

KARRIEREKOLUMNE

Forschungsgelder aus der Industrie

In einem Seminar für Habilitanden und Juniorprofessoren besprechen wir das Thema Fördergelder. Nachdem wir die üblichen Verdächtigen behandelt haben, erkundige ich mich, ob sich jemand auch nach Geldern aus der Industrie umgesehen hat. Fred, der sich gerade auf seine ersten Berufungsverfahren vorbereitet, antwortet reflexhaft: „Nein. Ich kann mir nicht vorstellen, dass ich mich als verlängerte Werkbank einspannen lasse. Dann kann ich ja gleich für die arbeiten – und mehr verdienen!“

Bei diesem Vorurteil setze ich an: „Sie müssen bei jeder Geldquelle fragen, ob diese zu Ihnen und Ihrer Forschung passt und ob Sie unterstützt oder ausgenutzt werden.“ Ich lasse eine Pause, bis erste unsichere Blicke von Teilnehmenden zu Jane gleiten. Sie hatte berichtet, dass ihr Stipendienggeber sie wie eine heiße Kartoffel fallen ließ, als eine konkurrierende Gruppe über ihr Thema veröffentlichte. Auf harte Bedingungen können Sie überall stoßen, selbst bei Stiftungen oder Vereinen.

„Bei allen Geldquellen müssen Sie genau hinsehen, egal ob öffentlich oder privat.“ Die Argumente, dass Gelder aus der Industrie irgendwie schmutzig seien und Ihre Integrität als Forscher beschädigen könnten, gelten als überholt. Das Einwerben von Drittmitteln ist ein entscheidendes Berufungskriterium, und solange Sie gute Forschung betreiben, ist es egal, woher das Geld kommt. Mit einem vielseitigen Portfolio an Geldquellen können Sie beim Berufungsverfahren also punkten.

Wenn Sie Industriegelder einwerben, haben Sie es allerdings mit einem Partner zu tun, der komplexe Eigeninteressen hat. Prüfen Sie vorab, ob Ihre Forschungsfreiheit eingeschränkt ist. Können Sie noch veröffentlichen, und wenn ja, mit welchen Einschränkungen? Mit wem und wie können Sie Ihre Ergebnisse und Ideen teilen? Hinterfragen Sie die Motive Ihrer Partner: Sind Sie für die Industrie interessant, weil Ihre Doktoranden billiger sind als Festangestellte in der Industrie? Oder geht es darum, aus Ihrer Forschung eine kommerziell relevante Anwendung zu entwickeln?

Nach einer lebhaften Diskussion ergänze ich: „Sie sollten auch die Entwicklung Ihrer Doktoranden und Postdocs im Hinterkopf behalten.“ Vielleicht möchten einige in die Industrie wechseln. Für sie wäre Industriekooperation eine tolle Erfahrung, ihr Marktwert stiege. Und das wiederum verleihe Ihnen als Gruppenleiter den Ruf, dass Sie sich um die Zukunft Ihrer Doktoranden kümmern und ein Netzwerk außerhalb der Universität haben.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.
p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer