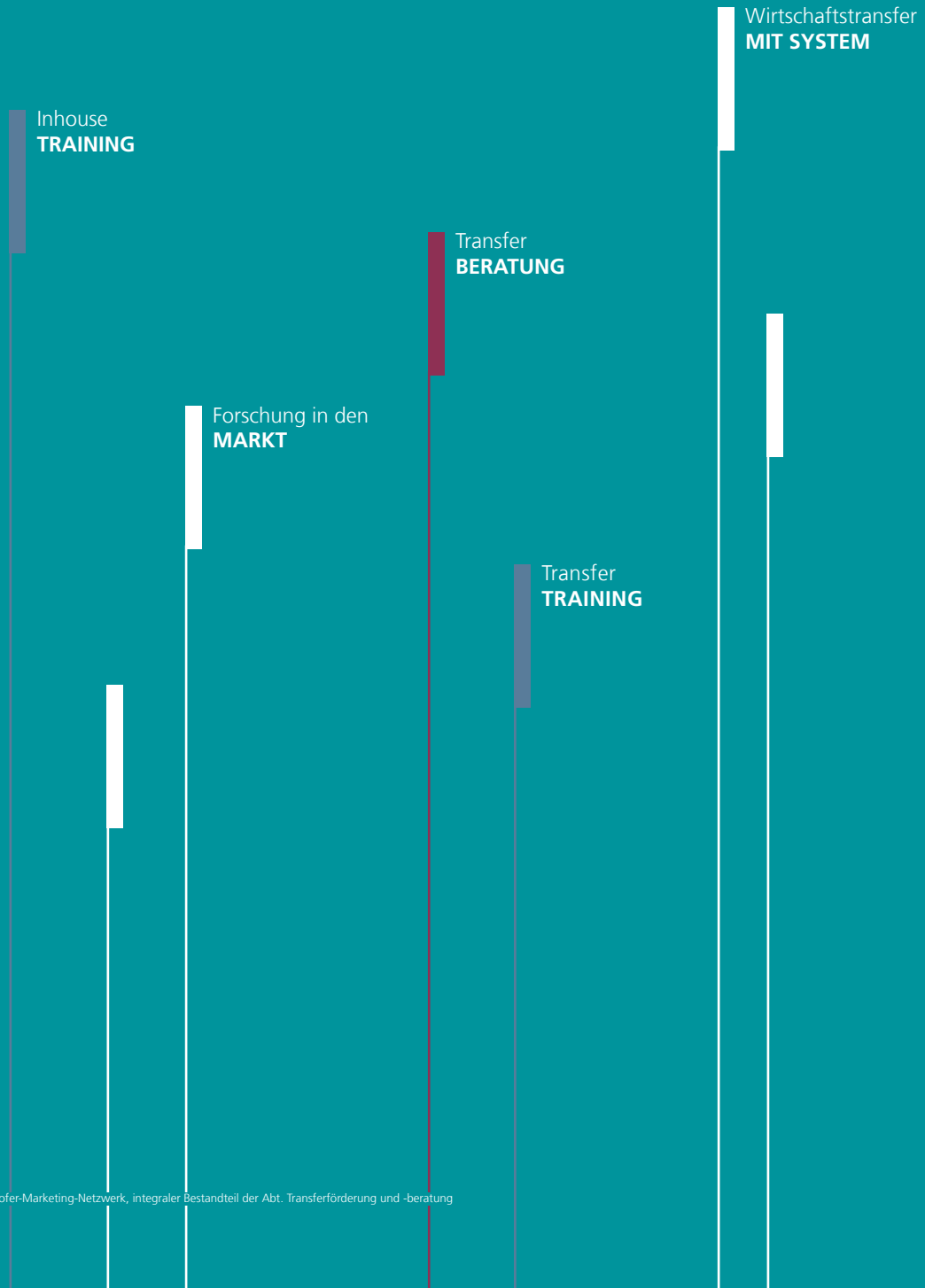


# AUS DER FORSCHUNG IN DEN MARKT. MIT SYSTEM.



## TRANSFERFORMATE TRAINING

- Training via MS Teams
- Trainings vor Ort
- Qualifizierungsprogramme
- Überregionale Seminare

- IN ZUKUNFT MESSE
- Sommer-Schule
- Messe Forum Berlin
- Industrieakquise  
in 6 Modulen
- Strategietreff „Transfer“
- Input-Sessions

## TRANSFERFORMATE BERATUNG

- Beratung via MS Teams
- Beratung vor Ort
- Beratung individuell

- Allianzen
- Cluster
- Comeptence Center
- Organisationseinheiten
- Projekte

### KONTAKT

Fraunhofer-Marketing-Netzwerk  
Anna-Louisa-Karsch-Str. 2 | 10178 Berlin  
Telefon: +49 89 1205-4420  
marketingnetz@zv.fraunhofer.de

### Y. Mailin Winter

+49 171 1468189  
yung.winter@zv.fraunhofer.de

### WIR BIETEN

Institutsinterne Beratung  
Fachveranstaltungen & -trainings  
Qualifizierungsprogramme  
Überregionale Seminare

### Besuchen Sie uns im Internet

[www.marketing.fraunhofer.de](http://www.marketing.fraunhofer.de)



**TRANSFERBERATUNG**  
Wegweiser des Transfers in  
die Wirtschaft

- Innovationskräfte erkennen und verbinden
- Transferwirksame Organisation & Teams aufbauen
- Erfolgsfaktoren & Maßnahmen erkennen und umsetzen

- Produktstrategien
- Kommerzialisierungsstrategie
- Portfolio- und Kompetenzanalyse und Ausrichtung
- Matching von Patenten zum Markt

- Märkte erkennen und erobern
- Marktzugangsstrategie entwickeln
- Aufbau neuer Geschäftsfelder
- (Markt-)Optionen aufstellen und umsetzen
- Potenzielle Lizenznehmer auswählen

- Frühphasen der Technologieentwicklung nutzen
- Vom Lead bis zum Key Account Management
- Kunden als Berater – Wer und wie?

