



Forschungszentrum Karlsruhe
Technik und Umwelt

Wissenschaftliche Berichte
FZKA 6477

Daten zum Forschungs- und Technologiemarketing 1999

R. Frihmelt, I. Oberdorf

Stababteilung Technologietransfer und Marketing

Juni 2000

Forschungszentrum Karlsruhe

Technik und Umwelt

Wissenschaftliche Berichte

FZKA 6477

**Daten zum Forschungs- und Technologiemarketing
1999**

R. Friehmelt, I. Oberdorf

Stabsabteilung Technologietransfer und Marketing

Forschungszentrum Karlsruhe GmbH, Karlsruhe
2000

Als Manuskript gedruckt
Für diesen Bericht behalten wir uns alle Rechte vor
Forschungszentrum Karlsruhe GmbH
Postfach 3640, 76021 Karlsruhe
Mitglied der Hermann von Helmholtz-Gemeinschaft
Deutscher Forschungszentren (HGF)
ISSN 0947-8620

Zusammenfassung

Von der Stabsabteilung Technologietransfer und Marketing (TTM) werden alle Ideen aus dem Forschungszentrum Karlsruhe, die für Kooperationen, Lizenzen oder zur Drittmittel-einwerbung geeignet sind, in einer Know-how-Datenbank geführt. Die aktuellen Technologieangebote werden auf Messen ausgehängt. Außerdem werden fünfmal jährlich Technologieangebote an einen Kreis von etwa 5800 Interessenten verschickt.

Der Bericht schlüsselt die Ideen des Forschungszentrums nach Art der gesuchten Partner, Fachgebieten, Alter und nach Instituten auf. Es werden die Zahlen der Messekontakte angegeben. Zu den Technologieangeboten wurden die Rückläufer gezählt und die Kontakte bewertet. Es folgen Angaben zur Präsenz der Technologieangebote des Forschungszentrums in Datenbanken.

Zu attraktiven Themenbereichen wurden mit Unterstützung von Partnerfirmen strategische Aktionen durchgeführt, insbesondere Marktuntersuchungen. In einem Ausblick werden Verbesserungsvorschläge diskutiert.

Data on Research and Technology Marketing in 1999

Abstract

At Forschungszentrum Karlsruhe all ideas suited for cooperations or licenses or for the raising of third-party funds are stored in a know-how database run by the Technology Transfer and Marketing Department (TTM). At trade fairs, current licenses and cooperations desired and offered are pinned up on a board. In addition, approx. 6400 interested persons are informed about wishes and offers of licenses and cooperations five times per year.

In the present report, the ideas of Forschungszentrum Karlsruhe are split up in accordance with the type of partner wanted, the technical field covered, their age, and the institutes involved. The numbers of contacts made on trade fairs are indicated. Inquiries regarding the TT information sheets have been counted and the contacts are evaluated. Furthermore, it is reported about the presence of technology offers in databases.

Strategic actions, in particular market studies, were carried out for attractive topics in cooperation with partner companies. Finally, proposals for improvement shall be discussed.

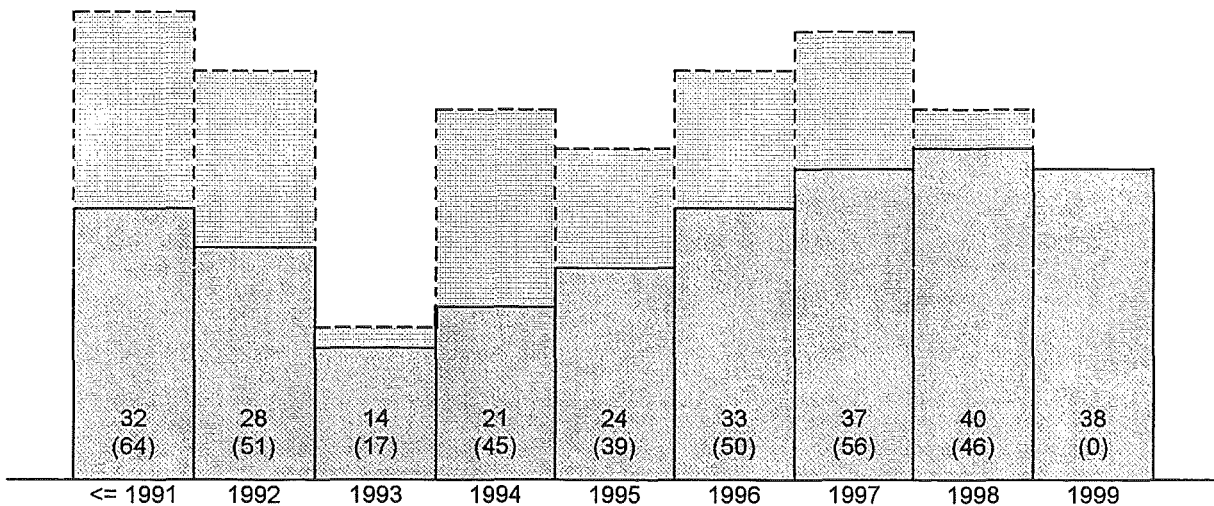
Inhalt	Seite
1. Business Matching	1
1.1 Ideen zur Drittmittelinwerbung	1
1.1.1 Aufschlüsselung der aktuellen Entwicklungsgegenstände nach Alter	1
1.1.2 Aufschlüsselung der alten Entwicklungsgegenstände nach Alter	1
1.2 Pinnwand-Angebote	2
1.2.1 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Art der gesuchten Partner	2
1.2.2 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Fachgebieten	3
1.2.3 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Alter	4
1.2.4 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Instituten	4
1.3 Messenachbearbeitung	5
1.3.1 Industrie und Elektronik in Freiburg, 28. - 30. 1. 1999	5
1.3.2 Hannover Messe Industrie, 19. - 24. 4. 1999	5
1.3.3 IFAT in München, 4. - 8. 5. 1999	6
1.3.4 SENSOR in Nürnberg, 18. - 20. 5. 1999	7
1.3.5 ECTP 15 th Eur. Conf. on Thermophysical Properties in Würzburg, 5. - 9. 9. 1999	7
1.3.6 EUCAS 4 th Eur. Conf. on Applied Superconductivity in Sitges, 14. - 17. 9. 1999	7
1.3.7 Materialica in München, 29. - 30. 9. 1999	7
1.3.8 MICRO-ENGINEERING in Stuttgart, 29. 9. - 1. 10. 1999	8
1.3.9 ILMAC in Basel, 12. - 15. 10. 1999	8
1.3.10 Productronica in München, 9. - 12. 11. 1999	9
1.3.11 WASTEC in Tokio, 23. - 26. 11. 1999	9
1.3.12 Euromold in Frankfurt, 1. - 4. 12. 1999	10
2. TT-Angebote	11
2.1 Adresspflege	11
2.1.1 Verteilung der Adressen nach Postleitzahlbereichen	12
2.1.2 Verteilung der Adressen nach Branchen	12
2.2 Inhalt der TT-Angebote und Beantwortung der Anfragen	13
2.3 Gesamtübersicht Rückläufe zu den einzelnen TT-Angeboten	17
3. Präsenz in Datenbanken, Internet- und Emailaktivitäten	18
3.1 Technologieangebote des Forschungszentrums Karlsruhe im Internet	18
3.2 IHK-Technologiebörse im Internet	18
3.3 Transfermakler	18
4. Marketingaktionen mit Unterstützung durch Fremdfirmen	20
4.1 Marktanalyse 'Reinigung mit überkritischem Kohlendioxid' durch BALECO AG	20
4.2 Marktanalyse zur Anwendung der Thermischen Linse durch Fa. ECOTEC	20
4.3 Marktstudie zur Anwendung des SCWO-Verfahrens	21
4.4 Verbreitung von Technologieangeboten durch Fa. ROTEC	22
5. Ausblick, Tendenzen, Verbesserungsvorschläge	23

