

# Warum verkaufen sich Ingenieure und Naturwissenschaftler häufig unter Wert?

## Die 9 wichtigsten Gründe - aus der Evaluation meiner über 20-jährigen Kooperation mit der Wissenschaft:

1. Viele WissenschaftlerInnen verfügen über **zu wenige Industrie-Kontakte**,
2. WissenschaftlerInnen empfinden die **Akquisition häufig als "Klinkenputzen"**,
3. Die **Akquise wird als zeitraubend** und damit als störend für die wissenschaftliche Arbeit erlebt,
4. Nach der ersten Kontaktaufnahme **"versandet" das anfängliche Interesse** der Industrie-Partner in 90% der Fälle wieder - eine nachhaltige Bearbeitung lukrativer Industrie-Kontakte unterbleibt,
5. WissenschaftlerInnen verstoßen häufig aus Unkenntnis **gegen die Erkenntnisse der Verkaufspsychologie** - die Resultate der Akquisition bleiben deutlich unter den Möglichkeiten, welche die zu vermarktende Technologie bietet, zurück,
6. Wissenschaftlich geprägte **Akquisiteure sprechen nicht die Sprache**, auf welche die Industrie positiv reagiert, z.B. erklären sie dem Industrie-Partner nicht den Nutzen ihrer innovativen Technologie - die Kaufentscheidung bleibt zwangsläufig aus,

7. Ingenieuren und Wissenschaftlern gelingt es nicht, den **Wert ihrer Innovationen für die Industrie-Unternehmen** richtig zu taxieren - meist liegen sie zu niedrig,
8. WissenschaftlerInnen geben ihre Innovationen oft **kostenlos an die Industrie ab - z.B. in Form von Masterarbeiten**, oder leisten wochenweise kostenlose Vorarbeiten, um sich interessant für Industrie-Partner zu machen,
9. Die **Bedeutung der Qualifizierung der Akquisiteure** für eine professionelle Einwerbung von Industrie-Mitteln wird in der Wissenschaft erfahrungsgemäß dramatisch unterschätzt - ganz im Gegensatz zur Industrie, wo z.B. Vertriebsingenieure sehr intensiv qualifiziert werden.