Veränderung ist das Gesetz des Lebens

THOMAS RAU
Kompetenzen stärken, verbinden, fördern

## Vorstellung Thomas Rau

**Persönliche Daten / Kompetenzen / Referenzen**

**Ich helfe kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Industrie und Handwerk:**

- mit „intelligenter Wirtschafts-Navigation“ um die „Herausforderungen der Zukunft“ erfolgreich zu meistern…
- ihre Organisation nachhaltig und wettbewerbsfähig innerhalb von Branchen, Märkten und Wirtschaftszweigen zu positionieren…
- aus Ihrem bestehenden Geschäft mehr heraus zu holen…
- ganz neue Wege zu gehen…
- neue Märkte / Trends kennen zu lernen…
- einen neuen Markt zu erschließen…
- neue Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen zu entwickeln…
- bestehende Geschäftskontakte aus, bzw. neue auf zu bauen…

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

THOMAS RAU

## Wer ich bin

| Persönlichen Daten | |
|---|---|
| Name: | Thomas Rau |
| Adresse: | Buigen 1A<br>87480 Weitnau-Wengen |
| Mobil: | +49 171 8334709 |
| E-Mail: | kontakt@rau-vertriebsmanagement.de |
| Geburtsdatum: | 20. April 1964 |
| Geburtsort: | 74321 Bietigheim-Bissingen |
| Familienstand: | geschieden |
| Staatsangehörigkeit: | Deutsch |

| Über mich | |
|---|---|
| **Seit über 10 Jahren** | Selbständig, als technischer und betriebswirtschaftlicher Dienstleister in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus \| Handwerk \| Industrie \| Dienstleistung \| Wissenschaft & Forschung im Bereich \| Geschäftsfeldentwicklung \| Marketing \| Vertrieb / Verkauf |
| **Davor 12 Jahre** | in Management- und Führungspositionen als Geschäftsführer \| Vertriebsleiter \| Betriebsleiter \| Produktionsleiter \| Abteilungsleiter QS/QM \| Projektmanager \| Anwendungstechniker \| Vertrieb \| Verkauf \| Außendienst |
| **Davor 10 Jahre** | in operativen Positionen in der Arbeitsvorbereitung \| als Kalkulator \| in der Auftragsabwicklung \| Mitarbeiter in der Fertigung \| Montage \| \| Service \| Instandhaltung \| Lager \| Logistik & Transport |

| Meine Kernkompetenzen | |
|---|---|
| **Geschäftsfeld-entwicklung / Unternehmens-entwicklung** | Unter dem Begriff „Geschäftsfeldentwicklung / Unternehmensentwicklung“ (engl. Business Development) verstehe ich die zielgerichteten Maßnahmen zur Weiterentwicklung einer wirtschaftlich ausgerichteten Organisation. Die angewandten Techniken umfassen u. a. die Bewertung von Marketing-Chancen und Absatzmärkten, die Geschäftsanalyse von Kunden und Wettbewerbern, die Anbahnung zukünftiger Geschäfte und Folgegeschäfte sowie das Verfassen von Geschäftsplänen und das Entwerfen konkreter Geschäftsmodelle. |
| **Absatz- / Vertriebsmanagement** | Unter dem Begriff „Vertriebsmanagement“ verstehe ich alle strategischen und operativen Aufgaben, die in einem Unternehmen zusammengefasst sind und darauf abzielen, dass dieses seine Umsatz-, Ertrags- und Marktziele effektiv und effizient erreicht. |
| **Vertrieb** | Unter dem Begriff „Vertrieb“ verstehe ich die betriebliche Funktion in Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen für Kunden oder Endverbraucher verfügbar zu machen. Dabei geht es mir um die Vertriebspolitik, bei der die Umsetzung der Vertriebsstrategie und die effiziente Gestaltung des Vertriebsprozesses im Vordergrund stehet. Als verantwortliche Personen im Vertrieb verfüge ich über entsprechende Vertriebskompetenzen, die vor allem beim Investitionsgütermarketing bzw. bei der Vermarktung wissens- und technologieintensiver Produkte und Dienstleistungen mein großer Vorteil sind. |
| **Verkauf** | Unter dem Begriff „Verkauf“ verstehe ich eine Grundfunktion des Vertriebs. Er umfasst die direkt auf den Verkaufsabschluss gerichtete Kundenbetreuung. Der Verkauf kann persönlich oder unpersönlich erfolgen. |

