

Inno-Scouting mit LIKO

Eine Meldung aus der Presse: "Firma xy erzielt 50% ihres Umsatzes mit Produkten, die vor zwei Jahren noch nicht in ihrem Herstellungsprogramm waren".

Solche keinswegs seltenen Nachrichten zeigen, wie rasant sich heutige Märkte wandeln. Sie machen aber auch deutlich, wie gefährlich es sein kann, den Anschluß zu verpassen. Hätte das eingangs genannte Unternehmen keine neuen Produkte herausgebracht, so wäre in der Zeitung möglicherweise zu lesen gewesen: "Firma xy in erheblichen Schwierigkeiten".

Unternehmen brauchen regelmäßig Innovationen in Form neuer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen, um im Markt bestehen und wachsen zu können. Welche Möglichkeiten gibt es zur Lösung dieser Aufgabe? Drei Wege bieten sich an: **Eigene Forschung und Entwicklung; Kauf von oder Beteiligung an Unternehmen mit zukunfts-trächtiger Leistungspalette; Übernahme innovativer Produkte und Verfahren auf Lizenzbasis.**

Vor- und Nachteile der drei alternativen Wege zeigt die nebenstehende Matrix. Sie verdeutlicht, welche Risiken bestehen, wenn man ausschließlich auf eigene Forschung & Entwicklung setzt. Geld, Kraft und Zeit in Entwicklungen zu investieren, die sich später als die falschen oder nur halb richtigen herausstellen, weil der ins Auge gefasste Markt nicht so groß oder die gefundene technische Lösung nicht so bahnbrechend wie erwartet waren, kann sich als ruinös erweisen. Umsichtige Unternehmen werden daher nicht nur einen Weg beschreiten, sondern mehrere Alternativen berücksichtigen. Wer sich den Blick auf interessante Entwicklungen außerhalb des eigenen Hauses nicht

	Eigene F&E	Firmenkauf	Lizenznahme
Möglichkeit zur Themenauswahl	mittelgroß	begrenzt	sehr groß
Erfolgswahrscheinlichkeit	mittelgroß	groß	groß
Zeitspanne bis zum Markteintritt	lang	null	relativ kurz
Möglichkeit zur Kostenplanung	mittelgroß	sehr groß	groß
Zeitpunkt der Hauptkosten	lange vor Markteintritt	kurz vor Markteintritt	nach Markteintritt
Kostenrisiko bei Mißerfolg	hoch	sehr hoch	niedrig

durch das "Not-Invented-Here-Syndrom" verstellen läßt, dem bieten sich zahlreiche Möglichkeiten auf passende externe Entwicklungen in Form innovativer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen zuzugreifen und durch Lizenz- oder Kooperationsvereinbarungen unternehmerisch auszuwerten. Unser Innovations-Scouting ist eine wirkungsvolle und kostengünstige Methode, mit der Sie externe Entwicklungen systematisch erschließen und in Ihrem Unternehmen gewinnbringend nutzen können, um Ihre Leistungspalette abzurunden oder neue Betätigungsfelder zu erschließen.

Wann sollte man starten?

Jede am Markt angebotene Leistung durchläuft einen Lebenszyklus, der durch die vier Phasen Einführung, Wachstum, Stagnation und Schrumpfung gekennzeichnet ist. Schlüsselt man für jede Leistung auf, in welcher Marktphase sie sich befindet und mißt ihren Anteil am Unternehmensgewinn, erhält man eine präzise Aussage darüber, wie zukunfts-trächtig die Leistungspalette des Unternehmens ist.

Nach unseren Erfahrungen fasst man häufig erst dann neue Lösungen ins Auge, wenn die Produktlebenszyklen in der Schrumpfungsphase sind. Das Scouting ist aber vor allem dann erfolgreich, wenn es ausdauernd, systematisch und gründlich durchgeführt wird, was in akuten Krisen kaum möglich ist, da hier die kurzfristige Problemlösung im Vordergrund steht. Über Innovationen sollte man nachdenken

und das Scouting starten, wenn das Unternehmen floriert, denn dann hat man Kraft und Ausdauer, um zahlreiche Alternativen zu prüfen und die besten Lösungen auszuwählen. Hinzu kommt, dass die Innovatoren Lizenznehmer und Kooperationspartner bevorzugen, die über ein gesundes Unternehmen verfügen, das ihre Entwicklung zum beiderseitigen Nutzen gewinnbringend auswerten kann.

