

PRAXISBEISPIEL

www.spec.din.de

www.spec.din.de

Spin-Off-Gründung durch zwei junge Ingenieure der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM):



Grasse Zur Ingenieurgesellschaft mbH
Idee: Neues Verfahren zur Materialprüfung

ANSPRECHPARTNER

Herr De-Won Cho
Telefon: + 49 30 2601-2303
E-Mail: de-won.cho@din.de

Frau Corinna Schreiter
Telefon: +49 30 2601-2325
E-Mail: corinna.schreiter@din.de



Juni 2013

Erstkontakt und Beratung durch DIN, Idee zur DIN SPEC: Formulierung von Anforderungen an das neue Prüfverfahren

Juli 2013

DIN gewinnt weitere Partner aus dem DIN-Netzwerk zur Teilnahme an der geplanten DIN SPEC

September 2013

Kick-Off-Meeting der Arbeitsgruppe bestehend aus Vertretern des Start-Ups und drei weiteren Partnern (BASF, BMW, Carbon Composites e.V.)

November 2013

Verabschiedung des finalen DIN SPEC-Inhalts

Januar 2014

Veröffentlichung der DIN SPEC 4885

Heute

Gründer gewinnen Innovationspreis 2014

DIN SPEC-Partner sind Hauptkunden der Grasse Zur Ingenieurgesellschaft mbH

Weitere Praxisbeispiele unter:
www.spec.din.de

Wer ist DIN?

DIN ist der privatwirtschaftlich organisierte Dienstleister für Normung und Standardisierung. Rund 33.000 Experten aus Wirtschaft und Forschung, von Verbraucherseite und der öffentlichen Hand bringen ihr Fachwissen in den Normungs- und Standardisierungsprozess ein, den DIN als Projektmanager steuert. Die Ergebnisse sind marktgerechte Normen und Standards, die den weltweiten Handel fördern und der Rationalisierung, der Qualitätssicherung, dem Schutz der Gesellschaft und Umwelt sowie der Sicherheit und Verständigung dienen.

Eingebunden in das Netzwerk internationaler Normung und Standardisierung unterstützt DIN Unternehmen bei einem globalen Marktauftritt.

DIN e.V.
Entwicklung neuer Arbeitsgebiete
Am DIN-Platz
Burggrafenstraße 6
10787 Berlin



**Der Sprung
in den Markt**
**Briefing für
START-UPS**



Briefing für START-UPS

Wer den Standard setzt, gestaltet den Markt.

Eine Idee ist erst dann marktfähig, wenn sie am Markt akzeptiert und nachgefragt wird. Erst wenn Kunden **Vertrauen** in eine angebotene Lösung setzen, entsteht ein Markt.

Wer eine Idee vermarkten möchte, kann diese durch ein **Schutzrecht** sichern – und muss anschließend Kunden und Investoren von den Vorteilen der Produktidee überzeugen.

Wer gemeinsam mit DIN einen **Standard** setzt, schafft sich eine Basis der Akzeptanz und des Vertrauens und zugleich von vornherein ein Netzwerk von potenziellen Kunden und Partnern. So wird mit DIN SPEC der Markt für neue Produkte vorbereitet.

So geht's:

- Kostenloses Beratungsgespräch
- Idee einreichen – kostenlose Prüfung des Standardisierungspotentials durch DIN
- Der Startschuss für die DIN SPEC-Erarbeitung fällt mit dem Kick-Off-Meeting mit mindestens drei Parteien
- Erarbeitung des Inhalts
- Veröffentlichung der DIN SPEC

Mit STANDARDS in den Weltmarkt

Standard oder Patent – oder beides?

Patente und Standards sind zwei unterschiedliche strategische Ansätze und doch keine Widersprüche. Sie können sich perfekt ergänzen:



Zwei Ansätze – jeder für sich oder in der perfekten Kombination.
Wir unterstützen Sie bei der Entscheidung.



5 Gründe für DIN SPEC:

-  **Netzwerk:** Der DIN SPEC-Prozess fördert den Austausch mit relevanten Marktteilnehmern. Das führt zu weiteren Netzwerken mit Key-Playern: Die Anforderungen von Herstellern und Kunden fließen in den gemeinsamen Standard ein.
-  **Anerkannt:** Weltweit bestens etabliert, sichert die Marke DIN maximales Vertrauen am Markt. Ihre Innovation genießt somit Akzeptanz bei potenziellen Anwendern und Investoren.
-  **Plug & Play:** Durch den DIN SPEC-Prozess wird die Innovation mit dem aktuellen Stand der Technik abgestimmt. Anwender können somit ohne Hürden mit der Innovation arbeiten.
-  **Einfach:** DIN organisiert den gesamten DIN SPEC-Projektprozess. Das spart Zeit, um sich auf die Inhalte und das Netzwerken zu konzentrieren.
-  **Schnell:** DIN SPEC lassen sich innerhalb weniger Monate erstellen und veröffentlichen.