



## **No Conflict – No Interest**

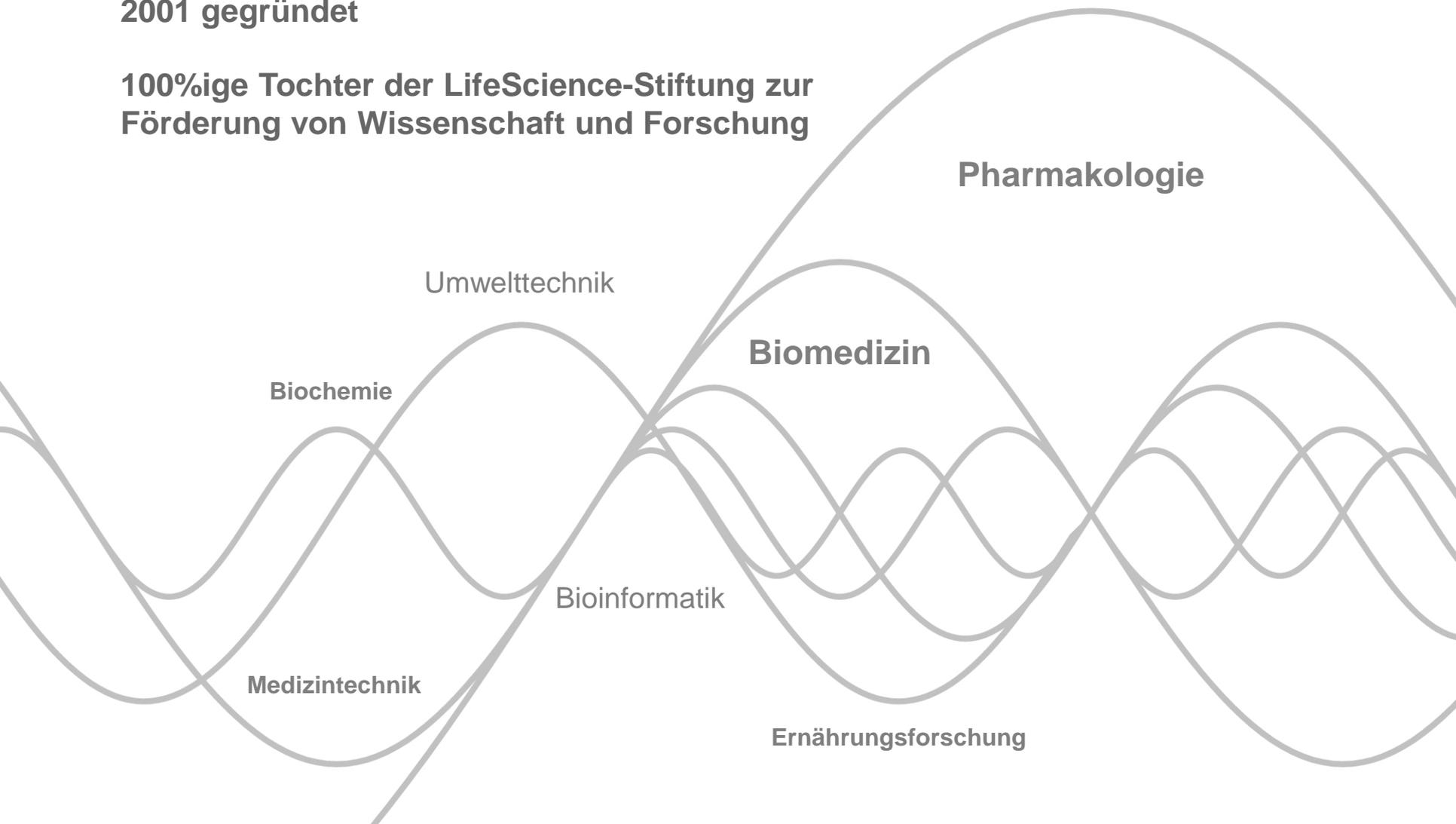
Dr. Christian Stein, 21.11.2013

Kultur des Wissens- und Technologietransfers, PT-DLR/BMBF  
21./22.11.2013

# Life Sciences into Business

2001 gegründet

100%ige Tochter der LifeScience-Stiftung zur Förderung von Wissenschaft und Forschung



## Overview Ascenion

### Exklusive Partner

- 23 Institute der Helmholtz- und Leibniz-Gemeinschaft
- Unikliniken & Assoziierte: MHH, TWINCORE
- Mouse Genetics Cologne-Stiftung