1. Business Matching

1.1 Ideen zur Drittmitteleinwerbung

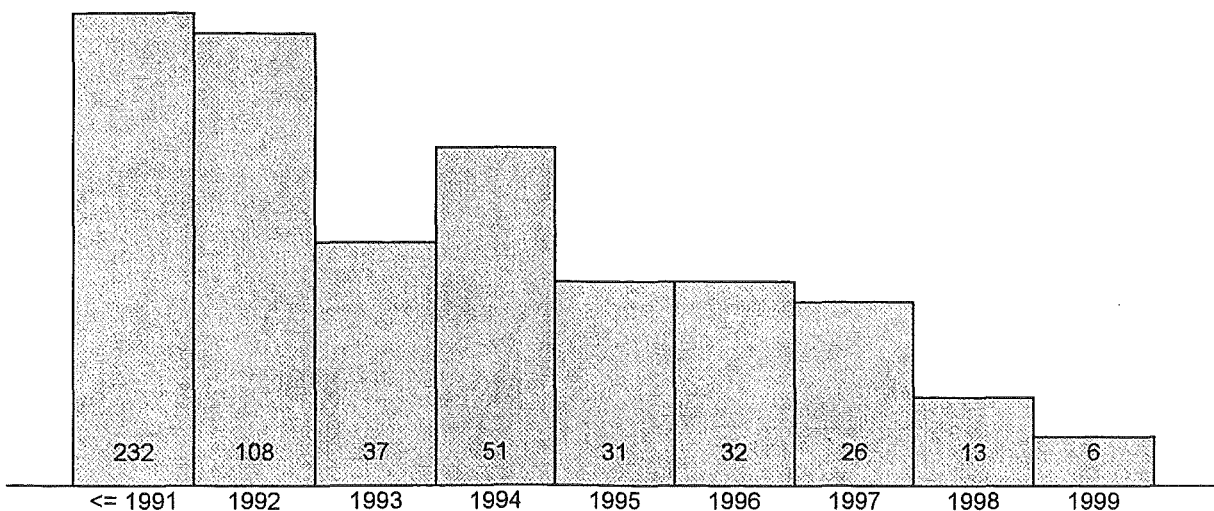
Von TTM wird seit 1991 eine Know-how-Datenbank gepflegt, in der die anwendungsrelevanten Forschungs- und Entwicklungsergebnisse und Vorhaben gesammelt werden. Ende 1999 umfasste die Know-how-Datenbank 267 (Vorjahr: 368) verfolgenswerte aktuelle Entwicklungsgegenstände sowie 536 alte Ideen, die sowohl erfolgreiche, aber inzwischen ausgelaufene Lizenzverträge als auch Ideen niemals begonnener Projekte umfassen.

1.1.1 Aufschlüsselung der aktuellen Entwicklungsgegenstände nach Alter



Die 1999 aktuellen Ideen sind nach ihrem Entstehungsjahr aufgeschlüsselt. 139 der im Vorjahr aktuellen Ideen (Zahlen in Klammern) wurden in 'nicht mehr aktuell' umgestuft.

1.1.2 Aufschlüsselung der alten Entwicklungsgegenstände nach Alter

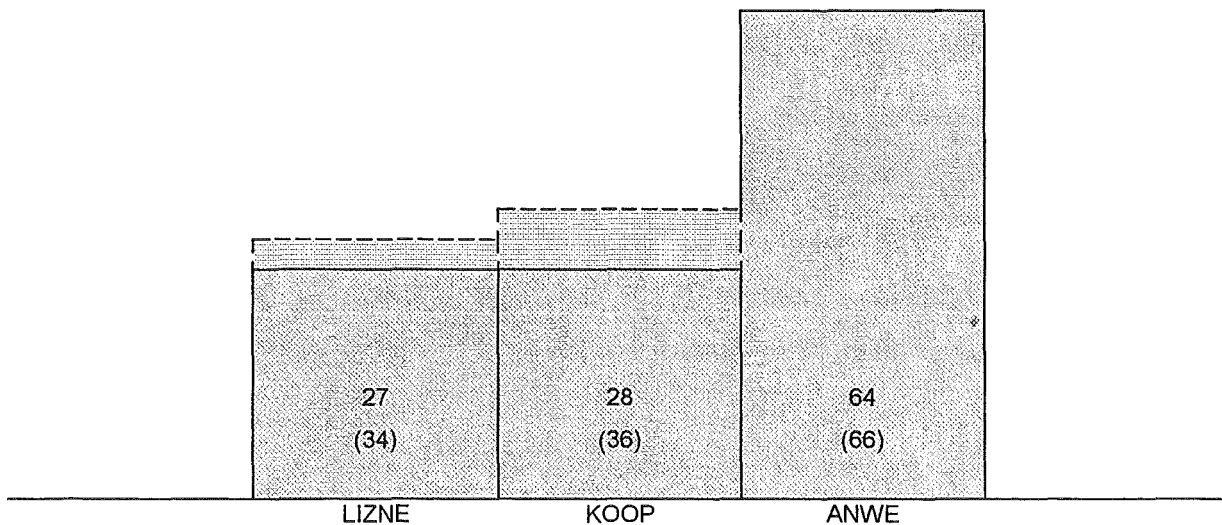


1.2 Pinnwand-Angebote

Seit 1993 wird auf der Hannover Messe Industrie und auf anderen Messen von der Stabsabteilung Technologietransfer und Marketing (TTM) ein Business Matching durchgeführt in der Form, dass Partnergesuche nach Kooperationspartnern, Lizenznehmern oder Anwendern auf einer Pinnwand ausgehängt werden.

Die Angebote werden in der Know-how-Datenbank von TTM ständig aktualisiert. Am Stichtag 22.12.99 lagen 96 Angebote vor, die von 68 Fachleuten aus den verschiedenen Instituten getragen wurden. Im Laufe des Jahres 1999 wurden 16 Pinnwand-Angebote erstmals auf Messen ausgehängt. 29 alte Angebote wurden zurückgezogen, vornehmlich deshalb, weil von den betroffenen Instituten keine Personalkapazität zur Bearbeitung der eingehenden Anfragen bereitgestellt werden konnte. Von den ausgehängten Angeboten wurden weitere 45 in der Formulierung aktualisiert.

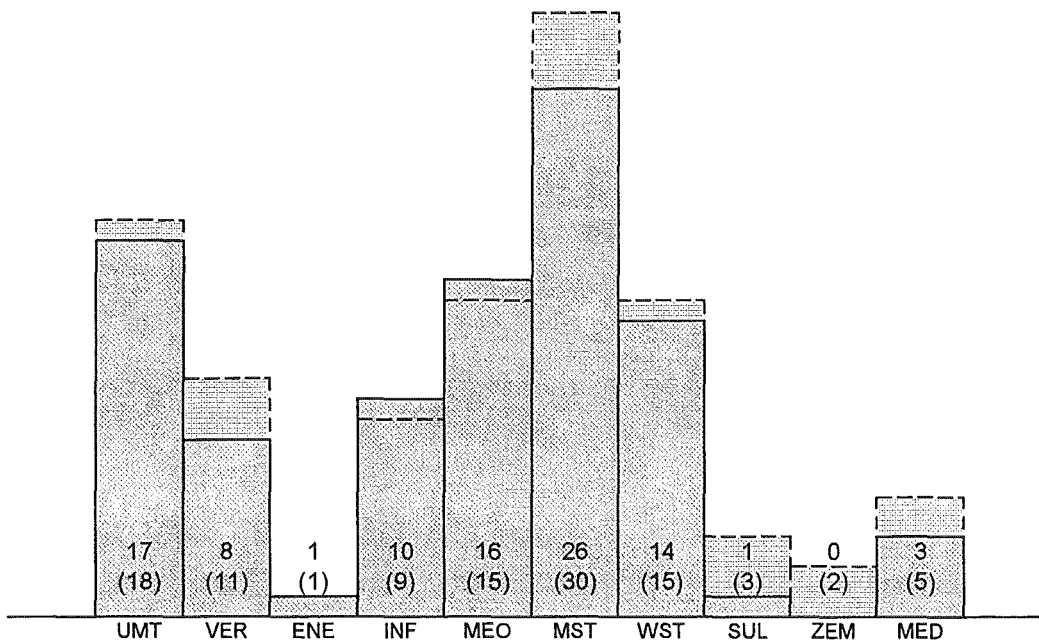
1.2.1 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Art der gesuchten Partner



LIZNE Lizenznehmer gesucht
KOOP Kooperationspartner gesucht
ANWE Anwender gesucht

Für einige der 96 Angebote werden mehrere Arten von Partnern gesucht. Gegenüber dem Vorjahr (109 Angebote, Zahlen in Klammern, im Diagramm heller schraffiert) ergab sich eine Abnahme aller Arten der Gesuche, insbesondere aber eine Abnahme der Gesuche nach Lizenznehmern und nach Kooperationspartnern.

