Partner finden - wie entsteht gute Zusammenarbeit?
- welche Partner braucht es?

(1)

- Ideengeber, Praxis, Landwirtschaftsbetriebe
- KMU / Startups

- Accelleratoren / Start-up-zentren
- Vernetzung (Nischen-) Forschung und KMU / Startups
- (Projekt-) Datenbanken
- Projektmarktplatz (DVS)
  Projektdatenbank DVS um LLM ergänzen zur Partnersuche
- Veranstaltungsformate / (speziell für einen Call)
- (Persönliche) Netzwerke
- Denken in Challenges / Hakathon
- Praktikernetzwerke als Vorbild für Match-Making
- Netzwerke vernetzen (Ringe, Verbände, etc.)

Ref. N° 54085
www.memo.de
memo AG · Am Biotop 6 · 97259 Greußenheim

(2) Geschäftsmodell & Markt

↳ Was braucht es zur Marktreife?

→ bei Antragstellung bedenken / wie will komme ich

→ Vertriebspartner? ↓ wie mache ich nach Projektende weiter!

→ Technologiereifegrad

→ Marktesrundung / Zielgruppe befragen => API!

→ Höhe von Zeit & Geld nicht ausreichend

→ frühzeitig auf sich aufmerksam machen, potentielle Kunden ~~auf~~ informieren

→ Nutzungsrechte klären => auch vor Projektbeginn (EU IP Help Desk)

→ Patente → Ergebnisse müssen ~~vo~~ veröffentlicht werden

↳ Beratung

↳ Wipano → 1 Patent (Teilfinanzierung)

→ Beratung allgemein zu dem Thema

→ über das Bundesland hinaus denken

↳ Cluster über DVS

Ref. N° 54085
www.memo.de
memo AG · Am Biotop 6 · 97259 Greußenheim

(3) Verstetigung „light"

↳ Wie werden gute Ideen auch ohne Business-case wirksam?

- Wissenstransfer (Demonstration)
  - Verbandsstrukturen
  - Kammern / Landesanstalten
- holistisch denken (alle relevanten Partner)
  - → Einbezug vor-/nachgelagerter Bereich
  - → Multiplikatoren (Berater:innen) andere Netzwerke
  - → Technologieverwertung (Patent) ↳ (teils gefördert)
- Regulation / Förderung beeinflussen
  - → Stakeholder von Anfang an einbeziehen
  - → Bsp. teilflächige Schlachtung, AUKM (Grünland-Anerkennung (Sorte) Umwandlung)
- Use-cases f. Bildung / Lehre ⇒ Module (Innovation)
- Ausschlussförderung
  - → LEADER
  - → Netzwerkförderung, Horizon
- Beratungsleistung als „Produkt"
- Publikation
- Social media
- Verwertungsplan ⇒ Laufzeit! >3 / 2. Phase

Ref.-Nr. 54085
www.memo.de
memo AG · Am Biotop 5 · 97299 Greußenheim

① Partner finden – wie entsteht gute Zusammenarbeit?
– welche Partner braucht es?

- Ress. Netzwerke + räumliche Nähe
- Vertrauen + "persönliche Note", Vertrauensketten
  - Verbindlichkeit
  - Verlässlichkeit
- Koordination leben (bezahlte Begleitung)
- Vernetzung / über Ideen offen reden
- EIP + Teamgedanke
- Ziele klar, einheitlich, bewusst für alle Partner
- wirtschaftl. Vorteile
- technisches Interesse, Betrieb zukunftsfähiger machen
- offene, innovative + sich ergänzende Partner
  finanzstarke Partner
- Öffentlichkeitsarbeit
- Suche über "Vertrauensquelle" (Verbände, Beratungsringe)
- langfristige wirtschaftl. Perspektive über Projekt hinaus /
  auf dem Stand der Technik bleiben

Ref. Nº 54085
www.memo.de
memo AG · Am Bistop 6 · 97259 Greußenheim

① Geschäftsmodell & Markt

② Geschäftsmodel & Markt

↳ Was braucht es zur Marktreife?

→ Kunden finden / Bedarf ermitteln ⇒ früh!

→ Testläufe in der Praxis ↗ es muss funktionieren
↘ selbsterklärend sein

→ Technologiereife ⇒ wer bewertet (externe Gutachter)

→ Problemahir ⇒ kommt man über den Prototyp hinaus → Rückzahlung für Hochschulen erforderlich

↓

Transfer oder Auftragsforschung

→ das Problem muss mehrere betreffen, damit es nachher genug Kunden / Umsatz gibt

→ Öffentlichkeitsarbeit um Unternehmen / Investoren zu finden
→ Reichweite Multiplikatoren / Influencer

→ Zulassungsvorgaben / frühzeitig prüfen
Zertifizierung

→ Kosten / abschätzen
Nutzen

→ rechtliche Bedingungen / Patent

→ Marketing / Skalierung mitdenken

Ref. N° 54085
www.memo.de
memo AG · Am Biotop 6 · 97259 Greußenheim

③ Verstetigung "light"

- Wie werden gute Ideen auch ohne Business-case wirksam?

- intrinsische Motivation!
- croud funding und andere, alternative Finanzierungsmodelle
- politisch-rechtliche Verwertung
- Bildung (Wissenstransfer) & wissenschaftliche Verwertung
- Idee passt in die Zeit (↳ durch Institutionalis.)
- Kommunikation & Quelloffenheit & Öffentlichkeitsarbeit

- Synergieeffekte nutzen (können/dürfen)
  - neue Potentiale entdecken
  - Partner & Multiplikatoren finden

Ref. N°. 54085
www.memo.de
memo AG · Am Biotop 6 · 97259 Greußenheim