Stationen im Scouting

Aus den bei zahlreichen Scoutingaktionen für Firmen unterschiedlicher Branchen und Größe gewonnenen Erfahrungen haben wir eine optimierte Vorgehensweise entwickelt, deren wichtigste Stationen nachfolgend beschrieben werden.

1. Suchprofil

Basis jeder Scoutingaktion ist das Suchprofil, in dem die für Ihr Unternehmen interessanten Felder definiert und nach Prioritäten geordnet werden. Ergänzend kann das Suchprofil auch Randbedingungen enthalten, die von den gesuchten innovativen Entwicklungen zu erfüllen sind.

Das Suchprofil kann bei Ihnen aufgrund vorangegangener Überlegungen bereits vorhanden sein oder gemeinsam mit uns erarbeitet werden. Der Erfolg einer Scoutingaktion hängt entscheidend von der Schärfe und Realitätsnähe des Suchprofils ab, weshalb dieser wichtige erste Schritt gründlich durchdacht werden muß. Gleichwohl haben Sie im Zuge des Scoutings jederzeit die Möglichkeit, das Suchprofil an Hand der realen Objekte nachzujustieren.

2. Projektleiter

Zur wirkungsvollen Organisation der Zusammenarbeit empfiehlt es sich, in Ihrem Hause einen Projektleiter zu benennen, der als unserer Ansprechpartner fungiert. Seine Aufgabe besteht darin, die von uns gelieferten Informationen zu empfangen, hausintern gegebenenfalls im Dialog mit den Fachabteilungen zu bewerten und für eine zügige Vorentscheidung zu sorgen.

3. Start der Sucharbeit

Unmittelbar nach dem Vorliegen des Suchprofils und der Benennung Ihres Projektleiters starten wir in Deutschland, Europa und Übersee die systematische Suche nach neuen Produk-

ten, Verfahren oder Dienstleistungen, die zu Ihrem Profil passen. Welche Quellen wir dabei nutzen und teilweise speziell für Sie erschließen, wird auf der nächsten Seite näher erläutert. Sie werden in aller Regel schon wenige Tage nach dem Start der Aktion die ersten Informationen zu passenden Objekten von uns erhalten.

4. Kurzinformationen

Die zu Ihrem Suchprofil kontinuierlich ermittelten Lizenz- und Kooperationsobjekte senden wir in Form von Kurzinformationen per E-Mail an Ihren Projektleiter. Die fortlaufend nummerierten Infos erläutern kurz, worum es bei dem Objekt geht und wer der Anbieter ist. Diesen E-Mail-Kurzinfos wird in vielen Fällen ein Attachment mit der vom Entwickler stammenden Objektbeschreibung (meist im Umfang einer Seite) angehängt. Dieses Info-System wird von unseren Klienten geschätzt, weil sie sich in dieser ersten Informationsstufe nicht sofort mit umfangreichem Material befassen müssen. Das Lesen der Kurzinformation erfordert nur wenig Zeit und Sie können zügig entscheiden, ob das betreffende Objekt von Interesse ist und weiterverfolgt werden sollte. Durch das System der Kurzinformationen können Sie relativ rasch eine größere Zahl von Objekten sichten, was nach aller Erfahrung auch dazu führen wird, dass sich ihr Suchprofil schärft. Durch die permanente Rückkopplung mit Ihnen können wir zudem Ihre Interessen immer besser erkennen und den weiteren Verlauf der Scoutingaktion entsprechend steuern.

5. Detailinformationen

Ihr Projektleiter prüft die bei ihm ein treffenden Kurzinformationen und gibt uns jeweils eine kurze Nachricht, ob das betreffende Objekt als "interessant" oder "nicht interessant" eingestuft worden ist. Zu den interessanten Objekten beschaffen wir dann bei den jeweiligen Anbietern vertiefende

Unterlagen. Haben Sie gezielte Fragen zum Objekt, klären wir diese für Sie beim Anbieter ab.

Noch eine Anmerkung zu den Sprachen. Ein Teil der Unterlagen wird in Deutsch sein, sofern die Objekte aus dem deutschsprachigen Raum stammen. Außerhalb dieser Region dient die englische Sprache als Kommunikationsmittel. Ein beträchtlicher Teil der Informationen wird daher in Englisch auf Ihren Tisch kommen.

