

## Workshops

### Vom Erstkontakt zur Kundengewinnung: Kaltakquise am Telefon

Ein erfolgreicher Gründer zeichnet sich durch zwei herausstechende Eigenschaften aus: Er hat eine innovative und auf den Markt zugeschnittene Idee und er besitzt die Fähigkeit, diese Idee Kunden und Kooperationspartnern zu verkaufen.

Die Kunst, dem Kunden das Produkt oder die eigene Firma so zu präsentieren, dass ein Kaufreiz entsteht, ist wichtiger Bestandteil erfolgreicher Unternehmensführung. Die sogenannte Kaltakquise stellt einen wichtigen Schritt auf den Kunden zu. Wie diese Akquise gekonnt vorbereitet und durchgeführt wird, zeigt der Workshop auf.

Zentrale Fragestellungen:

- Wie bereite ich mich auf die Kaltakquise vor?
- Welche Informationen benötige ich vom Kunden, welche von meinem Produkt?
- Wie starte ich den Kontakt? Wie gestalte ich kommunikationstechnisch den Verlauf?
- Was sind die Dos und Don'ts der Kaltakquise?
- Richtiges Nachfassen bis zur Kundengewinnung. Wie geht es nach dem ersten Kontakt weiter?
- Vorurteile, Ängste und Schreckgespenster der Kaltakquise und wie gehe ich damit um?

Referentin: Silke Neiss  
Termin: Donnerstag, 23.02.2012, 18.00 - 21.00 Uhr  
Veranstaltungsort: Starterzentrum 1, Campus Saarbrücken  
Kostenbeitrag: 60€ (30€ Studierende)

## Information und Anmeldung

WuT GmbH, Telefon: 0681/302-64350, Fax: 0681/302-4270,  
E-Mail: wut@uni-saarland.de

### Lunchvortrag in Kooperation mit dem Marketingclub Saar e.V.

„Keine Scheu vor Auslandsgeschäften: So bereiten sich Jungunternehmer/innen optimal vor“ lautet das Thema des nächsten Lunchvortrages, zu dem die KWT und der Marketingclub Saar am 14. Februar 2012 von 12 bis 14 Uhr in das Starterzentrum auf dem Campus Saarbrücken einladen.

Sabine Schlachter, International Sales & Project Manager der Karlsberg Brauerei GmbH stellt die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Erweiterung des Marktes vor.

Im Anschluss an den kostenfreien Vortrag besteht bei einem kleinen Imbiss die Gelegenheit, Fragen zu besprechen und neue Kontakte zu knüpfen.

Um Anmeldung wird gebeten unter Telefon 0681/302-6595.

## Impressum

Herausgeber:  
Universität des Saarlandes  
Wissens- und Technologietransfer GmbH  
Telefon 0681/302-64350

Redaktion und Versand:  
Beate Wehrle  
Telefon 0681/302-3886  
Fax 0681/302-4270  
kwt.wehrle@univw.uni-saarland.de

Der Newsletter erscheint mehrmals jährlich und kann kostenlos über die WuT GmbH bezogen werden.



1 2012

Informationen aus dem Starterzentrum der Universität des Saarlandes

## Short-News

Gemeinsam mit dem Marketingclub Saar e.V. hat die KWT Ende 2010 das Projekt „Vertriebsmentoren“ initiiert. Mitglieder des Marketingclubs haben sich bereit erklärt, sich ehrenamtlich zu engagieren und Gründerinnen und Gründer aus dem Starterzentrum als Mentoren in Vertriebsfragen zu beraten.

Mit insgesamt neun Partnerschaften, die sich im Anschluss an ein Speed-Dating Ende 2010 bildeten, ist das neue Angebot vielversprechend gestartet. Und da auch die anschließende Zusammenarbeit von allen Beteiligten als äußerst positiv bezeichnet wurde, freuen wir uns, diese neue Beratungsmöglichkeit auch künftig anbieten zu können: Im Dezember 2011 meldeten weitere Gründer/innen und Jungunternehmen aus dem Starterzentrum Interesse an, so dass die Initiative jetzt mit fünf neuen Matchings in die zweite - gewiss nicht letzte - Runde gestartet ist.

Uta Merkle - Wolfgang Lorenz

## Gründer-Stammtisch im Starterzentrum



Auf Erfolge im neuen Geschäftsjahr anstoßen konnten die zahlreichen Besucher/innen des 1. Gründerstammtisches 2012 im Starterzentrum.

## Verursachen Sie Ideengewitter!

Bei Ihnen im Unternehmen fallen Fragen an, für deren Lösung Ihnen die Zeit fehlt? Sie interessiert der Blick von außen auf Ihr Unternehmen oder eine Fragestellung?

Falls Sie mit Hilfe von Studierenden einen Ideenpool generieren möchten, können Sie ein Angebot der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer nutzen: In Workshops beleuchten Studierende Ihre Fragestellungen, entwickeln neue Ideen und finden Antworten. So können Sie zu neuen Lösungsansätzen gelangen und geben jungen Akademikern gleichzeitig die Möglichkeit, die eigene Problemlösekompetenz zu trainieren.

Weitere Informationen unter Telefon 0681/302-6595.

## Optimierung und Steuerung knapper Ressourcen – die IS Predict GmbH hilft, Energieeffizienz zu steigern und Kosten zu senken

**Optimierung und Steuerung knapper Ressourcen – die IS Predict GmbH hilft, die Energieeffizienz zu steigern und Kosten zu senken. In vielen Unternehmen und Einrichtungen nehmen die Energiekosten einen wachsenden Prozentsatz innerhalb der Betriebskosten ein. So ist es insbesondere für Unternehmen mit energieintensiven Produktionsprozessen wie Metallproduzenten und die Automobilzuliefererindustrie sowie Unternehmen mit hohen Heizkosten wie Hotels und Freizeitzentren überlebenswichtig, alle Möglichkeiten der Vorhersage und der Einsparung von Energiebedarfen auszuschöpfen.**



Eine schnelle und passgenaue Antwort auf diese Herausforderung hat das Unternehmen IS Predict GmbH ([www.ispredict.com](http://www.ispredict.com)) entwickelt und auf den Markt gebracht. Im August 2010 gründeten die studierte Übersetzerin, Projektmanagerin und Vertriebsexpertin Britta Hilt sowie der Diplom-Mathematiker und erfahrene Software Engineer Richard Martens das Unternehmen IS Predict GmbH. Im November 2010 bezogen sie ihre Geschäftsräume im

Starterzentrum auf dem Campus Saarbrücken, und schon vier Monate später stellten sie ihr Produkt „Energy Intelligence Solution“ auf der CeBIT in Hannover vor.

Eben dort wurden sie auch mit dem Innovationspreis 2011 ausgezeichnet, einer hochrangigen Prämierung innovativer IT-Lösungen mit hohem Nutzwert für den Mittelstand. Mit dem Darboven IDEE-Förderpreis wurde die Entwicklung des neuen IT-Verfahrens zwischenzeitlich ebenfalls ausgezeichnet. Auch bei der Innovationsbörse des Software-Clusters ließen die beiden Jungunternehmer die Konkurrenz hinter sich.

**Auf Erfolgskurs: Britta Hilt und Richard Martens und die IS Predict GmbH**



Dies nicht ohne Grund, ist doch die Leistungsfähigkeit des neu entwickelten Systems bereits nachgewiesen: Eine Machbarkeitsstudie bei der Dillinger Hütte ist erfolgreich abgeschlossen, der produktive Einsatz im Stahlunternehmen ist für Anfang nächsten Jahres geplant. Die „Energy Intelligence Solution“ schlägt automatisch Optimierungsmaßnahmen vor und prognostiziert zu erwartende Energiebedarfe mit hoher Genauigkeit. Dank seiner selbstlernenden Datenanalyse können so signifikante Effizienzpotentiale in komplexen Produktionsprozessen realisiert werden, erklärt Richard Martens, der für die Forschung und Entwicklung zuständig ist, das neu entwickelte System.

„Das adaptive IT-System, das auf intelligenter Synthese und Selbstlernereffekt beruht, verkörpert die nächste Generation von Energy Management Systemen (EMS)“, führt Britta Hilt, verantwortlich für Marketing und Vertrieb, aus. Dank dieser innovativen IT-Lösung kann die Energieeffizienz in komplexen Produktionsprozessen signifikant gesteigert werden. Aber auch Bereiche mit hohen Heizkosten profitieren von dieser zukunftsweisenden Technologie. So konnte durch Einsatz der „Energy Intelligence Solution“ in einer Analyse im Hotelbereich nachgewiesen werden, dass bedarfsgerechtes und dynamisch vorausschauendes Temperieren zu einer Heizkostensparnis von mehr als 10 % führen kann.

Die Suche nach bedarfsgerechten Antworten auf drängende Fragestellungen hat die beiden Gründer und Gesellschafter von IS Predict GmbH wohl förmlich befähigt - wie sonst wäre die rasante Entwicklung des jungen IT-Unternehmens, das aufgrund seines starken Innovationscharakters zum Inno-

vationsnetzwerk Scheer Group gehört, zu erklären? Kaum verwunderlich also, dass es bereits viele weite-

re Forschungsfelder gibt: „Derzeit stehen auch Fragen der „(Elektro-)Mobilität im Mittelpunkt. So etwa ist

das Unternehmen am Forschungsprojekt „Elektromobilität Saar“ beteiligt, das seit Sommer 2011 läuft.

