

## Workshops

### Kundengespräche erfolgreich führen – den „sicheren“ Draht zum Kunden finden

Wenn ein Produkt bei mehreren Anbietern zum gleichen Preis angeboten wird, wählt der Kunde das Unternehmen, mit welchem er die besten Erfahrungen gemacht hat. Diese positiven Erfahrungen hängen stark vom Verhalten des Verkäufers ab. Ein erfolgreicher Verkäufer ist in der Lage, die Wünsche des Kunden von den Augen abzulesen, auf ihn einzugehen und ihm ein auf ihn zugeschnittenes Angebot zu präsentieren.

Die Teilnehmer erfahren, wie der Erstkontakt zu einem Kunden optimal aufgebaut und wie ein unentschlossener Kunde durch gezielte Gesprächsführung zu einer Kaufentscheidung geführt wird.

Referent: Moritz Horvath, Yavis GbR  
Termin: Dienstag, 18.09.2012, 9.00 - 17.00 Uhr  
Veranstaltungsort: Starterzentrum 1, Campus Saarbücken  
Kostenbeitrag: 120 € (Getränke u. Mittagessen im Preis enthalten)

### Geschäftskorrespondenz

Trotz Internet, SMS und Twitter macht der klassische Papierbrief noch immer einen Großteil der Geschäftskorrespondenz aus. Daher ist die Beachtung von Regeln auch noch heute maßgebliche Voraussetzung für den Erfolg schriftlicher Kommunikation mit Kunden. Noch immer gibt es klare technische und inhaltliche Vorgaben, die beachtet werden sollten. Die seit einigen Jahren geltende Rechtschreibreform hat bei der Verfassen von Briefen nicht unbedingt für Klarheit gesorgt. Neben normativen Vorgaben ist die Stilwahl bei der richtigen Ansprache sowohl bei der Kundenwerbung als auch bei der unangenehmen Aufgabe der Mahnung entscheidend.

Referent: Ralf Krautkrämer, alpha gemini GbR  
Termin: Mittwoch, 26.09.2012, 18.00 - 21.00 Uhr  
Veranstaltungsort: Starterzentrum 1, Campus Saarbücken  
Kostenbeitrag: 60 € (30 € für 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.

„Erfolgsrezept Verkaufsförderung – Wie man Verkaufsförderung als Existenzgründer plant, bewertet und umsetzt!“ – so lautet das Thema des nächsten Lunchvortrages, zu dem die KWT und der Marketingclub Saar am Dienstag, 15. Januar 2013 von 12.00 - 14.00 Uhr in das Starterzentrum auf dem Campus Saarbücken einladen.

Yves Braun, Marketing Director Strategie der Firma Haag Marketing Design, stellt die wichtigsten Grundregeln eines professionellen Marketings und Vertriebs 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.



2 2012

Informationen aus dem Starterzentrum der Universität des Saarlandes

## Short-News

Dass die Ende letzten Jahres eingereichte Ideenskizze der UdS zu den 20 vom BMWi ausgewählten gehörte, deren Hochschulen aufgefördert wurden, sich bis Oktober 2012 mit einem detaillierten Konzept als Gründerhochschule zu positionieren, hat uns alle sehr gefreut.

Als ebenso erfreulich erweist sich nun die große Bereitschaft, das Projekt „Gründerhochschule“ zu unterstützen. Zwischenzeitlich haben sich bereits 90 Wissenschaftliche Mitarbeiter, 44 Professoren und 107 Geschäftsführer von im Starterzentrum gegründeten Unternehmen bereit erklärt, sich im „Gründer-Campus Saar“ zu engagieren.

Auch wenn diese Zahlen beeindruckend sind, so bitten wir dennoch weitere Unternehmen um ihre Unterstützung. Denn wie anders als durch die Einbindung erfolgreicher Unternehmerinnen und Unternehmer aus allen Branchen als Best-Practice Beispiele sollte eine zündende und fächer-spezifische Gründerqualifizierung auf dem Campus realisiert werden können?

Der „Gründer-Campus Saar“ braucht Sie und Ihre Erfahrung! Bitte zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Telefon 0681/302-3881  
w.lorenz@univw.uni-saarland.de

Uta Merkle - Wolfgang Lorenz



### Auf dem Weg zur GRÜNDERHOCHSCHULE und zu hochwertigen Arbeitsplätzen in der Region

Erstmals vorgestellt wurde das Projekt „Gründer-Campus Saar“ von Universitätspräsident Professor Volker Linneweber bei einer Kick-off-Veranstaltung Ende Juni. Aufbauend auf den erfolgreich etablierten Angeboten der KWT für (potentielle) Gründer soll es nun im Rahmen des Wettbewerbs „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ des BMWi realisiert werden. Ziel ist die Schaffung einer nachhaltigen Gründungskultur in allen Bereichen der Universität und An-Institute und damit die Stärkung der Gründungsbereitschaft auf dem Campus. Durch eine noch bedarfsgerechtere Gründerqualifizierung soll ein wichtiger Beitrag zur Schaffung und Sicherung hochwertiger Arbeitsplätze in der Region geleistet werden.

