der Industrie Partner kann die Lösung unmittelbar für seine Aufgabenstellung nutzen und damit erhebliche **wirtschaftliche Vorteile** generieren,
- 👉 Die Resultate stehen **wesentlich früher** zur Verfügung (beim öffentlich geförderten Projekt dauert oft die Beantragung ein ganzes Jahr, dazu kommt die Projektlaufzeit),
- 👉 Der Kunde kann sich die **Rechte an den Ergebnissen** des Projekts (je nach Vereinbarung mit dem Institut) als Patent sichern lassen.

Viele Industrie-Kunden tendieren zunächst zu öffentlich geförderten Projekten, weil sie meinen, dass sie damit Geld sparen. Belassen Sie es nicht dabei, sondern überzeugen Sie den Kunden mit diesen Argumenten von den Vorteilen eines bilateralen Projekts. Generieren Sie so eine Win-Win-Situation!

Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg!
Ihr Hans-Lothar Busch
h-l.busch@mehr-industrieprojekte.de