6. Entscheidung

Nach Prüfung der Detailinformationen durch Ihre Fachleute steht Ihre Entscheidung zum weiteren Vorgehen bei den ausgewählten Objekten an. Damit Sie fundiert entscheiden können, müssen alle wesentlichen Aspekte im Hinblick auf Technik, Markt und Lizenzbedingungen gründlich abgeklärt worden sein. Wir bieten Ihnen in dieser Phase jede uns mögliche Unterstützung an und zwar nicht nur bei Fragen an den Lizenzanbieter, sondern auch bei der Beschaffung flankierender Informationen technischer oder wirtschaftlicher Art, die Sie für Ihre Entscheidung benötigen.

7. Lizenzverhandlungen

Hat ein Objekt alle Prüfungen bestanden und sind Sie zu einer positiven Entscheidung gekommen, beginnen die Verhandlungen mit dem Anbieter, um eine vertragliche Regelung zu erreichen, die Ihnen die kommerzielle Auswertung des Objektes ermöglicht. Wenn gewünscht, stehen wir hierbei mit unseren langjährigen Erfahrungen im Lizenzwesen zu Ihrer Verfügung. Zur Formulierung des Lizenz- oder Kooperationsvertrages sollte in jedem Falle ein auch in internationalen Vertragsfragen erfahrener Rechts- oder Patentanwalt Ihrer Wahl herangezogen werden, damit eindeutige und rechtsbeständige Vereinbarungen zustande kommen, die ein konfliktfreies Arbeiten gewährleisten.

Quellen für das Scouting

Bei der Suche nach neuen Produkten, Verfahren und Dienstleistungen, die zu Ihrem Suchprofil passen, wenden wir zwei unterschiedliche Methoden an, nämlich die Auswertung offener Quellen sowie die Erschließung verborgener Lizenzmöglichkeiten.

Offene Quellen

Im Laufe vieler Jahre haben wir weltweit Kontakte zu Forschungszentren, Universitäten, Lizenzvermittlern und Transferstellen aufgebaut, deren Veröffentlichungen wir permanent auswerten. Bei offenen Quellen weiß man von vornherein, dass sie über Lizenz- und Kooperationsangebote verfügen. Kennt man diese Quellen, kann man also relativ rasch eine Vielzahl von passenden Objekten ausfindig machen. Nachteilig ist, dass jeder aus diesen Quellen schöpfen kann, der Lizenzen sucht, weshalb es bei manchen Objekten Konkurrenz in Form mehrerer Interessenten geben kann. Allerdings relativiert sich das Problem insoweit, als diese Quellen zwar theoretisch allgemein zugänglich sind, aber nur von denen systematisch und umfassend erschlossen

werden, die über hinreichende Erfahrungen verfügen und sich von der Unübersichtlichkeit des Marktes für Lizenzen und Kooperationen nicht abschrecken lassen. Hinzu kommt, dass die Interessenten nicht zwingend im gleichen Land ansässig sein müssen.

Verborgene Quellen

Wie es der Name bereits ausdrückt, weiß man hier nicht von vornherein, dass jemand für eine bestimmte Entwicklung Lizenzen anbietet. Wir ermitteln weltweit Unternehmen, die innerhalb der letzten Zeit neue Entwicklungen herausgebracht haben, die zu Ihrem Suchprofil passen. Auf diese Firmen weisen wir Sie z.B. mit einem Link auf deren Website hin, so dass Sie schnell sehen können, ob die neue Entwicklung zu Ihrem Unternehmen passt. Ist das der Fall, dann sprechen wir die Firma an und wecken deren Kooperationsinteresse. Bei dieser Methode zur Erschließung verborgener Quellen gilt unser Augenmerk insbesondere sogenannten Spin-off Unternehmen, die an Universitäten oder Forschungszentren ausgegründet wurden, um eine von den Wissen-