Da die Realisierung des „Gründer-Campus Saar“ nur gelingen kann, wenn das Projekt von allen Angehörigen der Universität, der An-Institute sowie der Gründer und Alumni-Gründer aus dem Starterzentrum getragen wird, hat die KWT neben einer universitätsweiten Umfrage zur Gründungsbereitschaft eine breite Informations- und Marketing-Aktion gestartet. Unübersehbar auf zahlreichen Plakaten und Bannern auf dem Campus ist seither das Flugzeug mit Kurs auf das Ziel „Gründerhochschule“. Mit einer Verteilaktion von Boarding-Cards sowie dem Einsatz einer Crew aus Pilot und Stewardessen, die über wichtige Eckdaten des Projektes informierten, konnte auf dem Campus effektiv auf das neue Projekt aufmerksam gemacht werden. Beeindruckt davon zeigte sich auch Wirtschaftsminister Heiko Maas, als er sich kürzlich im Starterzentrum über die Arbeit der KWT und WuT GmbH informierte (s. Bild).

Die Befragungen und Gespräche mit Wissenschaftlern und Gründern dokumentierten eine erfreulich große Bereitschaft, sich im „Gründer-Campus Saar“ zu engagieren und das Projekt zu unterstützen.

**Wirtschaftsminister Heiko Maas freut sich bei seinem Besuch im Starterzentrum über die Einladung der Flug-Crew, das Ziel „Gründerhochschule“ gemeinsam anzusteuern.**





**Auch für Unternehmensgründer ist es lohnend, sich auf Fachmessen zu präsentieren und so das eigene Profil zu schärfen und neue Kunden zu gewinnen**



**Hoher Besuch bei der Sirrix AG - nicht viele Aussteller konnten bei der CeBIT 2012 solch renommierte Gäste auf dem Messestand begrüßen wie Ammar Alkassar, CEO der Sirrix AG. Der Geschäftsführer des 2001 im Starterzentrum gegründeten Unternehmens für IT-Sicherheitstechnik freute sich, Bundeskanzlerin Angela Merkel mit den Innovationen "TrustedMobile" und "Browser in the Box" neue Lösungen für Unternehmen im Bereich der Endpoint Security vorstellen zu können.**

Viele der erfolgreich am Markt operierenden Unternehmen, die im Starterzentrum der UdS gegründet wurden, haben internationale Fachmessen genutzt, um frühzeitig auf sich aufmerksam zu machen, den Markt zu testen und Kunden zu akquirieren. Gerne haben sie dabei auch die kostengünstige Möglichkeit genutzt, die Produktpalette zur CeBIT oder Hannover Messe auf den saarländischen Forschungsständen vorzustellen.

Die im Newsletter aufgeführten Beispiele zeigen, wie Messe-Profis auftreten und wie eine gut vorbereitete Messepräsentation als wichtiges Marketing- und Vertriebsinstrument auch jungen Unternehmen helfen kann, sich zu positionieren und erfolgreich am Markt zu platzieren.

„Die CeBIT 2012 war für uns ein sehr erfolgreiches Event - man hat deutlich gespürt, dass IT-Sicherheit als strategischer Wettbewerbsvorteil bei vielen Entscheidern angekommen ist“, lobt Ammar Alkassar von der **Sirrix AG** den dies-

jährigen Messeauftritt. Dass sich Präsentationen auf Fachmessen auszahlen, weiß der erfolgreiche Unternehmer aus Erfahrung. Von

**Gleich auf zwei Ständen - bei der Scheer Group sowie beim Software Cluster in der Forschungshalle - stellte die isPredict GmbH bei der diesjährigen CeBIT ihre Energiespar-Software „Energy Intelligence“ vor. Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer (1.v.r.) überreichte dort in Anwesenheit von Professor August-Wilhelm Scheer (2.v.l.) den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern Britta Hilt und Richard Mertens auch die Auszeichnung „Ausgewählter Ort im Land der Ideen“.**