1.2.2 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Fachgebieten

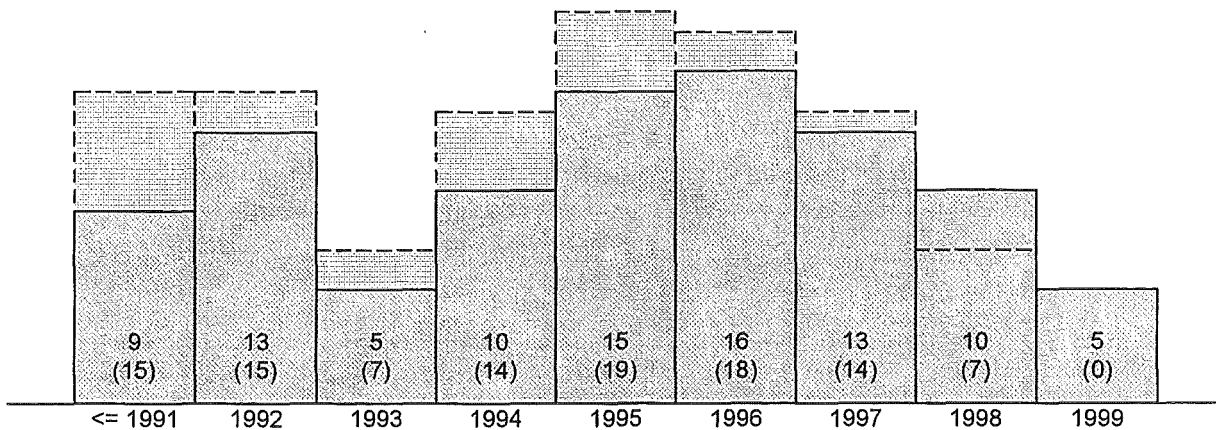


- UMT Umwelttechnik
- VER Verfahrenstechnik
- ENE Energietechnik
- INF Informationstechnik
- MEO Messtechnik und Optoelektronik
- MST Mikrosystemtechnik
- WST Werkstoffe
- SUL Supraleiter
- ZEM Zell- und Molekularbiologie
- MED Medizintechnik

Gegenüber dem Vorjahr (Zahlen in Klammern, im Diagramm heller schraffiert) ergaben sich Zunahmen nur bei Informationstechnik sowie bei Messtechnik und Optoelektronik, Abnahmen insbesondere bei Mikrosystemtechnik, Verfahrenstechnik, Medizintechnik und Supraleitern.

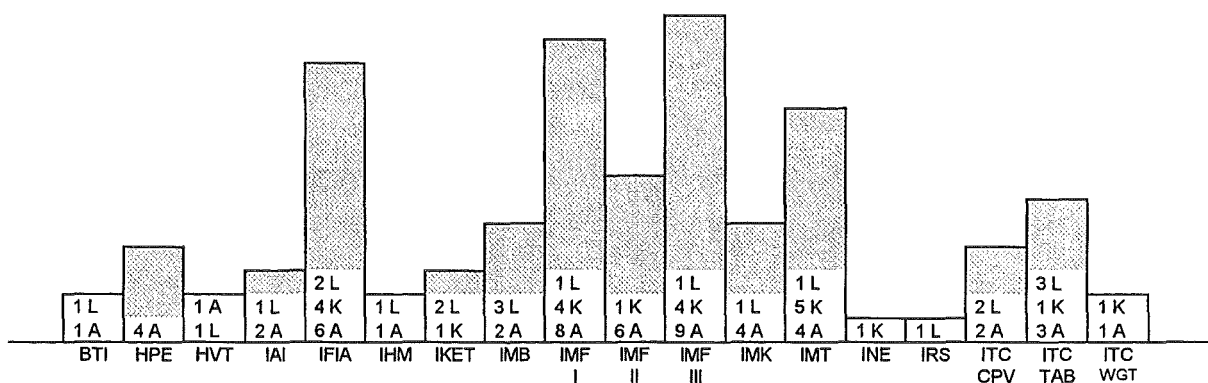
Die Angebote sind den jeweiligen Fachleuten in den Instituten persönlich zugeordnet. In der Datenbank sind 435 Fachleute erfasst. 1999 konnte die Anzahl der eingetragenen Fachleute bei 38 Abgängen und 19 Neuaufnahmen nicht ganz gehalten werden.

1.2.3 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Alter



In dem Diagramm sind die 1999 an der Pinnwand ausgehängten 96 Angebote aufgeschlüsselt nach den Jahren angegeben, in denen sie in der Know-How-Datenbank erstmals erfasst wurden. In Klammern angegeben (im Diagramm heller schraffiert) sind die 109 Angebote, die im Vorjahr 1998 aushingen. Fünf im Berichtsjahr 1999 in die Know-how-Datenbank neu aufgenommene Ideen wurden gleich an der Pinnwand ausgehängt. Die anderen 16 im Jahre 1999 erstmals an der Pinnwand angebotenen Ideen waren schon in den Vorjahren in der Datenbank erfasst worden. So wurden beispielsweise neben den sieben Angeboten aus dem Jahr 1998 weitere drei 1998 erfasste Ideen 1999 erstmals an der Pinnwand ausgehängt.

1.2.4 Aufschlüsselung der Pinnwand-Angebote nach Instituten



- L Anzahl Gesuche nach Lizenznehmern
- K Anzahl Gesuche nach Kooperationspartnern
- A Anzahl Gesuche nach Anwendern

Aus insgesamt 18 (Vorjahr 19) Organisationseinheiten liegen Pinnwand-Angebote vor.

1.3 Messenachbearbeitung

Neben der Präsentation ausgewählter Exponate wird auf Messen Forschungs- und Technologiemarketing durch Aushang von Kooperations- und Lizenzangeboten durchgeführt. Allen Messebesuchern wird so weit wie möglich bei ihrem Besuch weiterführendes Informationsmaterial (Prospekte, Veröffentlichungen) übergeben, andernfalls wird ihnen diese Zweitinformation später zugeschickt.

In den seltensten Fällen werden solche Messekontakte durch Initiative der Besucher vertieft. Insbesondere bei der Kategorie 'Allgemeine Anfragen', unter der alle Probleme erfasst werden, die von Messebesuchern vorgetragen werden, muss nach Abschluss der Messe geprüft werden, ob das Problem im Forschungszentrum gelöst werden kann.

Im nächsten Schritt nach Versorgung mit weiteren Unterlagen wird den Messebesuchern durch telefonischen Kontakt das Angebot des Forschungszentrums detailliert erläutert und die Kooperationsbereitschaft des Forschungszentrums untermauert. Die Selektion der ernsthaft an einer Kooperation oder Inanspruchnahme von Dienstleistungen Interessierten gegenüber denjenigen, die sich nur informieren wollen, ist sehr zeitaufwendig und wird in der Regel von TTM durchgeführt. Übrig bleibt ein kleiner Prozentsatz, der von den Fachleuten aus den Instituten noch detaillierter informiert oder bei einem Besuch ausführlich mit den Möglichkeiten der Zusammenarbeit vertraut gemacht wird.

1.3.1 Industrie und Elektronik in Freiburg. 28. - 30. 1. 1999

Auf der Messe wurde die gleichzeitige Messung von Partikelgrößen und -geschwindigkeiten vorgestellt: Die 40 Kontakte wurden von dem Fachmann aus dem Institut für Meteorologie und Klimaforschung vertieft, der das Messsystem PARSIVEL über eine im Herbst 1999 gegründete Firma vermarkten will.

1.3.2 Hannover Messe Industrie, 19. - 24. 4. 1999

Auf dem Technologietransferstand des Forschungszentrums in Halle 18 waren ausgestellt:

- Partikelmessgerät PARSIVEL
- 3D-Industrietomographie

Die protokollierten 346 Kontakte zum Business Matching und zu den Exponaten verteilten sich wie folgt auf die Messetage Montag bis Samstag: 46 - 70 - 69 - 74 - 53 - 34.

Die Kontakte zum Partikelmessgerät PARSIVEL wurden von unserem Mitarbeiter im Rahmen seiner Firmengründung weiter verfolgt. In vier Fällen wurden an Proben Voruntersuchungen durchgeführt, so beispielsweise für ein Unternehmen der Nahrungsmittelbranche die Rosinen mit Stielen aussortiert oder die Form von Kugeln kontrolliert, die aus Metallstreifen aufgerollt wurden. Ein Auftrag konnte allerdings bisher nicht eingeworben werden. Eine Firma aus Niedersachsen informierte sich detailliert und hat dann das Patent des Forschungszentrums angegriffen.

Zur 3D-Industrietomographie wurden 19 Gespräche als ernsthaft eingestuft, die über ein bloßes Informationsbedürfnis hinausgingen. Da der verantwortliche Mitarbeiter aus dem Forschungszentrum ausschied und die 3D-Industrietomographie nur noch für eigene Bedürfnisse im Forschungszentrum eingesetzt wird, konnte kein Kontakt bis zu einem Auftrag oder einer Kooperation fortgeführt werden.