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

THOMAS RAU

## Weitreichende Branchenerfahrung

Automobilzulieferindustrie | Caravaning Industrie | Bau, Land- und Forstwirtschaftsmaschinen | Holz- und Möbelindustrie | Elektroindustrie | Medizintechnik | Verpackungsindustrie | Druckindustrie | Chemische Industrie | (Sonder-) Maschinen-Anlagenbau | Mess-, Steuer-, Regel- und Antriebstechnik | Forschung & Entwicklung…

## Fundierte Ausbildungen

Technischer Fachwirt, IHK | Mechaniker Fahrzeug- und Industrietechnik

## Wofür ich brenne

Unabhängig von Branche oder Betriebsgröße ist heute jedes Unternehmen von Digitalisierung, Automatisierung und Vernetzung betroffen – egal ob in Handwerk, Industrie, Dienstleitung, Wissenschaft & Forschung. Viele der Unternehmen sind verunsichert oder erkennen oft noch nicht, welche Chancen die digitalen Technologien bieten, angefangen von effizienteren Prozessen über eine höhere Kundenzufriedenheit, der Entwicklung neuer Geschäftsfelder bis hin zu neuen, ganzheitlichen und nachhaltigen Geschäftsmodellen. Um diese Verunsicherung abzubauen setze ich mich tatkräftig dafür ein, reglementierte, qualifizierte und anerkannte Standards zu schaffen – und damit transparente / einfache / verständliche Lösungen, die auch für Mikro- und Kleinunternehmen bezahlbar sind und letztendlich zu mehr Wirtschaftlichkeit – bei gleichzeitiger Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und damit dem Erhalt von Arbeitsplätzen – führen.

| Berufliche Interessen | Private Interessen |
|---|---|
| • Neue, innovative Technologien<br>• Miniaturisierung, Digitalisierung, Virtualisierung, KI<br>• Nachhaltigkeit<br>• Wertesysteme<br>• Kompetenznetzwerke<br>• Kapitalgesellschaften<br>• Erzeugergenossenschaften | • Das Allgäu<br>• Steirische Harmonika<br>• Alpenländische Volks- / Stubenmusik<br>• Alpenländische Baustile / Einrichtungen<br>• Oldtimer<br>• Wandern, Mountainbike, Ski-Alpin<br>• Reisen<br>• Gesundes, gutes Essen |

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

## Motivation

THOMAS RAU
Kompetenzen stärken, verbinden, fördern

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

| Meine Branchen- und fachspezifische Fortbildungen / Schulungen / Seminare | |
|---|---|
| **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie** | Teilnahme an Informations- und Netzwerkveranstaltungen zum Thema: Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) sowie zu vor- und nachgelagerten, förderfähigen Dienstleistungen |
| **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie** | Innovationstage Mittelstand |
| | Netzwerkjahrestagungen |
| **Automobilindustrie** | Audi, VW, Daimler, Porsche, schwerpunktmäßig jedoch BMW Group, Werk Landshut und Dingolfing div. Fachtagungen zum Thema Zukunft der Automobilindustrie 2030 / 2050 |
| **Hochschule Landshut** | Teilnahme an div. Cluster-Fachtagungen |
| | Leichtbau-Cluster |
| | Cluster Mikrosystemtechnik |
| | Netzwerk Medizintechnik |
| **Bayern Innovativ** | Teilnahme an div. Cluster-Fachtagungen |
| | Cluster Automotive |
| | Cluster Energietechnik |
| | Cluster neue Werkstoffe |
| | Netzwerk textile Innovation |
| **Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Augsburg** | Cluster Mechatronik & Automation; aktive Kommunikation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft |
| **Silicon Saxony e. V.** | Teilnahme an div. Fachtagungen, Info- und Netzwerkveranstaltungen im Hightechnetzwerk Sachsen – eines der größten Mikroelektronik- und IT-Cluster Deutschland's |
| **Elektronikindustrie** | Mikrosystemtechnik (VDI / VDE / Frauenhofer VuE) |
| **Prozessindustrie** | Pumpen + Systeme sowie Kompressoren, Druckluft- und Vakuumtechnik (VDMA) |

| Meine persönlichen Fortbildungen / Schulungen / Seminare | |
|---|---|
| **Nachhaltige Unternehmens-entwicklung** | Ganzheitliches Life Cycle Management (Herrmann) |
| | Nachhaltigkeit und Lebenszyklusorientierung in Unternehmen (VDI) |
| | Modernisierung kleiner und mittlerer Unternehmen (VDI) |
| | Geschäftsmodelle entwickeln (St. Galler Business Modell Navigator) |
| | Erfolgsprinzipien der Innovation (Institute of Technology Management St. Gallen) |
| | Industrie 4.0 Potenziale erkennen und umsetzen (Vogel Business Media) |
| **Produktion** | Produktionsplanung in komplexen Wertschöpfungsnetzwerken (DUV / Gabler) |
| **Nachhaltige Geschäftsfeld-entwicklung** | Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung (Prof. Dr. Winkelmann) |
| | Vertriebsmanagement (Erich-Norbert Detroy) |
| **Vertrieb / Verkauf** | Strategische Vertriebsmanagement; B2B-Vertrieb im digitalen Zeitalter (Scheed / Scherer) |
| | B2B-Vertrieb (Elsesser) |
| | Technischer Vertrieb (VDI) |
| | Mehr Erfolg im technischen Vertrieb (Preußners) |
| | Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb (Rentzsch) |
| | Verkaufsfaktor Kundennutzen (Sickel) |
| **Techn. Dokumentation, Marketing, Kommunikation** | Technische Dokumentation (Grupp) |
| | Technische Dokumentation (Schlenkhoff) |
| | Professionelles Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail (Aschoff) |

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

„Wenn wir wollen …

THOMAS RAU

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

| Historie (2010 – 2021) Aus der Praxis, für die Praxis | |
|---|---|
| **2020/21** | Konzeption „Thomas Rau B2B-Kompetenz-Netzwerk D-A-CH©“ |
| **2020/21** | Konzeption des „B2B-Wirtschafts-Informations-System D-A-CH©“ Die All-in-One Lösung für KMU (Entwicklung und Implementierung einer ganzheitlichen B2B-Informations-/ Kommunikations-Plattform zur Digitalisierung der Wirtschaft mit dem Ziel: Die Herausforderung „Zukunft“ in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erfolgreich zu gestalten… |
| **2019** | Konzeption eines modellbasierten, klassifizierten u. reglementierten „B2B-Datenmanagementkonzeptes für KMU©“ |
| **2016** | Gründung „Thomas Rau Kompetenzen stärken, verbinden, fördern©“ Wirtschaftsnavigation zur intelligenten Positionierung von KMU innerhalb von Märkten, Branchen und Wirtschaftszweigen. |
| **2015** | Implementierung „Managementsystem für Geschäftskontakte & Vertrieb©“ als „modulare Systemlösung“ für KMU |
| **2014** | Konzeption und Entwicklung des „Managementsystems für Geschäftskontakte und Vertrieb©“ |
| **2013** | Gründung „Thomas Rau Vertriebsmanagement Region D-A-CH©“ |
| **2012** | Umwandlung „Thomas Rau Consulting & Coaching“ – Systemdienstleister für die Markteinführung von F&E Ergebnissen |
| **2010** | Gründung „Thomas Rau Consulting & Coaching“ – KMU Fördermittel-Beratung |

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

**Auszug meiner Projekterfahrung**

Ein etabliertes Unternehmen der Maschinenbaubranche mit Sitz in Bayern hat sich als Entwicklungspartner namhafter Maschinenhersteller und Ausrüster der Druckindustrie im Markt einen Namen gemacht. Seit der Gründung vor ca. 40 Jahren werden Sondermaschinen zum Fördern, Dosieren, Auftragen und Rezeptieren von hochviskosen Farben und Lacken entwickelt, produziert und weltweit in den verschiedensten Industriebetrieben zum Einsatz gebracht. Um die Innovationskraft sicherzustellen und weiter auszubauen, wurde das Unternehmen als eigenständige Gesellschaft in das internationale Unternehmensnetzwerk einer europäischen Firmengruppe integriert. Durch den Zusammenschluss wurde der Grundstein für einen neuen Geschäftsbereich gelegt, der sich durch ein abgerundetes Produktprogramm sowie durch ein umfassendes Zubehör auszeichnet.