Anfang an hat die Sirrix AG auf dieses wirkungsvolle Marketing-Instrument gesetzt. „In den ersten Jahren nach der Gründung präsentierten wir uns zur CeBIT sehr erfolgreich auf dem Saarland-Forschungsstand, der von der KWT organisiert wird“, berichtet er. Wie viele andere Spin-Offs der Universität hat er von dem Angebot profitiert, auf diese Weise einen professionellen Auftritt zu niedrigen Kosten sicherzustellen. „Auch für junge Unternehmen ist eine Messebeteiligung eine gute Gelegenheit, den Kundenstamm zu erweitern und sich international einen Namen zu machen.“

„Seit mehreren Jahren aber bereits präsentiert sich das erfolgreiche Unternehmen, das heute **XX** Mitarbeiter beschäftigt, mit eigenem Messestand. Einen Namen als Anbieter sicherer Standardlösungen für Unternehmen im Bereich der Endpoint Security hat sich die Sirrix AG längst gemacht. Die Messe ist für sie jetzt eine geeignete Bühne, um die zahlreichen Produktinnovationen vorzustellen.“

Viele neue und vielversprechende Kontakte konnten wir auch auf der

CeBIT 2012 knüpfen“, berichtet **isPredict**-Marketingleiterin Britta Hilt. Mit der Software des Unternehmens, das 2010 im Starterzentrum gegründet wurde, kann die Energieeffizienz nicht nur entscheidend verbessert, sondern der Emissionsausstoß auch deutlich verringert werden. Für das junge IT-Unternehmen aus der Scheer Group war es bereits die zweite CeBIT-Präsenz. Im vergangenen Jahr wurde die Energiespar-Software des New-Comers dort gleich mit dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Mit einem interaktiven Informations-terminal hat die **SemVox GmbH** bei der diesjährigen CeBIT in Hannover auf sich aufmerksam gemacht. Beim „talkingTerminal“ handelt es sich um eine Neuentwicklung des 2008 als Spin-Off des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz im Starterzentrum gegründeten Unternehmens. Im Gegensatz zu herkömmlichen Lösungen kann das neue Informationsterminal sehr flexibel an unterschiedliche Anforderungen angepasst werden und ermöglicht erstmals auch eine interaktive Benutzung. Damit erweist es sich als optimale Ergänzung zur klassischen Beratung und zu herkömmlichen Vertriebs- und Produktinformationen.

**Überwältigend groß war der Andrang bei der 3S GmbH. Das 2008 im Starterzentrum gegründete Unternehmen präsentierte sich bereits mehrfach auf der Hannover Messe und empfiehlt auch Jungunternehmen, Messen als wichtiges Testfeld für Produkte und als Korrektiv für die eigene Außendarstellung zu nutzen. „Mit uns riechen Sie besser“ war der 3S-OdorChecker der Firma in diesem Jahr effektiv überschrieben (s.u.).**



**Geschäftsführer Dr. Norbert Pfleger (rechts) und Jochen Steigner (2.v.r.) von der Firma SemVox konnten bei der CeBIT 2012 auch Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer am Stand begrüßen. Mit „TalkingTerminal“ stellten sie das erste interaktive Informationsterminal vor, das in Hannover mit dem renommierten Innovationspreis IT der Initiative Mittelstand ausgezeichnet wurde.**

Bei der CeBIT überzeugte das „talkingTerminal“ nicht nur Fachbesucher durch seinen hohen Nutzwert, den Innovationsgehalt und die Mittelstandseignung, sondern auch die Jury des INNOVATIONSPREISES der Initiative Mittelstand, die die SemVox-Innovation zum diesjährigen Landesieger kürten.

Erfolgreich präsentierten sich bei der

diesjährigen Hannover Messe auf dem saarländischen Forschungsstand einmal mehr auch die **3S GmbH**. Wie Geschäftsführer Thorsten Conrad berichtet, hat sich das junge Unternehmen durch die wiederholten Messeauftritte immer wieder gezwungen gesehen, das zu präsentierende Produktportfolio kritisch zu hinterfragen, die Kundenkommunikation zu optimieren und viele Details in der Außendarstellung zu optimieren. Auch wenn damit immer wieder ein relativ hoher Zeitaufwand und nicht zu vernachlässigende Kosten verbunden sind, hält das Sensorik-Unternehmen diesen Einsatz als durchweg lohnenswert und gewinnbringend.

„Auf der Messe können junge Unternehmen erste Erfahrung in der direkten Akquise sammeln. Hierbei lässt sich erkennen, welche industriellen Zweige ein besonderes Interesse an den eigenen Produkten haben. In gewisser Weise erlebt man direkt den Markt und erhält Einblicke in die unterschiedlichen Branchen. Über eine vergleichbare konventionelle Telefonakquise müssten dafür mehrere Wochen veranschlagt werden“, empfiehlt auch 3S-Geschäftsführer Thomas Fricke die Beteiligung an Messen insbesondere auch für Gründer.“