Ein Kontakt mit einem Automobilhersteller über die Aushärtung von Harzsystemen wird weiter verfolgt. Für ein Elektronikunternehmen in der Schweiz wurden Glasproben mit dem UV-Laser strukturiert, die abschließende Bewertung der Ergebnisse durch die Firma steht noch aus.

Auf dem HGF-Gemeinschaftsstand wurden das Gasanalyzesystem SAGAS und eine Simulation der Angströmquelle Karlsruhe (ANKA) ausgestellt. Die 25 Gesprächsnotizen zu SAGAS, der Künstlichen Nase KAMINA und anderen Themen aus der Mikrosystemtechnik wurden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) bearbeitet.

Außerdem war das Forschungszentrum Karlsruhe auf einem VDI-Gemeinschaftsstand mit nanoskaligen Viellagen-Funktions- und Schutzschichten für aktorische bzw. tribologische Anwendungen, mit transparent gesinterten Aerosilgläsern und Oberflächencharakterisierung mit Sub-Nanometer-Auflösung auf der Basis der Rasterkraftmikroskopie vertreten.

1.3.3 IFAT in München, 4. - 8. 5. 1999

Ausgestellt waren:

- Quecksilbermessgerät Hg-Mat 2 für Rauchgase von MVA
- Quecksilbermessgerät Hg-Mat 3 für Rauchgase aus Kohlekraftwerken
- Verfahren MercOx zur Abscheidung von Quecksilber aus Rauchgasen und industriellen Altlasten
- Anlage MEXA zur Abscheidung von Quecksilber aus Flüssigkeiten

Es wurden 119 Gespräche mit Besuchern in Protokollen festgehalten. Aus einigen Gesprächen konnten Anregungen für die eigenen weiteren Entwicklungen gewonnen werden. Der Quecksilbermonitor HgCEM wurde auf Grund eines Messekontaktes bei der MVA Ludwigshafen installiert und der Eignungsprüfung durch den TÜV Rheinland unterzogen. Die Verhandlungen für den Verkauf von zwei HgCEM stehen kurz vor dem Abschluss. Insgesamt erwartet der Lizenznehmer den Verkauf von 10 Geräten im Jahr 2000 (davon 6 bereits verkauft).

1.3.4 SENSOR in Nürnberg, 18. - 20. 5. 1999

Präsentiert wurden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) das Gasanalyse-system SAGAS und das AMANDA-Verfahren (Abformung, Oberflächenmikromechanik und Membranübertragung).

1.3.5 ECTP 15th Eur. Conf. on Thermophysical Properties in Würzburg, 5. - 9. 9. 1999

Auf der angeschlossenen kleinen Industrieausstellung präsentierte das Forschungszentrum die Laserflash-Apparatur in der Erweiterung auf tiefe Temperaturen.

1.3.6 EUCAS 4th Eur. Conf. on Applied Superconductivity in Sitges, 14. - 17. 9. 1999

Im Rahmen der kleinen Ausstellung mit 26 Ständen von Industriefirmen oder Forschungsinstituten wurden vom Institut für Festkörperphysik (IFP) kompakte und Dünnschicht-Hochtemperatur-Supraleiter sowie Magnetlager gezeigt.

1.3.7 Materialica in München, 29. - 30. 9. 1999

Ausgestellt waren:

- Messsystem zur Bestimmung von mechanischen und thermophysikalischen Eigenschaften dünner Schichten
- Vorrichtung zur Bestimmung von Hochfrequenzparametern supraleitender Werkstoffe
- Schnelle Produktentwicklung von keramischen Mikrokomponenten

Das Messsystem zur Bestimmung von mechanischen und thermophysikalischen Eigenschaften dünner Schichten gefiel mindestens zwei Besuchern so gut, dass Kollegen in ihren Unternehmen von unserem Lizenzpartner Angebote über dieses Messsystem anforderten.

Aufgrund des Exponats zur Bestimmung von Hochfrequenzparametern supraleitender Werkstoffe konnte für einen englischen Hersteller von Industriediamanten ein kleiner Messauftrag ausgeführt werden.

Zwei erfolgversprechende Kontakte zur schrumpffreien Keramik (Alternatives Material zu Silikatkeramik, biokompatibles Zahnimplantat) konnten letztendlich nicht erfolgreich abgeschlossen werden. Für einen Hersteller optischer Geräte konnte ein Auftrag über das Abformen von Prototypen ausgeführt werden, ein Folgeauftrag ist in Verhandlung. Ein Unternehmen für Elektro-Isolierstoffe in Hessen diskutierte mit uns alternative Herstellungsverfahren für eine Steckvorrichtung. Unser derzeitiges Verfahren der Grünbearbeitung lässt sich jedoch in diesem Anwendungsfall nicht wirtschaftlich einsetzen.

1.3.8 MICRO-ENGINEERING in Stuttgart, 29. 9. - 1. 10. 1999

Auf 18 m² Standfläche wurden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) ein Mikromontage-Roboter und ein Heterodyne-Empfänger ausgestellt. Der Zuspruch zum Messestand des Forschungszentrums war mit 82 Besuchern, darunter 62 Vertretern aus der Industrie, gut. Das Interesse konzentrierte sich auf den Mikromontage-Roboter (11 Protokolle) und die Mikropumpe (7 Protokolle). Auch das 'Forschungszentrum Karlsruhe IndustrieForum' (FIF) war gefragt (6 Protokolle, ein Besuch im Forschungszentrum). 26 Besucher haben sich über die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten informiert, weitere 30 Besucher suchten allgemeine Informationen über das Programm Mikrosystemtechnik.

1.3.9 ILMAC in Basel, 12. - 15. 10. 1999

Präsentiert wurden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) der Mikrowärmetauscher, das Gasanalyse-System SAGAS und die Lizenzbörse von TTM.

Schriftlich festgehalten wurden 77 Messebesuche, davon 39 mit PMT-Bezug, darunter 29 Besucher aus der Industrie. Von den Besuchern interessierten sich elf für SAGAS und sechs für den Wärmetauscher, drei für mikrofluidische Komponenten. Interesse bestand ferner an Partikelmesstechnik (mehrfach), Behandlung sulfathaltiger Abwässer, Abluftreinigung, an keramischen Pulvern und anderen Themen. 50 Besucher wollten sich jedoch nur allgemein informieren. Zu unseren Exponaten wurden andere Aussteller auf der Messe gezielt angesprochen und eingeladen. Die Nachbearbeitung dieser Kontakte läuft noch.

Die Resonanz war insgesamt enttäuschend. Die Messestände anderer Forschungseinrichtungen waren ebenfalls schlecht besucht. Sollte auf der nächsten ILMAC ausgestellt

werden, müsste im Vorfeld intensiv geworben werden (Mailingaktionen, Presseerklärungen, Anzeigen).

1.3.10 Productronica in München, 9. - 12. 11. 1999

Exponate des Forschungszentrums Karlsruhe waren:

- INFOFLOW Workflow Management (Präsentation der Software auf einer Großleinwand)
- Flexible Softwarelösung für die Datenanalyse in der Sensorik (KANGAROO - Karlsruhe Neural Gas Analyzing Robust Operating Observer)

Die 84 aufgenommenen Besprechungsprotokolle wurden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT), die mit der als lebendig und erfolgreich eingestuften Messe sehr zufrieden war, weiter bearbeitet. Zehn ernsthafte Kontakte ergaben sich aus Vorträgen vor dem erstmals eingesetzten Plasmabildschirm. Konkrete Folgegespräche sind angelaufen. Starkes Interesse ist besonders an INFOFLOW zu verzeichnen. Nach der Messe wurden von dem Fachmann im Institut für Angewandte Informatik (IAI) fünf Kontakte durch Telefonate und Besuche vertieft. Nach der Präsentation von INFOFLOW bei einem südbadischen Unternehmen steht dort die Entscheidung über eine entsprechende Investition für den Bereich Reinraumtechnik an. Eine zweite Präsentation ist in Kürze bei einer hessischen Pumpenfabrik vorgesehen.

Eine bayerische Firma für Kunststofftechnik erwägt, Mitglied im 'Forschungszentrum Karlsruhe IndustrieForum' (FIF) zu werden.

