

Kultur des Wissens- und Technologietransfers

# Welche Implikationen ergeben sich in der Forschungsplanung?

Dr.-Ing. Jens Fahrenberg

Innovationsmanagement



# Randbedingungen

WTT braucht exzellente **Forschung**.

---

WTT muss gewollt sein und braucht **Menschen**.

WTT braucht Überzeugung, Mut und **Leidenschaft**.

WTT benötigt Erfahrung und **Zeit**.

WTT ist auf Services und **Investitionen** angewiesen.

# 1 Werte

Eigene Arbeitsergebnisse und Geistiges Eigentum (IP) als **Vermögens-WERT** begreifen.

Die Ver-**WERT**-ung als Verpflichtung gegenüber der **Gesellschaft** realisieren.

Verständnis erwerben, selbst entscheidendes Kettenglied eines **WERT-Schöpfungsprozesses** zu sein.

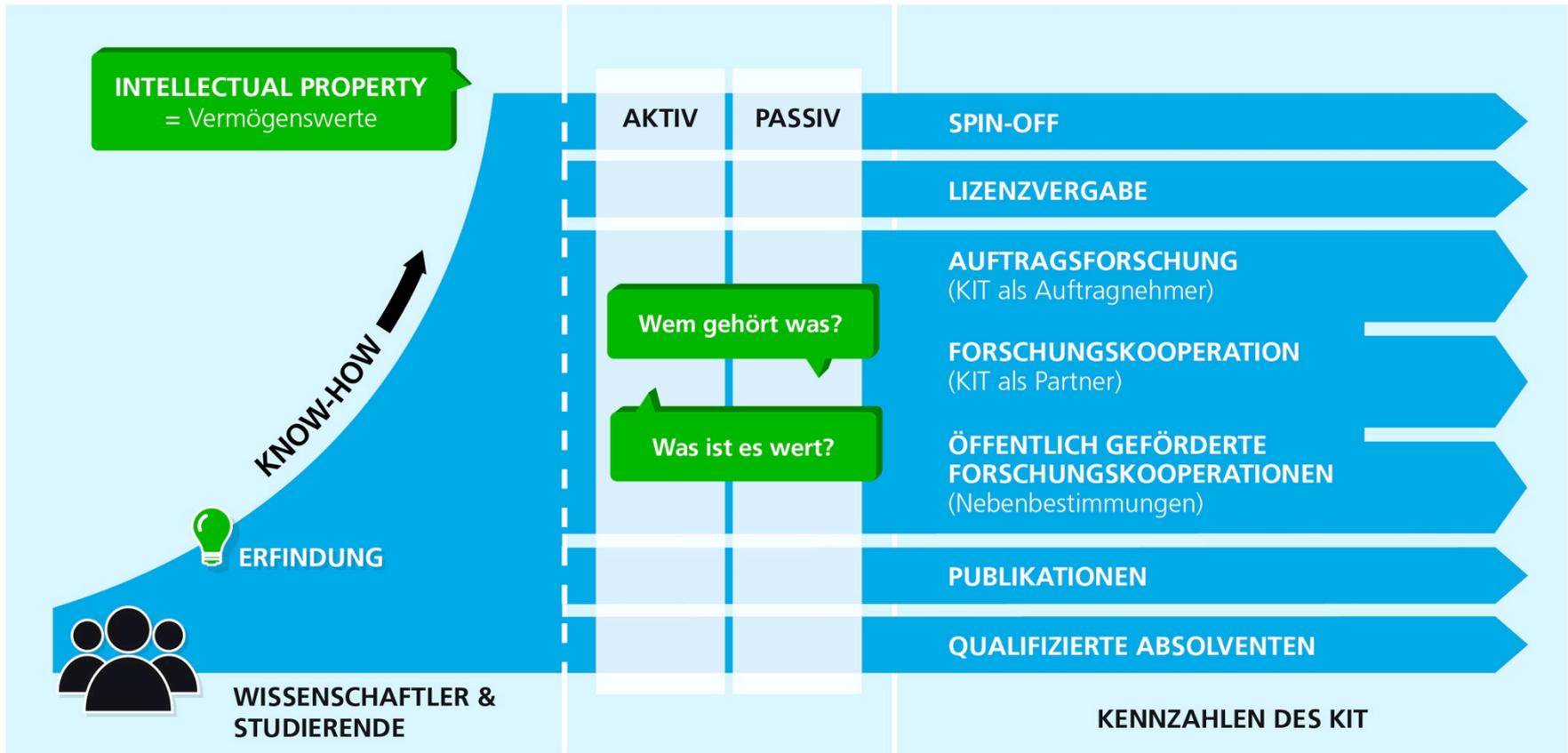


# Ver-WERT-ungsoptionen

## ① WISSENSAUFBAU

## ② ENTSCHEIDUNG

## ③ TRANSFEROPTIONEN



# 2 Rollen

WTT besteht aus **Business Cases** mit Initiatoren und Teams.

Erkennen und ergreifen unternehmerischer Gelegenheiten erfordert auch Grundelemente von **Entrepreneurship / BWL** in der wiss. Ausbildung.

Eigene **Positionierung** durch Erkennen der eigenen Kompetenzen und Stärken.

