

Case Study

Wissens- und Technologietransfer

? Die Herausforderung

Der Kunde ist als Aktiengesellschaft die Gründung einer deutschen Hochschule und initiiert und betreut den Wissens- und Technologietransfer in die Privatwirtschaft mit über 25 Beteiligungen (GmbHs) und transportiert dabei die Anforderungen der Wirtschaft in die Wissenschaft.

Es galt, die Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaften fit zu machen für die Herausforderung, gleichzeitig eine Organisation aufzubauen und vertrieblich zur Profitabilität zu entwickeln.

! Die Lösung

In einem Trainingsprogramm, das sich über 2 Jahre erstreckte und noch weiter andauert, wurden die Teilnehmer (Wissenschaftler) on the Job qualifiziert zum Management der GmbHs und Aufbau einer Vertriebsorganisation.

Das Trainingsprogramm bestand aus insgesamt 12 Trainingsmodulen mit der Basis-Ausbildung zum tieferen Verständnis der Rolle als Führungskraft und den notwendigen Tools zur Führung von Mitarbeitern. Im zweiten Teil des Programms haben wir den vertrieblichen Prozess nachgebildet und von der Kundenakquise bis zur After Sales-Betreuung sämtliche notwendigen Techniken trainiert.

➔ Die Umsetzung

Die Nachhaltigkeit wurde einerseits an praxisnahen Beispielen im Training eingeübt, andererseits durch das Bearbeiten von Praxisfällen der Teilnehmer aus der täglichen Arbeit mit entsprechender Analyse und Feedback umgesetzt.

Der Praxistransfer wurde sichergestellt durch konkrete, individuelle Aufgaben nach jedem Trainingstag und Monitoring anhand der Praxisberichte der Teilnehmer an den Folgetagen.

So nutzte dem Auftraggeber das Training:

- Installation und Anwendung der notwendigen Management-Prozesse
- Erste vertriebliche Erfolge durch Akquisition von Kundenprojekten
- Vertiefter Ausbau bestehender Projekte mit der Wirtschaft