- Systematik Transferbaukasten
- Lücke zwischen Strategie & Umsetzung schließen
- Transferstrukturen optimieren
- Transfer nach TRL-Stufen ausrichten
- Lizenzportfolios planen

**ERMÖGLICHEN**  
Wirtschafts-  
transfer im Team

**VERSTEHEN**  
Produkt-Markt-  
Strategie

**WISSEN**  
Märkte kennen &  
erobern

**EINBINDEN**  
Kundenintegra-  
tion als  
Erfolgsfaktor

**PLANEN**  
Fahrplan des  
Transfers in die  
Wirtschaft

## TRANSFERTRAINING

Operationalisierung der Strategie  
des Wirtschaftstransfers

### KUNDEN

integrieren &  
verstehen

- Leadverfolgung
- Kontaktentwicklungsprozess
- Managen von Leads und Opportunities

### MÄRKTE

finden &  
entwickeln

- Branchenanalyse
- Wertschöpfungsnetzwerke aufdecken
- Branchenbilder entwickeln
- Markt- und Firmenrecherchen planen, umsetzen, analysieren

### PRODUKTE/ LEISTUNG

nach Bedarfen  
ausrichten  
und im Team

- Grundlagen der Messevorbereitung
- Geschäftsmodelle entwickeln
- Kundenworkshops aufbauen
- Kundennutzen erkennen und nutzen
- Grundlagen der Kundenakquise
- Informationsorientierte Experteninterviews
- Kundenorientierte Kommunikation & Informationsblätter
- Systematische Gesprächsführung

### PROZESSE

Transfers in den  
Markt gestalten

- Onboarding Wirtschaftstransfer
- Geschäftsfeld entwickeln
- Marketing- & Akquiseprozess
- individuelles Arbeiten mit dem Transferbaukasten

### RAHMEN- BEDINGUNGEN

für erfolgreichen  
Transfer schaffen

- Pricing bei Fraunhofer
- Rechtlicher Rahmen in Vertragsverhandlungen
- Transferziele setzen und messen
- Umgang mit Schutzrechten
- Arbeiten im (agilen) Transferteam

**TRANSFERTRAINING** – Prozesse und Strukturen auf der einen Seite – Stärkung der Kompetenzen auf der anderen. Beides im Blick gelingt eine nachhaltige Umsetzung der erarbeiteten Transferstrategie und verbessert somit die Wettbewerbsfähigkeit der Institute.

Mit unseren Trainings unterstützen wir Sie bei dem Aufbau umfassender Vermarktungskompetenzen – bei allen Mitarbeitenden mit Akquiseaufgaben,

Führungskräften, Abteilungs- und Gruppenleitungen, Projektverantwortliche und Wissenschaftler\*innen.

### Wir unterstützen Sie

- bei Qualifizierung und Training Ihrer Mitarbeitenden
- beim Aufbau effizienter Marketing- und Akquise-Strukturen
- beim Zugang zu Märkten und Kunden
- bei der Etablierung kollegialer Kompetenz am Standort

### Praxisbezug mit Relevanz

Wir vermitteln nicht nur das Wissen wichtiger Transfer- und Akquise-Themen, sondern trainieren mit den Mitarbeitenden auch an den eigenen aktuellen Fällen.

### Maßgeschneiderte Angebote

Unsere Trainings sind als Inhouse Schulung (online oder in Präsenz) buchbar. So können wir noch gezielter auf Ihre Wünsche und Bedarfe eingehen. Unsere Trainingstools werden von uns selbst entwickelt bzw. für die Fragestellungen und Problematiken der Fraunhofer Welt angepasst.

### Austausch mit Konzept

Mit der Teilnahme an unseren Programmlinien und überregionalen Events haben die Mitarbeitenden die Möglichkeit sich mit anderen Kolleg\*innen auszutauschen – mit Good Practices und kollegialer Beratung noch mehr lernen.

**TRANSFERBERATUNG** – Wir wollen mit Ihnen zusammen Ihre Organisationseinheit fit für einen erfolgreichen Wirtschaftstransfer machen – ob OEs der Institute oder Einheiten der Zentrale, ob Verbünde, selbstorganisierte Allianzen oder übergreifende Projekte wie Forschungscluster und Leistungszentren.

Zusammen arbeiten wir mit Ihnen an Transferstrategien, -prozessen und -strukturen und begleiten Sie bei spezifischen Herausforderungen – ob Produkt-Markt-Strategie, Kundenintegration oder Positionierung. Mit einer Systematik, angelehnt an den TRL wird deutlich, dass erfolgreicher Transfer in jeder Phase der Wertschöpfung verankert sein muss – von der Idee zum Portfolio.

---

### **Gemeinsam erkunden**

Wir klären zusammen mit Ihnen das Anliegen, die Ziele und den Umfang. Jede Beratung ist ein individuelles Angebot mit passgenauen Inhalten und Formaten.

### **Gemeinsam arbeiten**

Wir kommen zu Ihnen ins Institut, in das Projekt oder in die Geschäftszelle. In Workshops werden wir die Strategiefelder mit Ihnen bearbeiten, diskutieren, voranbringen und begleiten.

### **Gemeinsam gestalten**

Auch in der Zeit zwischen den aktiven Workshops werden Sie Tools und Arbeitsboards bekommen, die Sie mit Ihrem Team nutzen können, um Transferthemen zu gestalten und zu implementieren.