1.3.11 WASTEC in Tokio, 23. - 26. 11. 1999

Auf der WASTEC, der richtungweisenden Messe für Umwelttechnik in Japan, die zum vierten Mal stattfand, wurden die Abscheidung und Messung von Quecksilber, die Dioxin-/Furan-Zerstörung und die Zerkleinerung von Feststoffen nach dem FRANKA-Verfahren in Form von PowerPoint-Folien, Postern und einem Kurzvideo präsentiert. Ein endlos laufendes Videoband fand bei den Besuchern keine Akzeptanz. Dioxin war bei den überwiegend sehr fachkundigen Besuchern Hauptthema, während die Hg-Problematik bei der Müllverbrennung noch nicht erkannt wird. Es wurden 54 Besuche in Gesprächsnotizen festgehalten. Am konkretesten waren drei Nachfragen nach FRANKA. Die Nachbearbeitung wird durch die Programmleitung Schadstoff- und Abfallarme Verfahren (PSA) vorgenommen.

1.3.12 EUROMOLD in Frankfurt, 1. - 4. 12. 1999

Auf der EUROMOLD wurden von PMT die Herstellung von Abformwerkzeugen und von TTM die Lizenzbörse präsentiert. Von den 60 erfassten Besuchern kamen 43 aus der Industrie, 20 Gespräche wurden als interessant eingestuft. Die Nachbearbeitung wird durch die Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) vorgenommen.

2. TT-Angebote

Auf einem doppelseitigen DIN-A-4-Blatt werden in der Regel fünfmal jährlich je vier bis fünf Kooperations- oder Lizenzangebote an den bei TTM gepflegten Stamm von etwa 6400 Interessenten im deutschsprachigen Raum verschickt.

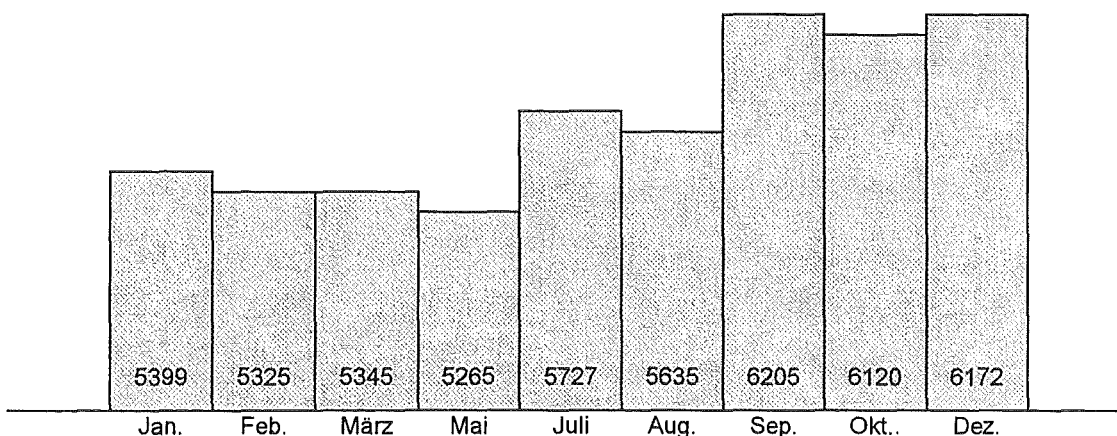
Seit Ende Juni 1998 werden die Kooperations- und Lizenzangebote parallel im 'world-wide web' unter <http://www.fzk.de> veröffentlicht.

2.1 Adresspflege

Seit Anfang 1996 wird neben dem redaktionellen Infoblatt ein Adressblatt verschickt, mit dem Adressänderungen bequem angezeigt, durch Ankreuzen (wie in Kennzifferzeitschriften) weiterführende Information zu einzelnen Beiträgen angefordert oder auch das Infoblatt abbestellt werden kann. Seitdem ist die Zahl der postalisch unzustellbaren Rückläufer erfreulich gesunken. Trotzdem resultieren aus jedem Versand etwa 60-80 Streichungen und jeweils über 50 Adressänderungen.

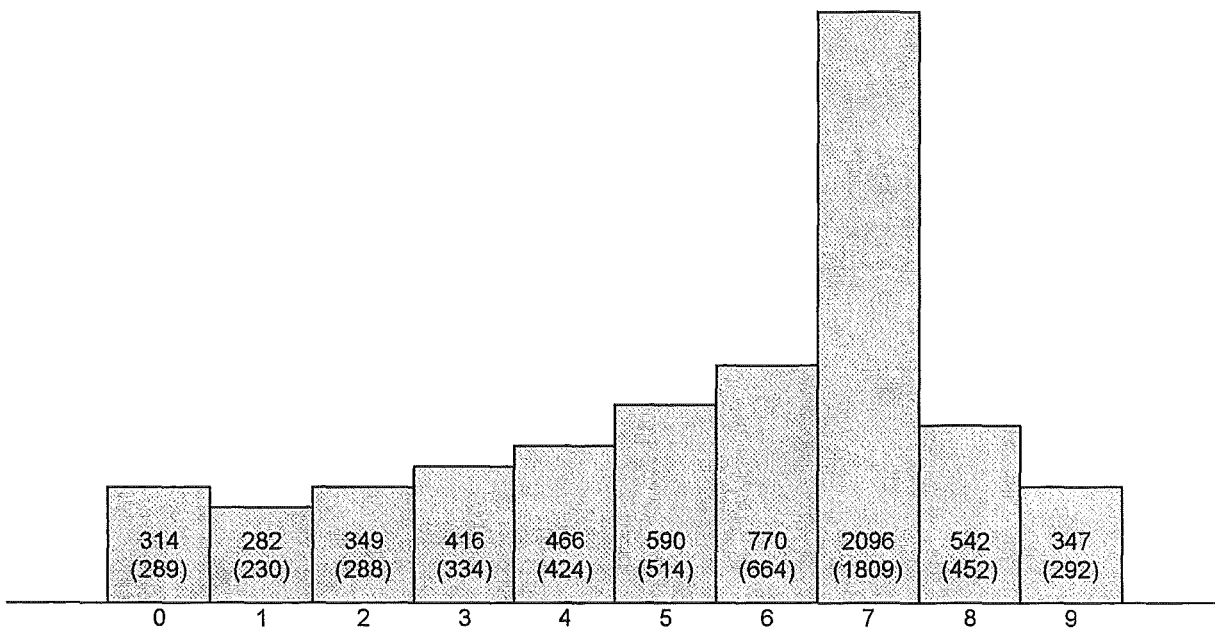
Die Adresspflege wird vom TTM-Sekretariat durchgeführt. Die Adressen sind von jedem PC der TTM-Mitarbeiter über das Netzwerk des Forschungszentrums zugänglich und können sowohl gelesen als auch korrigiert werden.

Der Bestand an deutschen Adressen hat sich im Verlauf des Jahres 1999 wie folgt entwickelt:



Mitte des Jahres wurden aus der Firmendatenbank Hoppenstedt zu den uns bekannten Firmen die leitenden Mitarbeiter ermittelt und neben den bisherigen Ansprechpartnern persönlich angeschrieben.

2.1.1 Verteilung der Adressen nach Postleitzahlbereichen



Der Verteiler mit 6271 Adressen in Deutschland (Stand 22. 12. 99; Vorjahr: 5296 Adressen, Angaben in der Abbildung in Klammern) hat sein Schwergewicht nach wie vor in Baden-Württemberg.

Der Verteiler für die TT-Angebote umfasst bei einem Zuwachs von 20% in der Schweiz folgende 324 Adressen im benachbarten deutschsprachigen Ausland:

Schweiz	178
Österreich	60
Niederlande	60
Luxemburg	14
übrige (Kennung 8888)	12

2.1.2 Verteilung der Adressen nach Branchen

Die deutschen Adressen verteilen sich wie folgt:

Produzierendes Gewerbe	64.5 %
Ingenieurbüros	6.1 %
Dienstleister, Berater, Technologievermittler	10.4 %
Hochschulen, Forschungsinstitute	12.3 %
Behörden und andere öffentliche Einrichtungen	4.8 %
Presse	1.9 %

2.2 Inhalt der TT-Angebote und Beantwortung der Anfragen

Es sind jeweils die einzelnen Artikel, die Namen der Experten in den Instituten und die Anzahl der fachbezogenen Rückläufe angegeben.