„Welche Rolle kann und will ich spielen?“

„Will ich es selbst machen oder trage ich (nur) zur Kommerzialisierung bei?“

„Welche internen **Services**, Partner und Netzwerke kann ich ansprechen?“

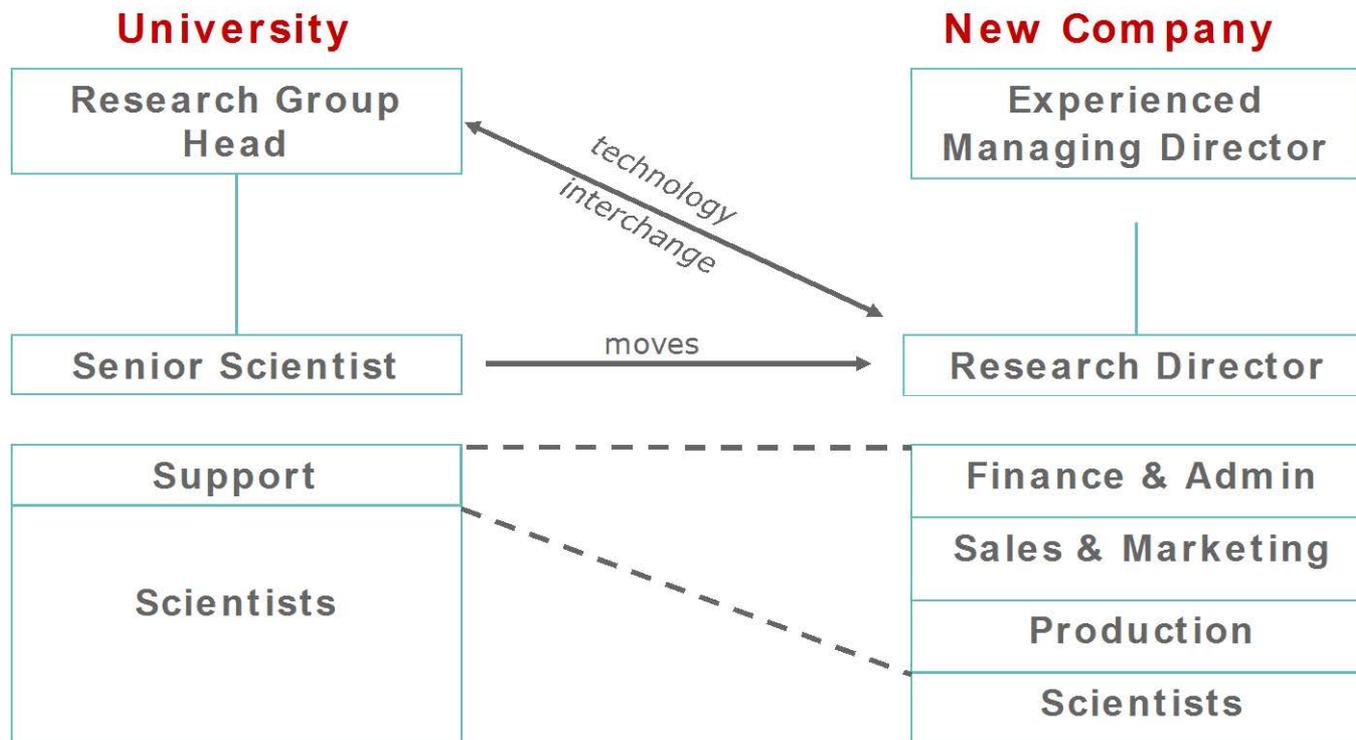
*„Stabübergabe“*

„Nehme ich mir bzw. bekomme ich die **Zeit**, das Projekt zu initiieren?“

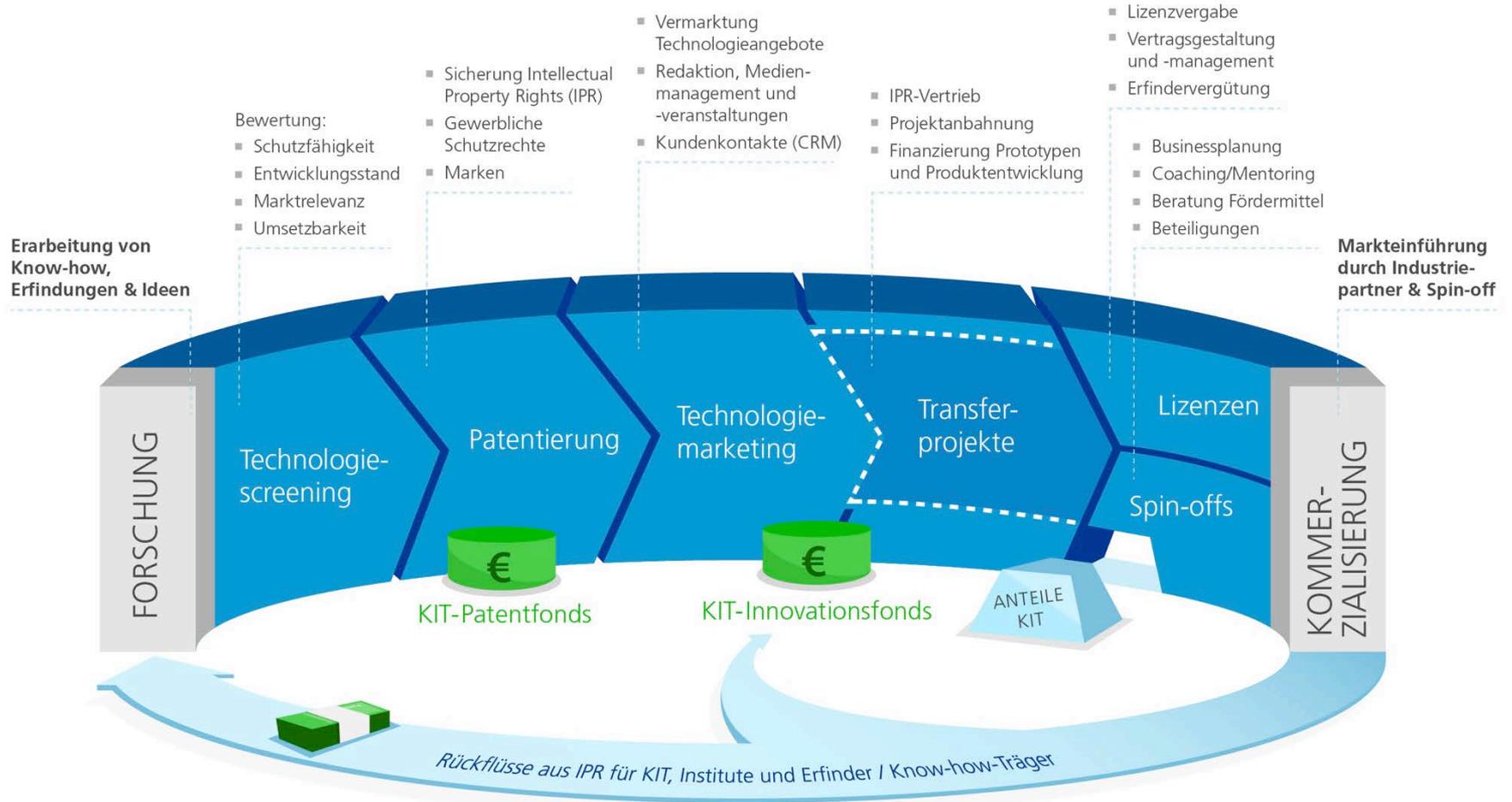


# Positionierung im Business Case

## Spin-out Strategy



# Policy, Prozess und Services @ KIT



# 3 Benefits

## Wertschätzung in der Community

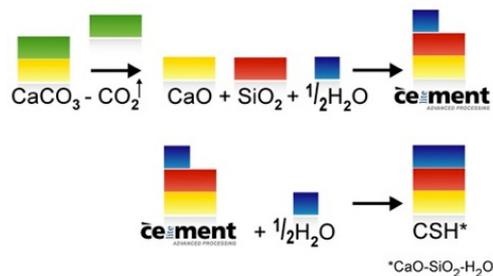
- Auszeichnungen & Preise auf Augenhöhe
- Positives Element im CV | Asset bei Berufung/Bewerbung

## Wertschätzung im Institut, in der Einrichtung

- Vorbildfunktion | Stolz

## Finanzielle Aspekte

- Bonus für das Institut / Arbeitsgruppe
- Erfindervergütung, Prämie



## Frage: Implikationen für die Forschungsplanung?

Direkt: **Eingeschränkt.**

- Einbeziehung WTT in die Planung? Kennzahlen?!
  - Komponente Validierungs-/Verwertungsfinanzierung!
- 

- Indirekt:
- WTT als Teil des „Auftrags“ – nicht *nice-to-have*.  
Übernahme von Verantwortung durch die Leitungen.
  - Erkennen von unternehmerischen Gelegenheiten und der eigenen Rolle: Basics Entrepreneurship in der Ausbildung.
  - Basisfinanzierung und Zeitkontingente für WTT, u.a. durch weniger administrative Belastungen.
  - Adäquate Budgets für WTT-Services und -Fonds.
  - Honorierung von Erfolgen im wissenschaftlichen „Wertesystem“: Auszeichnungen, Stärkung als Vorbild ...

# Success Factors @ MIT

## What accounts for your success in licensing and especially in startups?

We attribute our success to the following factors:

A wealth of **good technology** coming from our investigators, and an **entrepreneurial spirit** among the faculty.

**Clear policies** well thought out and consistently applied.

Enthusiastic support from the **upper administration** of MIT who are committed to technology transfer.

A highly simplified invention disclosure and review process, "lowering the barriers" for investigators to submit inventions.

A **staff of technically trained, industrially experienced licensing officers** who understand both academia and industry and who get a great deal of satisfaction from "getting the deal done,, -- within university policy.

Most have negotiated literally dozens of licenses (some more than 100), so that they have many alternative solutions to roadblocks and realistic expectations.

Straightforward licensing procedures and the ability to "commit at the negotiation table". Most agreements can be signed in the Technology Licensing Office without further review.

An entrepreneurial climate in the Cambridge/Boston area. Startup companies benefit from the presence of a large number of **seed-stage venture capital firms** (not all with offices in the area, but all frequent visitors); many consultants and experienced executives; hundreds of "role models" (both on-campus and in the area) who have built companies before; local incubators (even if not at MIT); and a number of "venture forums" and related business networking clubs, including, notably, the MIT Enterprise Forum.

