
OFT GESTELLTE FRAGEN

WAS WOLLEN INTERESSENTEN ÜBER FRAUNHOFER WISSEN?

Fraunhofer-Kunden sind hochzufrieden. Dazu tragen bestens motivierte und ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei, ebenso wie die langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit großen und kleinen Unternehmen. Erkennbar wird die erfolgreiche Art der Kooperation an dem sehr hohen Maß an Wiederbeauftragungen: Wer einmal Fraunhofer beauftragt hat, tut das auch gern wieder. Und empfiehlt Fraunhofer weiter.

Wer sich überlegt, zum ersten Mal mit Fraunhofer zusammenzuarbeiten, hat eine Menge Fragen. Die wichtigsten wollen wir hier kurz beantworten.

1.

LOHNT SICH EINE FORSCHUNGSKOOPERATION?

Ja, denn Innovationen sind für unsere Wirtschaft ebenso wie für jedes einzelne Unternehmen die Basis des Erfolgs. Besonders wichtig sind Innovationen in Branchen, in denen sich die Produktlebenszyklen aufgrund des globalen Wettbewerbs und der raschen technologischen Entwicklung immer weiter verkürzen. Ideen allein sind aber zu wenig, denn man braucht die Erfahrung von Profis, wenn aus Ideen Innovationen und schließlich Markterfolge werden sollen.

2.

WARUM FRAUNHOFER UND NICHT EIN ANDERER FORSCHUNGSANBIETER?

Forschung im Auftrag der Kunden ist das primäre Geschäftsfeld der Fraunhofer-Institute. Entsprechend ausgerichtet ist das Know-how der Mitarbeiter: Sie kennen die Rahmenbedingungen in den Unternehmen – oft, weil sie selbst schon in der Industrie gearbeitet haben – und wissen, worauf es ankommt.

Die intensive Kooperation mit der Industrie führt zu einer ständigen Anpassung der Fraunhofer-Forschung an die steigenden Anforderungen der Unternehmen. Wichtige Eckpfeiler: garantierte Vertraulichkeit, Kontinuität in den Schlüsselpositionen, erstklassige Ausstattung und ein zuverlässiges Projektmanagement. Die effiziente Zusammenarbeit sorgt dafür, dass der Auftraggeber pünktlich die vereinbarte Lösung bekommt und sie auch in der Praxis einsetzen kann. Der Umgang mit Nutzungsrechten wird professionell vereinbart.

Zunehmend mehr Fraunhofer-Institute sind nach EN ISO 9001 zertifiziert; die Entwicklungen sind daher leichter reproduzierbar und die Kunden können ihrerseits auf eine geeignete

Prozessorganisation in den Instituten zur nachhaltigen Umsetzung der Kundenanforderungen vertrauen.

Andere Forschungsanbieter, die überwiegend öffentlich finanziert werden, mögen auf den ersten Blick kostengünstiger erscheinen. Die hohe Professionalität der Zusammenarbeit und die traditionelle Nähe zur Industrie sprechen aber – auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten – letztlich für Fraunhofer. Die hohe Kundenzufriedenheit – bestätigt durch Umfragen – zeigt, dass Fraunhofer als Partner für Unternehmen einen exzellenten Ruf genießt.

3. **WIE KOMMEN KUNDE UND FRAUNHOFER ZUSAMMEN?**

Der Kunde hat meist eine sehr konkrete Vorstellung davon, welche Aufgabe er bis wann gelöst haben will. Im Idealfall wendet er sich direkt an das Fraunhofer-Institut, von dem er die Problemlösung erwartet. Ist das geeignete Institut nicht gleich erkennbar, kann er sich an einen Fraunhofer-Verbund oder eine Fraunhofer-Allianz wenden: Er wird dort beraten und mit Kontaktinformationen versorgt. Oder der Interessent ruft bei der zentralen Hotline für Unternehmenskunden an.

Bei größeren Projektideen, etwa einer gemeinsamen Technologieentwicklung, organisiert Fraunhofer für Unternehmen Technologietage. Hier kann eine mögliche Kooperation durch gegenseitige Information definiert und abgesteckt werden.