TT-Angebote 1/99: Gesamtzahl aller Rückläufe: 136, Mehrfachnennungsfaktor: 1.3

1	Planungs- und Optimierungsverfahren	W. Jakob/IAI	37
2	Flexibles distales Endstück aus NiTi für Videoendoskopie in der Minimal Invasiven Chirurgie	Dr. Fischer/IMB	29
3	Verfahren und Anlage für die Oxidation von CKW mit überkritischem Wasser	Dr. Schmidt/IKET	26
4	Serviceleistung: Anorganisch-chemische Integral-, Oberflächen- und Mikrobereichsanalysen	Dr. Adelhelm/IMF 1	34
5	Gerät zur Charakterisierung von Nanopartikeln in Lösungen und Gasen	Dr. Hauser/INE	49

Zum Planungs- und Optimierungsverfahren wurden zwei Kontakte weitergeführt. Ein Elektronikkonzern hat eine Parallelentwicklung durchgeführt. Ein Beratungsunternehmen konnte leider die Partner letztlich nicht zusammenbringen.

Zum flexiblen distalen Endstück für Videoendoskopie laufen Gespräche mit einem Interessenten über eine Lizenznahme.

Über die Oxidation von CKW wurde eine Marktstudie angefertigt (siehe Kapitel 5.3).

Den Interessenten am Analysenservice wurde ein Prospekt mit den detailliert beschriebenen Serviceleistungen des Forschungszentrums geschickt.

Die Interessenten an der Charakterisierung von Nanopartikeln wurden von dem Fachmann im Institut für Nukleare Entsorgung (INE) angerufen. In zwei Fällen erfolgte ein Besuch im Zentrum. Für einen Chemiekonzern in Hessen wurden Proben vermessen, die Gespräche sollen fortgeführt werden. Über die Homepage des Instituts im Internet wurde ein kleiner Messauftrag von einem Elektrokonzern aus Württemberg eingeworben.

TT-Angebote 2/99: Gesamtzahl aller Rückläufe: 89, Mehrfachnennungsfaktor: 1.2

1	Quecksilberanalysator für Rauchgase mit hohen SO ₂ -Gehalten	Dr. Paur/ITC-TAB	25
2	3D-Industrietomographie für die zerstörungsfreie Untersuchung beliebiger Objekte	Dr. Simon/IRS	42
3	Partikelmessgerät für mm-Teilchen	Dr. Löffler-Mang/IMK	36

Die Anfragen zum Quecksilberanalysator wurden an den Industriepartner weitergeleitet.

Zur Industrietomographie schickte eine Reihe von Anwendern Proben ein und war an Dienstleistungen interessiert. Eine Firma für Messtechnik und Robotik war an dem Verfahren dermaßen interessiert, dass sie den Mitarbeiter des Forschungszentrums übernommen hat. Im Forschungszentrum wird das Verfahren künftig nur noch für eine spezielle Anwendung eingesetzt, nicht mehr weiterentwickelt und nach außen nicht mehr angeboten.

Das Partikelmessgerät bildet die Grundlage für eine Existenzgründung des Mitarbeiters. Die Kontakte sind im Kapitel 1.3.2 Hannover Messe beschrieben.

TT-Angebote 3/99: Gesamtzahl aller Rückläufe: 97, Mehrfachnennungsfaktor: 1.3

1	Vorrichtung zur Herstellung von HTSL-Schichten höchster Güte auf großflächigen Substraten	Dr. Geerk/IFP	14
2	Software zur Datenanalyse und zum Training von beliebigen Arten moderner Sensorsysteme	Dr. Eppler/HPE	40
3	Messvorrichtung zur Bestimmung von Hochfrequenzparametern supraleitender Werkstoffe	Dr. Heidinger/IMF 1	12
4	Verfahren zur Abtrennung von Quecksilber aus verschiedenen Abfallquellen	Dr. Paur/ITC-TAB	38
5	FIF Forschungszentrum Karlsruhe Industrieforum 'Mikrofertigungstechnik'	Dr. Czolk/PMT, jetzt Dr. Fahrenberg/PMT	24

Allen Interessenten wurden von TTM entsprechende Prospekte geschickt.

Drei eventuelle Anwender von HTSL-Schichten auf großflächigen Substraten hatten sich telefonisch nach den Einsatzbedingungen (Abmessungen, Rotationsgeschwindigkeiten) erkundigt und wollen sich, sobald ein konkreter Bedarfsfall vorliegt, wieder melden.

Die Software zur Datenanalyse moderner Sensorsysteme wurde von dem Fachmann in der Hauptabteilung Prozessdatenverarbeitung und Elektronik (HPE) mehrfach telefonisch erläutert. Bisher konnte lediglich ein Nutzungsvertrag über eine Demoversion mit einem Elektronikunternehmen in Sachsen geschlossen werden.

Die Interessenten für die Messvorrichtung zur Bestimmung von Hochfrequenzparametern wollten sich lediglich über den Stand unserer Arbeiten informieren.

Die Anschriften der Interessenten zum Verfahren zur Abtrennung von Quecksilber wurden an unseren Kooperationspartner weitergegeben.

Die Aktivitäten zum Industrieforum 'Mikrofertigungstechnik' werden von der Programmleitung Mikrosystemtechnik (PMT) verfolgt.

TT-Angebote 4/99: Gesamtzahl aller Rückläufe: 140, Mehrfachnennungsfaktor: 1.6

1	Messsystem zur Bestimmung von mechanischen und thermophysikalischen Eigenschaften dünner Schichten	Dr. Rohde/IMF 1	65
2	Optimierung elektronischer Systeme mit dem Simulationspaket <i>Flotherm</i>	T. Blank, HPE	16
3	Schnelle Produktentwicklung von keramischen Mikrokomponenten	Dr. Knitter/IMF 3	39
4	RTM - Die Verschleiß- und Korrosionsdiagnostik für Industrie und Forschung	Dr. Fehsenfeld/HZY	27
5	Intelligente skript-basierte Software für die Prozesskontrolle <i>INSPECT</i>	Dr. Keller/IAI	21
6	Broschüre Technologietransfer-Projekte	Dr. Wüst/TTM	61

Die Anfragen zum Messsystem zur Bestimmung von mechanischen und thermophysikalischen Eigenschaften dünner Schichten dienten nur der Information.

Die Optimierung elektronischer Systeme hätte aus Mangel an Bearbeitungskapazität in der Hauptabteilung Prozessdatenverarbeitung und Elektronik (HPE) auch dann nicht wie geplant als Dienstleistung angeboten werden können, wenn ernsthafte Nachfragen dazu eingegangen wären.

Einige erfolgversprechende Anfragen zur schnellen Produktentwicklung von keramischen Mikrokomponenten führten bisher leider zu keiner konkreten Zusammenarbeit.

Bei der Verschleißdiagnostik zeigte ein Ingenieurbüro für Energie- und Umweltsysteme aus Nordbaden Interesse an der Übernahme von Teilen unsres Geschäftsfeldes.

Wegen Mangels an Personalkapazität im Institut für Angewandte Informatik (IAI) ist von den Anfragen zu *INSPECT* nur noch eine Anfrage eines hessischen Ingenieurbüros aktuell in Bearbeitung.

TT-Angebote 5/99: Gesamtzahl aller Rückläufe: 105, Mehrfachnennungsfaktor: 1.5

1	Neuer Nickel-Formeinsatz für Mikrostrukturen auf 6-Zoll-Basis	Dr. Hein/IMT	30
2	Mechanische Mikrostrukturierung für Prototypen und Formeinsätze	T. Schaller/HVT	54
3	Die Kläranlage des Forschungszentrums als Testanlage	J. Amend/BTI-V	30
4	Abtrennung magnetisierbarer Mikropartikel durch magnetische Filtration	Dr. Franzreb/ITC-WGT	40

Zum Nickel-Formeinsatz haben ein Optikunternehmen aus Thüringen und eine weitere Firma Spezifikationen abgegeben und um ein Angebot gebeten, zwei weitere Firmen zeigen sich interessiert.

Nach dem Versand schriftlicher Unterlagen an die Interessenten zur mechanischen Mikrostrukturierung ergab sich zunächst keine einzige konkrete Nachfrage. Deshalb wurden die Interessenten, so weit sie als mögliche Auftraggeber eingestuft wurden, von TTM angerufen. Noch am Tag des Anrufs wurden Prototypen für Schnecken per Telefax von einem Getriebehersteller aus Württemberg nachgefragt. Eine Firma für Formen und Werkzeugbau hat um einen Besuchstermin im Forschungszentrum gebeten. Ein Berliner Unternehmen für Elektrotechnik stellt Werkzeuge für die Chipherstellung her und bietet sich als Schnittstellenlöser für neue Applikationen an und hat deshalb weitere Unterlagen angefordert. Mit zwei weiteren Interessenten sind erfolgversprechende Gespräche angelaufen.