**Tätigkeitszeitraum**

01.2015 bis 12.2019 (5 Jahre)

**Funktionale Beschreibung der Tätigkeit**

- Nachhaltige Organisations- / Geschäftsfeldentwicklung (Business Development) und Neugeschäft
- Produktmanagement, Produktdifferenzierung
- technisches Marketing & Kommunikation (online / print)
- Absatz- / Vertriebsmanagement in der deutschsprachigen Region D-A-CH

**Leistungen**

- aktive Mitarbeit an allen internen und externen Schnittstellen
- Bestands-Kunden-Betreuung im Außendienst
- Aufbau von Key Account Kunden im Außendienst
- Neukundenakquise (über Direkt- & Dialogmarketing)
- Reisetätigkeit Region in der deutschsprachigen Region D-A-CH
- Organisation, Teilnahme und Besuch von Messen, Ausstellungen, Produktvorführungen…
- Budgetierungen, Forecasts und Reporting

**Vorgehensweise**

- Klassifizierung der bestehenden Geschäftskontakte nach Branche, Wirtschaftszweig, Bedarfsgruppen, Bedarfskunden und Kategorien
- Marktrecherchen (Absatzkanäle, Kunden, Distributoren)
- Qualifizierung neuer Geschäftskontakte nach Branche, Wirtschaftszweig, Ziel-/ Bedarfsgruppen, Ziel-/ Bedarfskunden und Kategorien
- Konzeption und Definition relevanter CAD-CAM Daten als Grundlage für das Produktdatenmanagement (PDM)
- Digitalisierung der Produktdaten zur internen und externen Kommunikation sowie zur Unterstützung des Verkaufs / Vertriebs
- Definition und Implementierung interner und externer Schnittstellen zur Digitalisierung und Automatisierung von nachhaltigen Geschäftsprozessen im vernetzten Absatz-Prozess
- Konzeption und Definition von Maßnahmen in enger Abstimmung mit Geschäftsführung und F&E
- Implementierung der Maßnahmen (Aufbau der Absatzkanäle über Hersteller, Ausrüster, Handel und Dienstleister)

**Erfolge**

- Durch die Ausrichtung des Angebotsportfolios an die Kundenbedürfnisse das konsequent eingeführte Produktmanagement in Verbindung mit der Produktdifferenzierung konnten Branchen- und Systemlösungen sowie Einzelkomponenten in bislang unbekannten Märkten etabliert werden. Das gesamte Potential in der Region D-A-CH beläuft sich auf ca. 3,5 Mio. €uro.
- 2 Neuentwicklungen konnten auf den Weg der Umsetzung gebracht werden.
- Der Umsatz konnte bereits in den ersten 1,5 Jahren um ca. 15% gesteigert werden.
- Die Effektivität und Effizienz innerhalb des Absatzprozesses konnte um 70% gesteigert werden.

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

**Auszug meiner Projekterfahrung**

Mehrere kleine und mittlere Unternehmen aus Industrie, Dienstleitung, Handwerk, Wissenschaft & Forschung – unabhängig von Technologien, Branchen, Wirtschaftszeigen und Geschäftstätigkeit.

**Beispiel Elektronikindustrie: ID 8005**

Das Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg hat über 35 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung elektronischer Steuerungen und Baugruppen und ist branchenunabhängiger Systempartner für die prozessorientierte Automatisierung von Maschinen, Sondermaschinen und Anlagen. Eine hohe Fertigungstiefe führt zu durchdachten Produktlinien, die als Einzelkomponenten oder im Verbund zum Einsatz kommen – als vollständige Automatisierungslösungen bis hin zu maßgeschneiderten Gesamtsystemen.

**Beispiel Kunststoffindustrie: ID 51323**

Das Unternehmen aus Baden-Württemberg ist auf die Herstellung von Microspritzgieß- und Verbundbauteilen aus Kunststoff und kunststoffgebundenen Magnetcompounds spezialisiert. Modernste Maschinen gewährleisten resourcenschonende Produktion mit Kostensenkung bis zu 50 Prozent. Dank flexibler Erweiterungen mit vorgefertigten Werkzeugeinsätzen sind Serien bis zu 60 Mio. Stück pro Jahr realisierbar. Vor- und Kleinserien können schon ab Losgrößen von 100 Teilen deutlich kostengünstiger als mit Standardmaschinen gefertigt werden.

