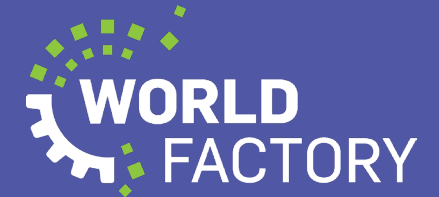


Ihr Mehrwert auf einen Blick

- strukturierte Entwicklung statt Einzelentscheidungen
- rechtssichere Umsetzung innerhalb der Universität
- Unterstützung bei Marktanalyse und Angebotsgestaltung
- professionelle Begleitung durch Transferexpert*innen
- Stärkung Ihres wissenschaftlichen Profils und Ihres Impacts

Wenn aus exzellenter
Forschung konkrete
Wirkung wird



Interesse?

Bringen Sie Ihre Forschung mit uns
in die Anwendung.

✉ worldfactory-transfer@rub.de

📍 **WORLDFACTORY**
Ruhr-Universität Bochum
Suttner-Nobel-Allee 4, 44803 Bochum



Business Developer Programm

Wir unterstützen Wissenschaftler*innen dabei, ihre Forschungsergebnisse, Expertise und Infrastruktur in marktfähige Angebote zu überführen – ohne dass sie die Wissenschaft verlassen müssen.

Von der Idee zum konkreten Angebot



Gemeinsam entwickeln wir:

- **Dienstleistungen:** Beratung, Auftragsforschung oder wissenschaftliche Services.
- **Qualifizierungsangebote:** Weiterbildungen, Trainings, Vorträge und Coachings.
- **Lizenzen:** Für Software, Hardware, Methoden oder Forschungsergebnisse.
- **Infrastruktur-Services:** Nutzung Ihrer Geräte und Labore durch externe Partner.

Alle Angebote bauen auf Ihrer bestehenden wissenschaftlichen Arbeit auf.

Für wen ist das Programm geeignet?

Für erfahrene Wissenschaftler*innen und Mitarbeitende der RUB, die:

Forschungsergebnisse in die Anwendung bringen möchten

Bestehende Tätigkeiten durch Dienstleistungen erweitern wollen

Transfer- oder Innovationsprojekte strukturieren möchten

Methoden, Software oder Hardware entwickelt haben, die genutzt oder lizenziert werden könnten

Ihr Weg zum marktfähigen Angebot in fünf Schritten:

1 Angebote erkunden

Gemeinsame Identifikation von Anwendungsfeldern und Angebotsideen

2 Markt & Validierung

Analyse von Bedarf, Zielgruppen und Machbarkeit

3 Business Case

Entwicklung eines wirtschaftlich tragfähigen Angebots

4 Set-up

Klärung der Rahmenbedingungen mit der Hochschulverwaltung

5 Akquise & Sichtbarkeit

Unterstützung bei Kommunikation und Gewinnung externer Partner