Zur Abschätzung der eigenen Innovationsfähigkeit für die Entwicklung produktbegleitender Dienstleistungen stellt das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO im Internet den Unternehmen kostenlos ein Tool zur Verfügung: www.innoscore-service.de

4. **WIE VERLÄUFT EINE KOOPERATION MIT FRAUNHOFER?**

Oft nimmt ein Unternehmen selbst Verbindung mit Fraunhofer auf, oder es ergeben sich Kontakte bei Gesprächen im Rahmen von Fraunhofer-Seminaren, Veranstaltungen und Messen. Danach kommt es zu einem ersten kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch. Hier kann ausgelotet werden, welche Ziele bei der Kooperation erreicht werden sollen und wie der zeitliche und finanzielle Rahmen aussehen kann. Dann folgen Vertragsverhandlungen, die Unterzeichnung der Verträge und der Beginn der Forschungs- und Entwicklungsarbeit.

5. **WIE UMFANGREICH MUSS EIN AUFTRAG SEIN?**

Die Kooperation mit Fraunhofer ist frei gestaltbar. Die Institute richten sich grundsätzlich nach dem spezifischen Bedarf des Kunden. Häufig beginnt eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem Einstiegsprojekt. Wer ein kleines Projekt zu bearbeiten hat, wird dabei von den Fraunhofer-Mitarbeitern genauso professionell mit Forschungs- und Entwicklungsleistung versorgt wie der Auftraggeber eines Großprojekts.

6. **WIE BERECHNET FRAUNHOFER DIE FuE-KOOPERATION?**

Die erste Beratungsphase ist kostenlos. Erst wenn der Umfang der Kooperation definiert ist und die entsprechenden Vereinbarungen getroffen wurden, stellt Fraunhofer seine Forschungs- und Entwicklungsarbeit (FuE) in Rechnung.

7.

ENDET DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DER ABWICKLUNG DES FuE-AUFTRAGS?

After-Sales-Services sind ein wichtiger Faktor der Kundenzufriedenheit. Der Auftraggeber kann vom Fraunhofer-Institut nach Einführung der Innovation an seinem Bedarf ausgerichtete Informationen, zum Beispiel in Form von Mitarbeiter-schulungen und Weiterbildung, erhalten. Bei Großprojekten können auch spezielle Fraunhofer-Ausgründungen die technologische Betreuung des Unternehmens sicherstellen.

8.

WEM GEHÖREN DIE RECHTE AN DER ENTWICKLUNG?

Der Auftraggeber einer Kooperation mit Fraunhofer erhält das Eigentum an Produkten, Prototypen und sonstigen materiellen Gegenständen, die in seinem Auftrag entwickelt wurden. Darüber hinaus bekommt er die notwendigen Nutzungsrechte an den von Fraunhofer dabei geschaffenen Erfindungen, Schutzrechten und entstehendem Know-how. Diese Rechte/Lizenzen stehen dem Auftraggeber nichtausschließlich oder ausschließlich für den seinem Auftrag zugrunde liegenden Anwendungszweck zur Verfügung.

Durch die exklusive anwendungsbezogene Nutzungsberechtigung erfährt der Kunde optimalen Konkurrenzschutz. Außerhalb des »Kundenbereichs« erhält sich Fraunhofer die Möglichkeit zur Weiterentwicklung und anderweitigen Nutzung des eigenen Know-hows, der Erfindungen und Schutzrechte. Dadurch profitiert jeder Kunde auch von dem umfangreichen technologischen Background, der von Fraunhofer in die Kooperation eingebracht wird.

9.

KANN FRAUNHOFER SINNVOLL MIT KONKURRIERENDEN UNTERNEHMEN KOOPERIEREN? WAS PASSIERT ZUM BEISPIEL MIT KNOW-HOW DES AUFTRAGGEBERS, DAS BEI DER KOOPERATION AN FRAUNHOFER FLIESST?