Etwa die Hälfte der Interessenten für die Kläranlage wurde bisher angerufen. Mit sieben Firmen wurden konkrete Gespräche geführt beispielsweise über ein Messsystem zur Regelung und Optimierung des Verbrauchs an Fällmittel, über Entsalzung und Wiederverwendung des Abwassers als Brauchwasser, über die Modulbauweise von Kleinkläranlagen, über die Online-Faulgasmessung, über den Einsatz eines Sauerstoffsensors oder von Membranen. Ein ernsthafter Interessent an Analysenmesstechnik für Kläranlagen ist weiter im Gespräch mit den Fachleuten unseres Bereichs Technische Infrastruktur (BTI).

Nachdem bei der Abtrennung magnetisierbarer Mikropartikel ursprünglich hauptsächlich an Kläranlagen gedacht war, ergaben sich durch einige hoch interessante Anfragen, die alle das Entfernen von Feststoffteilchen zur Aufgabe hatten, neue Anwendungsschwerpunkte. Die interessantesten Anfragen kamen aus drei Aufgabengebieten:

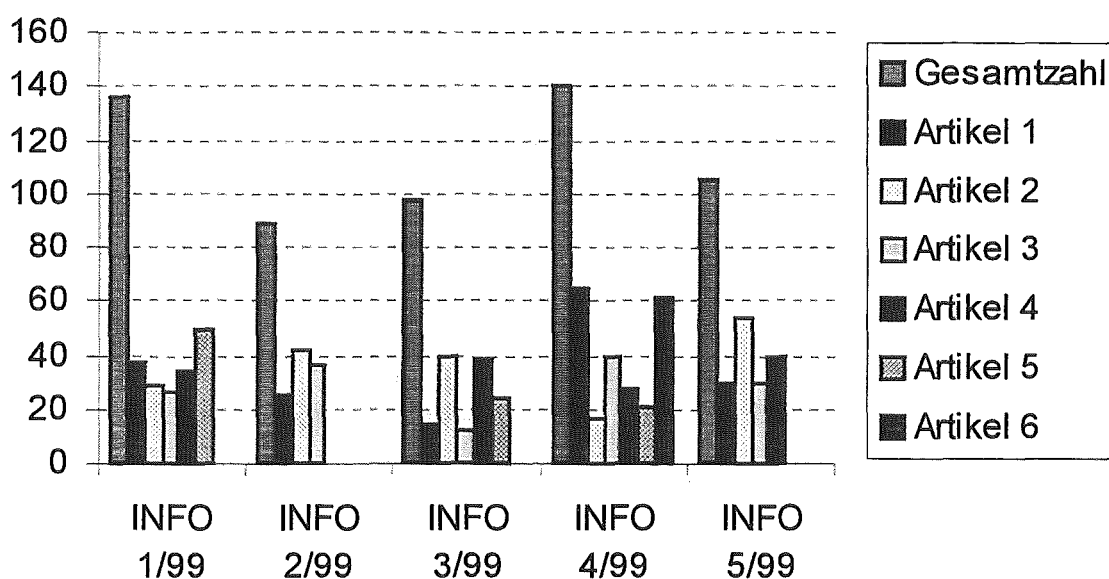
- Abtrennung ferro- bzw. ferrimagnetischer Feinstpartikel aus organischen Flüssigkeiten. Die geforderten hohen Abscheideeffizienzen sollten ohne Probleme erreichbar sein. In einem Anwendungsfall (badischer Chemiekonzern) liegen bei sehr hohen Durchsätzen sehr kleine Partikelkonzentrationen vor.
- Abtrennung suspendierter, größtenteils unmagnetischer Feststoffteilchen. In diesem Fall wird die Variante mit Magnetitseeding und Zusatz von Flockungshilfsmitteln benötigt. Bei dem Weltmarktführer für Teilereinigungsanlagen in der Automobilindustrie reichern sich die im Kreislauf geführten Waschwässer mit einer ganzen Palette von Substanzen und Partikeln an. Die Entwicklung einer im Beipass vollautomatisch betriebenen Anlage stellt hohe Anforderungen, aber bietet ein enormes Potenzial.

- Separation ferromagnetischer Partikel aus einer Aufschlämmung unmagnetischer Partikel. Ein Elektroschmelzwerk interessiert sich für die Abtrennung von feinsten Eisen- bzw. Eisenoxidpartikeln aus Siliziumcarbid.

Für drei weitere Firmen werden erste Versuche durchgeführt. Insgesamt erscheinen die Einsatzfälle so attraktiv und aufgrund von Preissenkungen für Permanentmagneten die Chancen für marktfähige Produkte so hoch, dass beschlossen wurde, ein Technologietransfervorhaben 'Produktentwicklung und Erprobung von Karussell-Magnetseparatoren' mit einem Unternehmen für Elektromagnetbau in Nordrhein-Westfalen durchzuführen.

2.3 Gesamtübersicht Rückläufe zu den einzelnen TT- Angeboten

	INFO 1/99	INFO 2/99	INFO 3/99	INFO 4/99	INFO 5/99
Gesamtzahl	136	89	97	140	105
Artikel 1	37	25	14	65	30
Artikel 2	29	42	40	16	54
Artikel 3	26	36	12	39	30
Artikel 4	34	-	38	27	40
Artikel 5	49	-	24	21	-
Artikel 6	-	-	-	61	-



3. Präsenz in Datenbanken, Internet- und Emailaktivitäten

3.1 Technologieangebote des Forschungszentrums Karlsruhe im Internet

Die Technologieangebote des Forschungszentrums Karlsruhe, die 1998 erstmals ins Internet eingestellt wurden, werden laufend aktualisiert. Sie sind nach zehn Themenbereichen geordnet. Den aktuellen Gesuchen nach Kooperations- und Lizenzpartnern sind hinter einem entsprechenden Vermerk jeweils Gesuche nach Anwendern von Produkten abgeschlossener TT-Vorhaben, für die bereits ein Lizenzpartner existiert, oder nach Nutzern von Dienstleistungen angefügt.

Im Jahr 1999 erreichten uns über die Internet-Schiene acht Anfragen. Besonders erfolgversprechend ist der Kontakt mit einem hessischen Hersteller von on-line Analysatoren für Abwasser und Prozesswässer. Geprüft wird eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Nitrat-UV- und Gesamtphosphat-Messtechnik für Kläranlagen.

3.2 IHK-Technologiebörse im Internet

In Abstimmung mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag wurden in einem Modellversuch, der dem Forschungszentrum Karlsruhe den direkten Zugriff auf die Datenbank gewährt, Mitte September 1998 hundert Technologieangebote in die IHK-Technologiebörse eingetragen. Diese Angebote werden von TTM regelmäßig aktualisiert.

Im Jahre 1999 erreichte uns im Schnitt eine Anfrage pro Monat über diesen Weg.

3.3 Transfermakler

Die Universitäten Bayreuth, Bochum und die TU Clausthal leiten seit Juli 1999 unter der Initiative 'Transfermakler' Nachfragen vornehmlich aus der Industrie per Email an die Transferbeauftragten in den Forschungseinrichtungen weiter in der Hoffnung, die genannten Probleme von einem der Forschungszentren gelöst zu bekommen.

Im Zeitraum von Juli bis Dezember 1999 gingen über den Transfermakler im Forschungszentrum Karlsruhe 45 Anfragen ein. Von der Stabsabteilung Technologietransfer und Marketing wurden 31 Probleme an die Marketingbeauftragten oder gezielt an Fachleute in Instituten weitergegeben. Zu 17 Problemen gingen Antworten aus den Instituten ein, die an den Fragesteller oder den eingeschalteten Technologievermittler geschickt wurden. In zwei Fällen wurden Angebote abgegeben, die jedoch nicht zu einem Auftrag führten. Auf die übrigen 15 von uns geschickten Antworten (Kooperationsangebote, Kontaktadressen,

Literaturhinweise u. a.) erhielten wir nur von einer Firma eine Rückantwort. Auf 14 Anfragen an die Institute und Marketingbeauftragten im Forschungszentrum kam kein positiver Vorschlag oder Tip zur Lösung des Problems. Für die restlichen 14 Anfragen (z. B. ganz spezielle technische Probleme meist aus komplexen industriellen Fertigungen, oder aber Fragen zum Marketing zu speziellen Produkten meist zudem in fernen Regionen) fand die Stabsabteilung Technologietransfer und Marketing keinen zur Lösung geeigneten Ansprechpartner im Forschungszentrum Karlsruhe.