**Beispiel Elektronikindustrie: ID 4167**

Das Engineering Unternehmen aus Bayern mit einer Niederlassung in Sachsen ist seit mehr als 40 Jahren Komplettanbieter für fundierte ingenieurmäßige Planungs- und Ausführungsarbeiten in den Bereichen Elektro-, Mess-, Regelungstechnik, Prozessautomatisierung SPS/ PLS, Maschinen- und Anlagenautomatisierung, Automation IT, Technische Gebäudeausrüstung, Energietechnik, Health-Safety-Environment sowie Hütten-,Gießerei- und Schüttguttechnologie.

**Tätigkeitszeitraum**

01.2012 bis 12.2014 (3 Jahre)

**Funktionale Beschreibung der Tätigkeit**

- Nachhaltige Organisations- / Geschäftsfeldentwicklung (Business Development) und Neugeschäft
- Produktmanagement, Produktdifferenzierung
- technisches Marketing & Kommunikation (online / print)
- Absatz- / Vertriebsmanagement in der deutschsprachigen Region D-A-CH

**Leistungen**

- aktive Mitarbeit an allen internen und externen Schnittstellen
- Neukundenakquise (über Direkt- & Dialogmarketing)
- Reisetätigkeit Region in der deutschsprachigen Region D-A-CH
- Budgetierungen, Forecasts und Reporting

**Vorgehensweise**

- Klassifizierung der bestehenden Geschäftskontakte nach Branche, Wirtschaftszweig, Bedarfsgruppen, Bedarfskunden und Kategorien
- Marktrecherchen (Absatzkanäle, Kunden, Distributoren)
- Qualifizierung neuer Geschäftskontakte nach Branche, Wirtschaftszweig, Ziel-/ Bedarfsgruppen, Ziel-/ Bedarfskunden und Kategorien
- Digitalisierung der Produktdaten zur internen und externen Kommunikation sowie zur Unterstützung des Verkaufs / Vertriebs
- Aufbau der Absatzkanäle über Hersteller, Ausrüster, Handel und Dienstleister

**Erfolge**

- Durch die Ausrichtung des Angebotsportfolios an die Kundenbedürfnisse konnten Branchen- und Systemlösungen sowie Einzelkomponenten in 4 bislang unbekannten Märkten etabliert werden.
- Durchschnittlich konnten zwischen 8 – 15 neue Kunden gewonnen werden und zwischen 2 – 8 Neuentwicklungen auf den Weg der Umsetzung gebracht werden.
- Die Umsätze konnten im Durchschnitt um bis zu 25% gesteigert werden.
- Die Effektivität und Effizienz innerhalb des Absatzprozesses konnte durchschnittlich um bis zu 60% gesteigert werden.

THOMAS RAU

## Auszug meiner Projekterfahrung

**Innovationsstrategie-Entwicklung: von der Idee bis zur Markteinführung**

Mehr als 1200 Projekte für kleine und mittlere Unternehmen aus Industrie, Dienstleitung, Handwerk, Wissenschaft & Forschung – unabhängig von Technologien, Branchen, Wirtschaftszeigen und Geschäftstätigkeit.

**Branchenerfahrung**

Automobilindustrie, Caravaning Industrie, Land-, Forst- und Baumaschinenindustrie, Druck- und Verpackungsindustrie, Medizintechnik, Elektroindustrie, Maschinen- / Sondermaschinenbau…

**Technologieerfahrung**

Produktionstechnologien, Informations- und Kommunikations-Technologien, Elektrotechnik, Messtechnik, Sensorik, Werkstofftechnologien, Gesundheitsforschung, Medizintechnik, Bautechnologien, Biotechnologien, Umwelttechnologien, Energietechnologien, Optische Technologien, Textilforschung, Fahrzeug- und Verkehrstechnologien, Sicherheitstechnologien, Mikrosystemtechnik, Nanotechnologien…

**Tätigkeitszeitraum**

03.2010 bis 2018

**Tätigkeitsbeschreibung**

Technologie- und Fördermittelberatung, Technologiescouting, Technologietransferdienste zur Verwertung von F&E-Ergebnissen, Netzwerkaufbau, Projektmanagement, Vertriebsmanagement, Marketing & Kommunikation

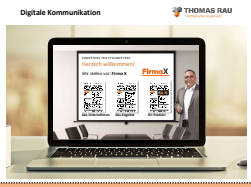
**Anbieter**

| | | |
|---|---|---|
| Bundesministerium für Wirtschaft und Energie | **„Förderprogramme und Unterstützungsmöglichkeiten für KMu´s“** der Bundesregierung Deutschland ins besondere des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie | ZIM Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand |

**Leistungen**

- Sensibilisierung kleiner und mittlerer Unternehmen für das Thema Innovationspolitik (Chancen/Nachhaltigkeit/ Fördermittel)
- Erfassung der Wirtschaftszweige in der D-A-CH Region: Management von Geschäftskontakten
- Direkt-/ Dialogmarketing: Kommunikation der Förderthemen
- Erläutern der Fördermodalitäten und Verfahrenswege
- Entscheidergespräche – Skizzierung der Fördervorhaben
- Vermitteln fachlicher Ansprechpartner für die Abwicklung der Fördermodalitäten (Antragstellung bis hin zum Abschlussbericht)
- Entwicklung von Realisierungskonzepten zur effektiven und effizienten Markteinführung von innovativen Produkten, Verfahren und Dienstleistungen

**Vorgehensweise**

| Erfassung der Wirtschaftszweige in der D-A-CH Region | Digitale & Direkte Kommunikation der Förderthemen | Entscheider-Gespräche / Skizzierung der Fördervorhaben |
|---|---|---|
| |  | |



**Umsetzung in Kooperation**

Mein Kooperationspartner unterstützt seit mehr als 20 Jahren KMU bei der Realisierung innovativer Ideen. Ein Team von Ingenieuren und Wissenschaftlern betreut Projekte von der ersten Projektskizze über die Auswahl der passenden Förder- und Finanzierungsstrategie bis hin zur formellen Abwicklung der Förderprojekte. So werden Kunden bei der Entwicklung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen unterstützt, die dank ihrer Alleinstellungsmerkmale am Markt erfolgreich sind.

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de

**Erfolge im Bereich Innovationsförderung**

**Forschungs- und Innovationsförderung für KMU (allg.):**

In vielen Bereichen gehören kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu den Vorreitern des technologischen Fortschritts. Bund, Land und EU unterstützen KMU durch spezielle Förderprogramme im Bereich Forschung und Innovation, Förderung von Technologietransfer, Existenzgründung oder Forschungsinfrastruktur sowie im Rahmen fach- und branchenbezogener Förderaktivitäten für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben.

**Erfolgsbeispiele Förderprogramm ZIM:**

Das zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) ist ein bundesweites, technologie- und branchenoffenes Förderprogramm für mittelständische Unternehmen und mit diesen zusammenarbeitenden wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen. Mit dem ZIM sollen die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nachhaltig unterstützt und damit ein Beitrag zu deren Wachstum – verbunden mit der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen – geleistet werden.

**Der Erfolg kann sich sehen lassen…**

Durch meine strategische und operative Unterstützung kamen mehr als 60 KMU in den Genuss von Fördermitteln (nicht rückzahlbar) in Höhe von ca. 5 Mio. Euro zur Realisierung innovativer Forschungs- und Entwicklungsvorhaben bis hin zur erfolgreichen Markteinführung.

| Anzahl | Thema | Programm | Einzel Förderung € | Gesamt Förderung € |
|---|---|---|---|---|
| 20 | Beratung zur Vorbereitung und Durchführung von Produkt- und technischen Verfahrensinnovationen. | Go-Inno | 7.500,00 € | 150.000,00 € |
| 35 | Akquise und vorbereitende Initiierung von Innovationsvorhaben für und zwischen kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie mit diesen zusammenarbeitenden, wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen. | ZIM | 125.000,00 € | 4.500.000,00 € |
| 8 | Neue Produkte und Verfahren sind erst dann eine erfolgreiche Innovation, wenn sie am Markt ankommen. Maßnahmen, die der wirtschaftlichen Verwertung der F&E-Ergebnisse dienen, sind oft mit speziellem Know-how verbunden. Leistungen zur Markteinführung: spezielles Marketing und Vertrieb. | ZIM DL | 30.000,00 € | 240.000,00 € |

**Thomas Rau Vertriebsmanagement**
**Ihr Ansprechpartner**: Thomas Rau
Buigen1A; 87480 Weitnau-Wengen
**Tel**.: 0049 (0) 1718334709
**E-Mail**: kontakt@rau-vertriebsmanagement.de
**Web**: www.rau-vertriebsmanagement.de