Daten und Wissen des beauftragenden Unternehmens werden stets streng vertraulich behandelt. Fraunhofer arbeitet grundsätzlich gemäß dem Need-to-know-Prinzip: Nur die Fraunhofer-Mitarbeiter erhalten Kenntnis von kundenvertraulichen Informationen, die sie zur Durchführung des konkreten Projekts benötigen. Bei Bedarf werden zur Wahrung der Vertraulichkeit separate Räumlichkeiten oder abgetrennte Laborbereiche eingerichtet.

In manchen Fällen kooperieren Wettbewerber einer Branche ganz bewusst mit Fraunhofer, da hier ein unabhängiges, vorwettbewerbliches Umfeld entsteht, in dem Synergien genutzt werden können.

10.

BLEIBEN KOOPERATIONEN GEHEIM, ODER MACHT FRAUNHOFER DAMIT AUCH WERBUNG?

Fraunhofer verwendet den Namen des Auftraggebers für eigene PR-Arbeit nur dann, wenn dieser ausdrücklich damit einverstanden ist. Ansonsten wird über das Projekt ggf. nur so berichtet, dass der Auftraggeber selbst nicht erkennbar wird.

11.

IST FRAUNHOFER TECHNOLOGISCH AUF DEM NEUESTEN STAND?

Ja. Die technische Ausstattung entspricht stets dem aktuellsten Stand. Die enge Kooperation von Fraunhofer-Instituten und Universitäten ermöglicht außerdem den Zugang zu den neuesten Entwicklungen auf dem jeweiligen Fachgebiet. Die internationale Aktivität informiert über den »state of the art« der jeweiligen Technologie. In vielen Bereichen steht Fraunhofer selbst an der Spitze der technologischen Entwicklung.

12.

FRAUNHOFER IST ÖFFENTLICHER DIENST. WAS WEISS MAN DORT ÜBER DIE PROBLEME IN DER WIRTSCHAFT?

Die Kooperation mit Unternehmen ist das tägliche Brot der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Fraunhofer. Sie schöpfen ihr berufliches Selbstverständnis daraus, dass ihre Arbeit stets die Anwendung zum Ziel hat. Der Umgang mit vielen unterschiedlichen Auftraggebern sorgt auch dafür, dass man bei Fraunhofer umfassende Erfahrung mit der Denk- und Arbeitsweise von Unternehmen hat und Einblick in unterschiedliche Unternehmenskulturen erhält. Viele Fraunhofer-Mitarbeiter haben selbst schon in der Industrie gearbeitet.

Die Fraunhofer-Forschung ist am besten mit einer ausgelagerten Forschungsabteilung eines Unternehmens vergleichbar. Auch hier zielt die Arbeit auf die Anwendung der Ergebnisse hin. Und dementsprechend ist auch das Selbstverständnis bei Fraunhofer: Wir arbeiten für die Wirtschaft; wir ermöglichen unseren Kunden, Wissen zu Geld zu machen.

13.

KANN FRAUNHOFER ÜBER FÖRDERGELDER VERFÜGEN?

In gewissem Umfang kann Fraunhofer selbst – über die Fraunhofer-Zukunftsstiftung – Geld für zukunftsrelevante Projekte einsetzen. Wichtiger für die Auftraggeber ist aber, dass viele Verbundprojekte, an denen Fraunhofer maßgeblich beteiligt ist, vom Staat oder von der EU unterstützt werden. Im Rahmen eines Beratungsgesprächs können konkrete Möglichkeiten der Zusammenarbeit in solchen Projekten ausgelotet werden.

14.

WARUM ARBEITET FRAUNHOFER INTERNATIONAL? BESTEHT DA NICHT DIE GEFAHR, DASS GELD ODER KNOW-HOW IN FREMDE LÄNDER ABFLIEßEN?

Das Prinzip der Vertraulichkeit gilt für uns im internationalen Bereich ebenso wie im nationalen. Wir sorgen dafür, dass der Vorteil einer internationalen Forschungstätigkeit für unsere Kunden und für unsere Geldgeber stets gewahrt bleibt. Die Arbeit in internationalen Teams und die Auseinandersetzung mit globalen Marktanforderungen in Auslandsprojekten ist eine erstklassige Erfahrung für Forscherinnen und Forscher, und dies kommt auch allen zukünftigen Kunden im Inland zugute.