schaftlern u. Ingenieuren geschaffene Entwicklung am Markt auszuwerten. Diese von uns oft praktizierte Methode funktioniert um so besser, je weiter die Spin-off Firma vom Standort unseres Klienten entfernt ist. Mit der räumlichen Distanz wächst die Bereitschaft zur Lizenzvergabe, weil der Lizenzgeber keine Konkurrenz durch den Lizenznehmer befürchten muß, sondern im Gegenteil sogar die Chance erhält, aus entfernt liegenden Märkten über die Lizenzgebühren Einnahmen zu generieren, ohne dort selbst agieren zu müssen, was für junge und kleinere Firmen ohnehin kaum möglich ist, da sie mit der Bearbeitung ihres heimischen Marktes ausgelastet sind. Entwicklungen aus diesen Quellen haben zudem den Vorteil, dass sie kurz vor der Marktreife stehen oder bereits am Markt sind. Die Erschließung verborgener Quellen ist etwas aufwendiger als die Auswertung offener Lizenzmöglichkeiten, darf aber bei einem umfassenden Innovations-Scouting wegen ihrer unbestreitbaren Vorteile nicht fehlen. Generell gilt, dass eine erfolgversprechende Scoutingaktion stets auch im internationalen Rahmen erfolgen muß, um erfolgreich zu sein.

So bleiben Sie am Ball

Die Intensität einer Scoutingaktion richtet sich nach den Erfordernissen des Unternehmens. Werden kurzfristig innovative Entwicklungen benötigt, so muß die Suche intensiver erfolgen als in jenen Fällen, wo zu erkennen ist, dass der Innovationsbedarf erst in absehbarer Zeit auftreten wird. In beiden Situationen wird jedoch stets eine umfassende Aktion unter Nutzung aller Instrumente und Quellen durchgeführt. Der Unterschied zwischen Intensiv- und Normalsuche liegt allein im Zeitfaktor und betrifft in erster Linie die im Scoutingauftrag vereinbarte monatliche Projektstundenzahl.

Eine Weisheit des legendären Fußballtrainers Sepp Herberger besagte: "Nach dem Spiel ist vor dem Spiel". Übertragen auf die Wirtschaft: Auch das erfolgreiche Unternehmen mit exzellentem Leistungsprofil kann sich nicht zufrieden zurücklehnen, sondern muß die nächste Herausforderung ins Auge fassen, die so sicher kommen wird, wie der Regen nach dem Sonnenschein. Bleiben Sie daher am Ball und lassen Sie aufkommende Innovationen nicht aus dem Auge, die für Ihr Unternehmen relevant werden können. Damit haben Sie die Möglichkeit, Chancen oder Risiken frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig auf kommende Herausforderungen zu reagieren. Hierbei hilft Ihnen unser Monitoring-Programm, das Sie über Lizenz- und Kooperationsobjekte informiert hält, die zu Ihren Geschäftsfeldern passen. Dieses kostengünstige Programm kommt mit wenigen Projektstunden pro Monat aus. Sie können auch direkt mit dem Monitoring starten, wenn eine vorausgehende umfassende Scoutingaktion nicht benötigt wird.

Muster des Scouting-Auftrags

....., nachfolgend kurz "Unternehmen" genannt, erteilt dem Büro für Technologietransfer, Schillerallee 15, D-22926 Ahrensburg, vertreten durch Dipl.-Ing. Klaus Hübner, nachfolgend kurz "Scout" genannt, folgenden Auftrag.

1.0 Vorbemerkungen

Das Unternehmen möchte seine Aktivitäten durch die Aufnahme neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen ergänzen oder erweitern. Dies soll, soweit es die Zusammenarbeit mit dem Scout betrifft, durch den Zugriff auf externe Entwicklungen erfolgen, die in Lizenz oder auf der Basis anderer Kooperationsformen ausgewertet werden können. Der Scout betreibt ein Büro, das sich seit mehr als 30 Jahren mit Technologietransfer befasst und systematische Suchaktionen nach geeigneten Lizenz- sowie Kooperationsmöglichkeiten durchführt.

2.0 Aufgaben und Pflichten des Scouts

2.1 Suche nach neuen Produkten, Verfahren oder Dienstleistungen im In- und Ausland, die zur Lizenznahme oder für andere Kooperationsformen zur Verfügung stehen. Die Suche erfolgt auf der Basis eines Suchfeldes, das die für das Unternehmen interessanten Bereiche definiert und relevante Randbedingungen festlegt. Das Unternehmen ist jederzeit berechtigt, dieses Suchfeld auszuweiten oder einzuschränken.