### Technologietransfer-Services: von A bis Z

### Instrumente und Initiativen: für alle Phasen der Wertschöpfung

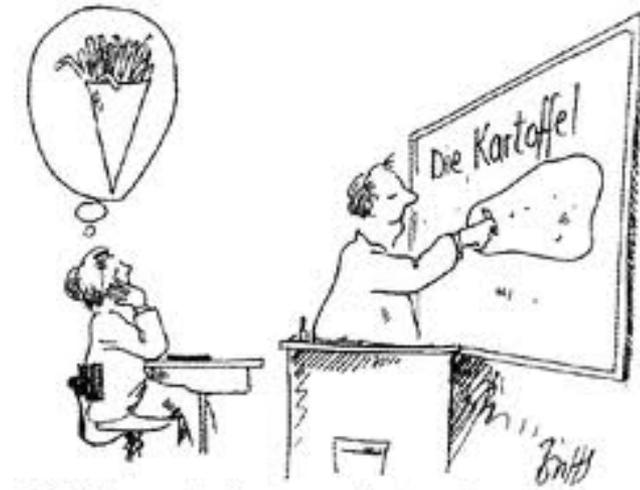
- **100 Erfindungsmeldungen\***
- **70 Patentanmeldungen\***
- **80 erlösbringende Verträge\***
- **2-3 Ausgründungen\***
- **IP Portfolio: 750 Technologien and Materialien**
- **Rückflüsse an die Forschung: 44 Mio. EUR seit Gründung**



# Konfliktfeld Forschung

## Grundlagenforschung vs. Anwendungsforschung

- Forderungen an die Forschung anwendungsnäher zu werden nehmen zu
- Unterscheide: Forderung Forschungsergebnisse zum Nutzen der Gesellschaft umzusetzen
- Erfolgreicher Technologietransfer braucht Spitzenforschung



# Konfliktfeld Technologietransfer I

We call it a ‚Klassiker‘: Publikation vs. Patentanmeldung

- Erst patentieren, dann publizieren

## Kooperationen

- Akademische Verbundprojekte (z.B. Dt. Gesundheitszentren)
  - IP- und Technologietransfer am Ende der Priorliste
- EU-Verbundprojekte mit Industriebeteiligung (z.B. IMI)
  - Projektmittel sind häufig an ungünstige IP-Regelungen gebunden (einseitig zu Gunsten der Industrie)
- Industriekooperationen
  - Ermöglichung wissenschaftlicher Arbeit durch Finanzierung wissenschaftlicher Stellen und Verbrauchsmittel
  - Erhalt des Wertpotenzials von Schutzrechten durch nachhaltige Lizenzverträge



# Konfliktfeld Technologietransfer II

## Kommerzialisierung

- Lizenzen/Optionen
  - Notwendigkeit vertraglicher Absicherung
  - Stellen und Verbrauchsmittel und Verzicht auf IP- und Erlösansprüche vs. Potenzial langfristiger Rückflüsse
  
- Materialverkäufe/-transfer
  - Notwendigkeit vertraglicher Absicherung (Zeitfaktor)
  - Gesetzliche Regelungen vs. Fairness bei Vergütung:
    - Ungleichbehandlung im Vergleich zur Patentvergütung (Besserstellungsverbot): keine Motivation für Wissenschaftler?
    - Lösung: Patentanaloge Behandlung

## Konfliktfeld Technologietransfer III

- Ausgründungen
  - Externer Partner vertritt verschiedene Interessen
    - Partner des Gründers
    - Vertreter des Institutes (Arbeitsgeber)
    - Eigene wirtschaftliche Interessen
  - Höhere Lizenzkonditionen reduzieren Unternehmenswert
  - Wissenschaftler partizipiert an Anteilen und Lizenzerlösen
  - Mischmodell aus Beteiligung und Lizenz birgt maximales Konfliktpotential bei gleichzeitig optimierter Risikoverteilung für Lizenzgeber



# Konfliktfeld Technologietransfer

Erwartungshaltung: Schnelle Verwertungserfolge

Aber: Voraussetzung für Verwertungserfolge sind

- Enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Wissenschaftler/Institut
- Aufbau/Zugriff auf qualitativ hochwertiges IP-Portfolio
- Zeitfaktor

→ **Konfliktpotenziale**

**Konflikt**

=

**Kollision** von  
Standpunkten oder Interessen  
unterschiedlicher Personen bzw. Gruppen

was meist mit  
**ausgeprägter Beteiligung des Gefühls** geschieht.

## Externer Verwerter - Mittendrin statt nur dabei?

### Finanzielles Kommitment

- Investition Patentkosten vs. Portfolioaufbau
- Weiterentwicklung von Technologien Richtung Kommerzialisierung

### Inhaltliches Kommitment

- Publikation vs. Patentanmeldung
- Interesse an Weiterentwicklung Richtung Kommerzialisierung

### Zeitliches Kommitment

- Zeit für Patentanmeldung
- Geduld bei Verwertung



## Externer Verwerter - Nur dabei statt mittendrin?

### Keine Weisungsbefugnis

- Bewertungen haben empfehlenden Charakter
- Nur bedingter Einfluss auf Portfolioaufbau

### Interessenskonflikte

verschiedene Kunden können gleichzeitig in konkurrierende Projekte eingebunden sein (Einrichtung von *Chinese Walls*)



# Lösungsansätze

Konflikte offen ansprechen

Transparenz schaffen

Regeln definieren





**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

Dr. Christian Stein  
Ascenion GmbH