## Businessplanwettbewerb 1,2,3, GO



Der Businessplanwettbewerb 1,2,3, GO der IHKs der Großregion startet in die 12. Runde. Er richtet sich an innovative Unternehmensgründer der Region Saar-Lor-Lux-Trier-Wallonie sowie bestehende Unternehmen, die eine Diversifizierung planen. Der Wettbewerb bietet Jungunternehmern qualifizierte Hilfe und Begleitung bei der Ausarbeitung eines ausgereiften Businessplans.

Ab sofort können Geschäftsideen auf der Homepage des Wettbewerbs ([www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org)) eingereicht werden. Abgabeschluss für die fertigen Businesspläne ist Juni 2012. Dann werden die besten Businesspläne im Rahmen einer festlichen Preisverleihung ausgezeichnet - attraktive Preisgelder in der Gesamthöhe von mehr als

50.000 Euro sind dann zu gewinnen. In den vorangegangenen elf Wettbewerbsrunden waren Teilnehmer aus dem Saarland sehr erfolgreich: Bereits mehr als 30 saarländische Gründerteams wurden bei 1,2,3,GO für ihre Businesspläne prämiert.

### Qualifiziertes Coaching durch das Business Angels Netzwerk

Jeder 1,2,3, GO-Teilnehmer arbeitet mit einem fachkompetenten Coach zusammen, der ihm bei der Fertigstellung seines Geschäftskonzeptes hilft und im Gründungsprozess zur Seite steht. Mehr als 30 Business Angels und Mentoren aus dem Saarländischen Business Angels Netzwerk begleiten die Teilnehmer so zielorientiert durch den Wettbewerb. Daneben besteht die Möglichkeit, auf einen überregionalen Expertenpool der am Wettbewerb beteiligten Regionen zurückzugreifen. Durch die überregionale Ausrichtung des Wettbewerbs besteht für die Gründer bereits in einer sehr frühen Unternehmensphase die Chance, Kontakte nach Luxemburg, Lothringen oder der Wallonie zu knüpfen, um sich neue Absatzmärkte zu erschließen.

### Geschäftsidee im Gründertreffen testen

Das Business Angels Netzwerk bietet den 1,2,3,GO-Teilnehmern an, ihre Geschäftsidee von Experten begutachten zu lassen. Im monatlich stattfindenden „Gründertreffen“ prüfen erfahrene Manager und Unternehmer aus dem Netzwerk die vorgeschlagenen Unternehmenskonzepte auf Realisierbarkeit und ökonomisches Potential. In vertraulicher Atmosphäre erhalten die Jungunternehmer so unmittelbar Feedback zu Fragen der Marktanalyse, Finanzierung, Organisation sowie Marketing und Vertrieb.

Der Businessplanwettbewerb 1,2,3, GO wird in enger Abstimmung mit den Partnern der Saarland Offensive für Gründer (SOG) durchgeführt. Neben dem Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft fördern die Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft (SWG) sowie die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB) den Wettbewerb. Medienpartner sind die Saarbrücker Zeitung und der Saarländische Rundfunk. Auch die KWT sowie das DFKI sind aktive Partner.

## Die Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) 2012

Die 28. Deutschen Gründer- und Unternehmertage (deGUT) findet am 26. und 27.10.2012 in Berlin statt und lädt zu einem Ausstellerteil mit ca. 120 Unternehmen, Institutionen und Banken und einem großen Seminarbereich mit Beraterforum ein. Schirmherr der Messe ist Bundeswirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler.

Im Rahmen dieser Veranstaltung wird auch in diesem Jahr die Auszeichnung „GründerChampion“

verliehen. Junge Unternehmen können sich online für diese Auszeichnung bewerben.

### Als GründerChampion bewerben!

Aus jedem Bundesland wird die jeweils erfolgreichste Unternehmensgründung ausgezeichnet; aus den 16 Landes Siegern wiederum werden im Anschluss drei Bundessieger gekürt, die Geldpreisen gewinnen. Bewerben können sich Unterneh-

mer/innen, die ihre Firma nach dem 31. Dezember 2006 gegründet haben und diese wirtschaftlich erfolgreich führen.

Acht Unternehmen aus dem Starterzentrum wurden in den vergangenen Jahren mit diesem Titel ausgezeichnet.

Bewerbungsschluss ist voraussichtlich Anfang August 2012.