2.2 Übersendung von Kurzinformationen an das Unternehmen zu Objekten, die in das Suchfeld passen.

2.3 Beschaffung detaillierterer Informationen kommerzieller und technischer Art zu Objekten, die vom Unternehmen nach Prüfung der Kurzinformation als interessant eingestuft worden sind.

2.4 Wenn vom Unternehmen gewünscht, steht der Scout für Lizenzverhandlungen mit von ihm ermittelten Anbietern auch beratend zur Verfügung.

2.5 Der Scout ist verpflichtet, seine Leistungen mit Sorgfalt zu erbringen und er hat das Unternehmen laufend über den Stand der Aktion informiert zu halten.

2.6 Der Scout wird zur Erfüllung seiner Aufgaben alle erreichbaren Informationsquellen im In- und Ausland in einer für das Unternehmen sinnvollen und ökonomischen Weise nutzen.

2.7 Der Scout ist verpflichtet, alle ihm vom Unternehmen offenbarten Informationen streng vertraulich zu behandeln. Diese Verpflichtung gilt auch nach Beendigung des Scouting-Auftrages. Der Scout ist ferner verpflichtet, den Namen des Unternehmens gegenüber Dritten nur nach Einverständnis des Unternehmens zu nennen.

3.0 Honorierung des Scouts

3.1 Der Honorarsatz des Scouts beträgt EUR + 19% Mwst. pro Arbeits- und Reisestunde, die er für das Unternehmen erbringt. Weitere Honorarforderungen (z.B. Erfolgshonorar) seitens des Scouts bestehen nicht. Reisen des Scouts im Rahmen des Auftrages müssen vorher vom Unternehmen genehmigt werden. Für genehmigte Reisen erhält der Scout die Reisekosten vom Unternehmen erstattet.

3.2 Die vom Scout pro Kalendermonat maximal zu erbringende und abzurechnende Arbeitszeit beträgt ... Stunden. Treten im Verlauf des Projekts Phasen auf, die einen größeren Arbeitsaufwand erfordern, wird die über den vereinbarten Zeitrahmen hinausgehende Arbeitszeit auf den nachfolgenden Kalendermonat übertragen. Der Scout erstellt jeweils zum Ende des Kalendermonats einen detaillierten Nachweis der für das Unternehmen aufgewandten Arbeitszeit. Der Nachweis dient als Basis der monatlichen Honorarrechnung. Das Unternehmen nimmt den Rechnungsausgleich innerhalb von 14 Tagen nach Eingang der Rechnung vor.

4.0 Kündigung, Schlußbestimmungen

Der Scouting-Auftrag wird mit dem Datum der Unterschrift durch das Unternehmen wirksam. Der Auftrag kann vom Unternehmen jederzeit ohne Einhaltung einer Frist per Einschreiben gekündigt werden. Die Kündigung berührt nicht die Honorierung des Scouts für die im Monat der Kündigung bereits nachweislich geleisteten Arbeitsstunden. Änderungen des Auftrages bedürfen der Schriftform.

Ahrensburg, den , den

.....
(Scout)

.....
(Unternehmen)

Häufig gestellte Fragen

Was versteht man unter Innovations-Scouting?

Innovations-Scouting ist eine Methode für das systematische Finden innovativer Entwicklungen, die durch Lizenznahmen oder andere Kooperationsformen ausgewertet werden können.

Welchen Nutzen hat Scouting für unser Unternehmen?

Der Zugriff auf innovative externe Entwicklungen kann Ihnen langwierige, teure und risikobehaftete Eigenentwicklungen ersparen. Mit Scouting lassen sich auch zukunftssträchtige Felder erschließen, für die in Ihrem Hause noch kein ausreichendes eigenes Know-how vorhanden ist. Scouting liefert Ihnen darüber hinaus auch zahlreiche Anregungen und gibt Ihnen Einblicke in das Innovationsgeschehen auf den für Ihr Unternehmen relevanten Feldern. Sie können damit bereits heute erkennen, welche Technologien und Problemlösungen Ihnen morgen am Markt als Konkurrenz begegnen werden. Durch frühzeitige Kooperation mit den Entwicklern sichern Sie sich die besten Lösungen und schalten Ihre Konkurrenz bereits im Vorfeld aus.

