

# Die Kunst des Transfers

Wissenstransfer muss etwas kosten, damit er Wertschätzung erfährt. Gleichzeitig muss die Wissenschaft den Unternehmen aber die Nutzbarkeit ihrer Erkenntnisse zusichern, damit die Türen geöffnet werden – diese Meinungen vertritt Professor Detlef Rahe, Leiter des Instituts für Integriertes Design an der Hochschule für Künste Bremen, im Interview mit dem i2b express. Das Gespräch führte Holger Ruge.



Foto: i/i/d

## i2b express: Welche Dienstleistungen bietet das i/i/d Bremen seinen Kunden?

**Prof. Rahe:** Das Institut für Integriertes Design ist eine wirtschaftsnahe Einrichtung zur nutzerorientierten Gestaltung von Produkten, Systemen und Informationen. Seit Gründung im Jahr 1998 haben wir in über 100 konkreten Auftragsprojekten für Unternehmen, Organisationen und Verwaltung die Gestaltung von Maschinen, Anlagen, Räumen, Präsentationen, Ausstellungen und Informationen ebenso übernommen wie das Design von Interaktionen in der Schnittstelle von Mensch und Maschine. Zunehmend gerät dabei unser ergebnisoffener Ansatz für Strategien und Beratung zu marktgerechten Innovationsprozessen in den Fokus. Das i/i/d ist als An-Institut der Hochschule für Künste Bremen privatrechtlich tätig und finanziert sich ausschließlich über Projekteinnahmen. Träger ist die Steinbeis-Gesellschaft für Technologietransfer.

**i2b:** Welches sind in Ihren Augen die drei wichtigsten Erfolgsfaktoren im Rahmen von Transferprojekten?

**Rahe:** Der wichtigste überhaupt ist: Transfer muss sich für alle Beteiligten lohnen. Transfer ist kein Geschäft auf ‚good-will‘, nicht gemeinnützig und schon gar nichts für ‚mal eben nebenbei‘. Transfer bedeutet, Wissen und Know-how der Experten aus Wissenschaft und Kunst gegen angemessene Vergütung und mit konkreten Verträgen, die auch belastbar sind, Auftraggebern zur Verfügung zu stellen. Unternehmen können sich nicht leisten, auf Zufallslösungen oder gar öffentlich-rechtliche Hauhaltsvorgänge, Vorlesungszeiten oder andere Eigenheiten der akademischen Welt Rücksicht zu nehmen – daher muss Transfer entkoppelt sein von den Rhyth-

**„Das wichtigste überhaupt ist: Transfer muss sich für alle Beteiligten lohnen. Transfer ist kein Geschäft auf ‚good-will‘, nicht gemeinnützig und schon gar nichts für ‚mal eben nebenbei‘.“**

men und Vorgängen innerhalb der Universitäten. Und: nur was bezahlt wird, ist auch etwas wert. Und je mehr die Transferleistung wert ist, desto mehr sind Unternehmen auch bereit, dafür zu zahlen. Die Nutzbarkeit der Ergebnisse muss zugesichert werden. Anwendungsorientierung als oberstes Gebot. Erst durch einen derart erfolgreichen Transfer von Wissenschaft in Wirtschaft wird es gelingen, auch den nötigen umgekehrten Transferweg zu befördern, von der Praxis in die Hochschulen. Der geschieht über die berufsnahen Erfahrungen, die die Experten der akademischen Welt in der Praxis machen. Nicht wenige Weltbilder und Ideologien mussten dabei schon - zum Glück - über den Haufen geworfen werden.

## i2b: Woran arbeiten Sie am i/i/d Bremen zurzeit?

**Rahe:** Derzeit haben wir eine ganze Reihe von Fragestellungen der mit Innovationen einhergehenden Prozesse auf den Schreibtischen. Für drei große überregional tätige Verbände, Organisationen und Unternehmen entwickeln wir gerade Kommunikationsstrategien und Corporate Design. Im Bereich der Produktgestaltung arbeiten wir an der Entwicklung und Gestaltung einer Arbeitshilfe für Schwerstbehinderte, für zwei größere Kunden entwickeln wir Interfaces für

die Steuerung von Maschinen und Anlagen. Für ein Kulturzentrum und sogar eine diakonische Stiftung arbeiten wir am Kommunikationsprofil. Ach, und dann ist da z.B. noch das Erscheinungsbild für eine neue, feine Messe in Bremen, auf die wir uns schon selbst freuen, da wir alle gerne kochen und gut essen.

## i2b: Was könnte den Transfer von der Wissenschaft in die Wirtschaft in Bremen aus Ihrer Sicht weiter voranbringen?

**Rahe:** Ich bin der festen Überzeugung, dass Bremen ein hervorragender Wissenschaftsstandort ist. Besonders Unternehmen, die abhängig sind

vom Einsatz moderner und neuester Forschungsergebnisse und Methoden, sollten das Potenzial der Wissenschaft nutzen können. Dafür sind die Hürden aber oft noch zu hoch – mental, organisatorisch, kulturell und manchmal nur verwaltungstechnisch. Mit der Einrichtung eines dafür geeigneten, professionellen Instruments können Anbieter und Nutzer von Leistungen rund um das Thema Innovation, Anwendung und Nutzung unkomplizierter, schneller und enger zusammenarbeiten. Und: alle müssen daran Geld, Erfahrung, Wissen, Erfolg vermehren können. Transfer und die damit zusammenhängenden wirtschaftlichen Potenziale dürfen nicht verschämt oder nur stillschweigend geduldet beäugt werden – sie müssen weiter aktiv befördert und professionalisiert werden. Transfer auf wirtschaftlicher Basis nützt letztlich dem Gemeinwohl am meisten.

Weitere Informationen: [www.iidbremen.de](http://www.iidbremen.de)



**CORDES & GRAEFE KG**  
Fachgroßhandel für Haustechnik

Michael Wessel,  
Leiter Einkauf der  
Cordes & Graefe KG:

„Unser Partner für Auktionen heißt ePhilos AG: Erste Erfahrungen haben gezeigt, dass wir Einkaufspreise erzielen konnten, welche sich auf herkömmlichem Wege nur mit sehr großem Aufwand realisieren lassen. Besonders wichtig: auch unsere Lieferanten sind mit dem fairen und zeitsparenden Procedere zufrieden.“



**CM Reverse Auction**

Die Auktionssoftware

[www.ePhilos.de](http://www.ePhilos.de)  
fon: 0421 - 20 24 620