4. Marketingaktionen mit Unterstützung durch Fremdfirmen

4.1 Marktanalyse 'Reinigung mit überkritischem Kohlendioxid' durch BALECO AG

Ende 1998 war die BALECO AG beauftragt worden, die Marktchancen zu ermitteln, die ein emissionsfreies Verfahren zur Reinigung von Oberflächen von Fetten und Ölen besitzt. Nach einer Bewertung der Leistungsdaten des Verfahrens und der Herausstellung strategischer Wettbewerbsvorteile sollten mögliche Verfahrensmodifikationen bzw. Verfahrensoptimierungen analysiert werden. Die Marktstudie sollte folgende Schwerpunkte haben:

- Realisierbares Marktpotenzial für das betrachtete Verfahren
- Einflussfaktoren und Trends im Reinigungsmarkt, welche die Markteinführung dieses Verfahrens begünstigen können
- Mögliche Wettbewerbsprodukte/-verfahren bzw. Substitutionstendenzen
- Erfolgversprechende Marktsegmente
- Marktverträgliches Preis-Leistungsverhältnis

Als Ergebnis wird in der Studie allein in Deutschland ein Markt von jährlich 25 MDM (Absatz von rund 75 Anlagen bei einem geschätzten Verkaufspreis von 320 - 345 TDM) gesehen. Insofern müssten Anlagenbauer als Hersteller und Lizenzpartner gewonnen werden können. In der Studie wurden keine Anlagenbauer, sondern bewusst ausschließlich Endkunden kontaktiert. In den nächsten Monaten soll durch Arbeiten im Institut für Technische Chemie (ITC) die Know-how-Basis verstärkt werden, bevor eine Kooperation mit einem Industriepartner eingegangen wird.

4.2 Marktanalyse zur Anwendung der Thermischen Linse durch Fa. ECOTEC

Das Institut für Chemisch-Technische und Ökonomische Forschung und Beratung ECOTEC hat ein Umsetzungskonzept für das CE/TL-Verfahren in verschiedenen Anwendungsfeldern erstellt. Die Phase 1 'Marktausrichtung' hatte für die Oberflächen- und Schichtdickenmessung sowie die Konzentrationsmessung für gelöste Stoffe zum Ziel:

- Identifikation von Anwendungsfeldern
- Sollvorgaben interessierter Anwender
- Leistungsprofil konkurrierender Verfahren
- Leistungsprofil des Verfahrens des Forschungszentrums Karlsruhe

- Konsequenzen für die Marktausrichtung

Phase 2 'Umsetzungskonzept' sollte folgende Punkte umfassen:

- Auswahl und Positionierung strategischer Referenzanwendungen
- Auswahl geeigneter Partner und Kooperationsformen
- Entwickeln von Mechanismen zum Auslösen eines 'Schneeballeffekts'

Von ECOTEC wurden 112 Gespräche geführt, davon zehn persönliche. Aus neun untersuchten Anwendungsfeldern wurden zunächst 18 Marktfelder ermittelt, von denen nach Diskussion mit Experten sieben nicht weiter verfolgt werden. Die elf verbliebenen Marktfelder mit Umsetzungschancen wurden nach drei Prioritäten klassiert.

Wenn die Ansprechpartner aus der Industrie der Programmleitung Schadstoff- und Abfallarme Verfahren (PSA) bekannt sind, werden das Institut für Instrumentelle Analytik (IFIA) und TTM mit diesen Firmen Kontakt aufnehmen, um die Möglichkeit einer Kooperation auszuloten.

4.3 Marktstudie zur Anwendung des SCWO-Verfahrens

Das Verfahren der überkritischen Nassoxydation (Supercritical Water Oxidation SCWO) war mit Fa. Wehrle Werk AG insbesondere mit Blick auf die Oxidation biologisch nicht abbaubarer, insbesondere chlorierter organischer Stoffe diskutiert worden. Nachdem die Veröffentlichung in den TT-Angeboten 1/99 große Nachfrage hervorrief, wurden in einer Marktstudie diese Interessenten sowie weitere aus Datenbanken herausgesuchte Firmen, insgesamt etwa 150 Firmen, direkt angesprochen. Großes Interesse an der Anwendung ergab sich außer in Entsorgungsbetrieben auch in der chemischen und pharmazeutischen Industrie. In zwölf Fällen wurden Demoversuche gewünscht, weitere 28 Firmen wollten zumindest detaillierter informiert werden.

Demoversuche sind zwingend notwendig, um

- sicherzustellen, dass das jeweilige Problem mit SCWO gelöst werden kann,
- aus Interessenten Kunden werden,
- Anhaltspunkte für Prozessoptimierung und Anlagensicherheit zu gewinnen.

In einigen Branchen der chemischen Industrie werden bereits alternative Verfahren eingesetzt, oder es liegen insbesondere schwermetallhaltige Abwässer vor, die mit SUWOX nicht optimal behandelt werden können. Einige Anwender bleiben aus Kostengründen bei

ihren jetzigen Entsorgungspraktiken. In manchen Fällen wurden auch Wettbewerber angesprochen.

Im März 2000 wurde mit dem Industriepartner ein Lizenzvertrag abgeschlossen.

4.4 Verbreitung von Technologieangeboten durch Fa. ROTEC

Über den Technologievermittler ROTEC GmbH wurden ausgewählte Technologieangebote des Forschungszentrums Karlsruhe in der monatlich erscheinenden Zeitschrift 'Markt und Mittelstand' vorgestellt. Im Jahr 1999 erschienen hier elf Anzeigen, auf die sich insgesamt fünfzehn Interessenten meldeten. Vier Anzeigen brachten gar keine Resonanz, zwei Anzeigen ergaben jeweils vier Nachfragen. Es lässt sich festhalten, dass der Zuspruch desto größer ist, je höher der Reifegrad der angebotenen Technologie ist, d. h. die größte Resonanz erzielen bereits am Markt erhältliche Produkte.

5. Ausblick, Tendenzen, Verbesserungsvorschläge

Das Marketing ist ein zeitaufwendiger Prozess, der nur zu einem geringen Teil automatisiert werden kann. Um erfolgreich zu sein, muss die Antwort auf die Anfragen von Messebesuchern oder auf die Rückläufe zu versandten Technologieangeboten schnell erfolgen, d. h. dem tagtäglichen operativen Marketing ist eine hohe Priorität einzuräumen. Die in die individuelle Pflege der einzelnen Kontakte investierte Zeit muss weiter erhöht werden. Wie erfolgreich ein gezieltes Nachfassen z. B. durch eine Telefonaktion sein kann, beweist das unter TT-Angebote 5/99 aufgeführte Beispiel zur mechanischen Mikrostrukturierung.

Zu 93 der Technologieangebote ('TT-Angebote', Pinnwandzettel auf Messen, Presseinformationen) ist eine detailliertere 'Zweitinformation' verfügbar, die auf Nachfrage von Interessenten sofort verschickt wird. In 3 Fällen fehlt diese 'Zweitinformation' noch. Im Fall neuer Angebote bleibt im Einzelfall zu entscheiden, ob man im Vertrauen auf die rechtzeitige Fertigstellung (etwa Druck eines Prospektes) schon vorher Angebote veröffentlicht oder mit der Veröffentlichung bis zum Vorliegen der Zweitinformation wartet.

Im Internet haben 30 der 96 vom Forschungszentrum in der Kurzfassung angebotenen Technologien Verweise auf ausführlichere Beschreibungen der Fachleute im Rahmen der Darstellung ihrer Institute. Der Zuspruch von Nutzern auf unsere Angebote in Datenbanken lässt jedoch nach wie vor zu wünschen übrig.

In Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen und mit Unterstützung durch die Marketingbeauftragten müssen neue Projektideen identifiziert, die bekannten Ideen bewertet und die attraktivsten Ideen beispielsweise in Form von Technologietransfervorhaben realisiert werden. Die Marketingbeauftragten sollten schwerpunktmäßig auf die Identifizierung neuer Ideen angesetzt werden. TTM sollte sich vornehmlich um die Bewertung und Auswahl derjenigen Ideen bemühen, für die dann die verfügbaren Mittel für strategische Maßnahmen (z. B. Marktstudien durch Fremdfirmen) oder für ihre Realisierung eingesetzt werden.

Das Ansehen des Forschungszentrums in der Industrie wächst in dem Maße, in dem es gelingt, Probleme der Industriefirmen zu lösen. Probleme aus der Industrie werden neben direkten Anfragen auf Messen oder über Telefon aus Datenbanken (STEP-Initiative des Forschungszentrums Jülich, Transfermakler-Initiative oder Anfragen der Firma ROTEC) an das Forschungszentrum herangetragen oder von TTM hereingeholt. Die Mitarbeiter in den Instituten haben das Problem, neben ihren langfristigen F+E-Aufgaben Zeit zur schnellen Bearbeitung solcher aktueller Anfragen zu finden.