Können wir Scouting auch in Eigenregie durchführen?

Das ist selbstverständlich möglich und wird von sehr großen Unternehmen auch praktiziert. Resultate innerhalb angemessener Zeiträume setzen jedoch Erfahrungen voraus, die man in keinem Lehrbuch finden kann. Die Infrastruktur zur Nutzung weltweiter Quellen lässt sich auch nicht in wenigen Wochen etablieren. Die systematische Suche erfordert zudem eine Stetigkeit, die mit dem Tagesgeschäft nicht immer in Einklang zu bringen ist. Richten Sie hierfür eigene, vom Tagesgeschäft abgekoppelte Stellen ein, so wird das um Größenordnungen

teurer als unsere Einschaltung. Wenn Sie in Eigenregie suchen, müssen Sie von Anfang an "Flagge zeigen" und geben unter Umständen Konkurrenten frühzeitig Einblicke in Ihre Strategien. Bei uns bleibt Ihr Projekt vertraulich und Sie treten erst wesentlich später in Erscheinung.

Welche Quellen erschließen Sie beim Innovations-Scouting?

Nahezu alle, die zu Ihrer Aufgabenstellung passen. Scouting ist keine schematische Operation, sondern ein Instrument, das individuell auf Ihre Erfordernisse zugeschnitten wird. Neben offenen Quellen (Forschungseinrichtungen, Universitäten, Technologietransferstellen, Lizenzvermittler etc.), bei denen man von vornherein weiß, dass sie Lizenzen und Kooperationen anbieten, erschließen wir beim Scouting auch verborgene Quellen. Hierbei handelt es sich um Unternehmen, die zu Ihrem Suchfeld passende Entwicklungen geschaffen haben und die von uns zur Vergabe von Lizenzen oder zum Start von Kooperationen motiviert werden. Alle von uns beim Scouting genutzten Quellen sind fachlich hochwertig. Feierabenderfinder werden nicht herangezogen.

Liefert Scouting nur unerprobte Erfindungen?

Keineswegs. Die Möglichkeiten reichen vom Zugriff auf neueste wissenschaftliche Erkenntnisse bis zur Übernahme von Produkten, die auf fremden Märkten bereits erfolgreich sind.

Geht es beim Innovations-Scouting nur um High-Tech?

Nein. Sie bestimmen durch Ihr Suchprofil, wonach gesucht werden soll. Scouting kann sowohl Lizenzen für neueste Entwicklungen aus dem Bereich der Brennstoffzellentechnologie

ausfindig machen als auch neue Lösungen im Feld des klassischen Maschinenbaus aufspüren, die für Lizenznahmen zur Verfügung stehen.

Wie lange dauert Scouting und wie viele Stunden fallen pro Monat an?

Die Projektdauer hängt vom Umfang Ihres Suchprofils und von der vereinbarten monatlichen Stundenzahl ab. Im Durchschnitt sind monatlich 30 Stunden für die Intensivsuche, 15 Stunden für das Normalprogramm und 5 Stunden für das Monitoring anzusetzen. Unsere Instrumente liefern mit diesen vergleichsweise geringen Stundenzahlen gute Ergebnisse. Für dringende Fälle sind auch höhere Monatsstunden möglich.

Was qualifiziert Sie für Scouting-Projekte?

Wir sind seit 1975 als unabhängiges, privatwirtschaftliches Büro im Technologietransfer tätig, befassen uns mit Lizenzvergaben, betreiben einen Informationsdienst und führen Scoutingaktionen durch. Wir verfügen über den erforderlichen fachlichen Hintergrund, pflegen weltweit Kontakte zu den wichtigsten Akteuren im Feld des Technologietransfers und haben auch ein spezielles Know-how entwickelt, um innovative Firmen ausfindig zu machen und diese für Lizenzvergaben oder Kooperationen zu gewinnen.

Ist Scouting teuer und müssen wir uns langfristig binden?

Nein. Wir arbeiten auf der Basis eines moderaten Honorarstundensatzes. Durch die vereinbarte maximale Projektstundenzahl pro Monat haben Sie völlige Kostentransparenz. Der Scoutingauftrag kann von Ihnen jederzeit fristlos gekündigt werden und Sie gehen keine langfristigen Kostenrisiken ein (siehe Muster des Auftrags).