



Dipl. Kfm. Ulrich Mahr
Mitglied der Geschäftsleitung
Max-Planck-Innovation GmbH

Zentrale Gesichtspunkte der Verwertung – Dienstleister im eigenen Haus

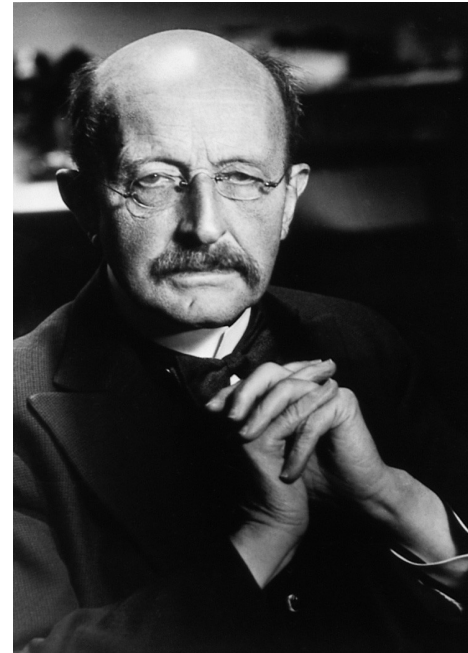
BMBF-Herbsttagung, 21. November 2013

Rolle der MPG

Forschung an der Grenze der Erkenntnis

*“Dem Anwenden muss das Erkennen vorausgehen”
(Max Planck)*

- Vorantreiben innovativer und interdisziplinärer Forschung an der Grenze zur Erkenntnis
- Absicherung von konkurrenzfähigen Forschungsbedingungen für exzellente Forscher
- Förderung junger Wissenschaftler und internationaler Zusammenarbeit



Harnack-Prinzip der MPG:
Auswahl und nachhaltige Unterstützung
exzellenter Wissenschaftler ohne
konkrete Forschungsvorgaben!

Rolle der Max-Planck-Innovation als interner Dienstleister

Beförderung des Technologie-Transfers – connecting science and business

Ziel: nicht die Forschung verändern, sondern deren Ergebnisse bestmöglich kommerzialisieren

Sensibilisieren:

Blick für Anwendungspotentiale der Forschungsergebnisse schärfen und motivieren. Identifikation möglicher kommerzieller Potentiale

Bewerten:

Einschätzung zum Patentierungs- und Vermarktungspotential der identifizierten Technologien

Schützen:

Absicherung der Geheimhaltung sowie Patentanmeldung

Validieren/Ausreifen:

Generierung von industrierelevanten Daten zum Nachweis der Tauglichkeit einer Technologie und zur Reduktion der Risiken für industrielle Partner und Investoren, Überwinden der „innovation gap“

Kommerzialisieren:

Identifikation und Gewinnung geeigneter Partner und Investoren zur Umsetzung der Innovation

Instrumente des Technologie-Transfers in der MPG

Sensibilisieren:

Scouting – Institutsbesuche zur Identifikation von Verwertungspotentialen und Information über Themen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum

Start-up Days / Biotech Networkshop: Information über gründungsrelevante Sachverhalte und Motivation zum Erfahrungsaustausch

Enabling Innovation – Erhebung und Empfehlung von Verbesserungspotentialen

Bewerten:

Marktstudien und Recherchen– Zugriff auf Datenbanken und Experten

Schützen:

Auswahl und Einbezug von externen erfahrenen Patentanwälten mit den jeweiligen thematischen Schwerpunkten aus dem extensiven Netzwerk der MI
Abschluss von CDAs

Instrumente des Technologie-Transfers in der MPG

Validieren- Ausreifen: (Schwerpunkt aktueller Aktivitäten)

Aufbau von Inkubatoren: Lead Discovery Center, Life Science Inkubator, Photonik Inkubator, CARE

Nutzung von Förderprogrammen: GoBio, EXIST Forschungstransfer, VIP, ERC proof of concept

MPG-interne Mittelzuweisung für Validierungsaktivitäten

Good Practise Initiative des BMBF: Ergänzung von Management-Expertisen bei Ausgründungsvorhaben

Coaching von Ausgründungen (insb. Konzipierung, Planung, Finanzierung)

Kommerzialisieren:

Mitwirkung an Informationsveranstaltungen (z.B. Innovation Days, BioVaria)

Besuch von Partnering-Messen (z.B. Bio, IPTEC)

Besuch von Investoren-Tagungen (z.B. BioCapital, BioEquity)

Herausforderungen des Technologie-Transfers in der MPG

Fokus auf Grundlagenforschung:

Orientierung an Erkenntnisgewinn nicht Anwendung, Publikationen sind der relevante Maßstab

Der Reifegrad der Technologien entspricht selten den Anforderungen von Industrie und Investoren (sog. Innovation Gap)

Technologietransfer (Patentanmeldung, Vermarktung) als „Nebenziel“ konkurriert mit finanziellen und personellen Ressourcen der Forschung

Häufiger Wechsel im wissenschaftlichen Unterbau

Dezentrale Struktur über ganz Deutschland verteilte Instituts-Standorte

Aufrechterhalten der Aufmerksamkeit für das Thema Kommerzialisierungspotential

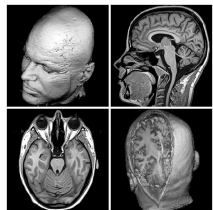
Nur wenige Patentanmeldungen haben sehr großen kommerziellen Erfolg

Freie Forschung und erfolgreicher Technologie-Transfer: KEIN Widerspruch!



■ Erfolgsbeispiele Lizenzierung:

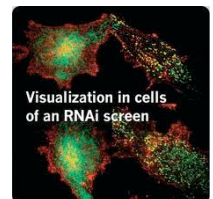
- “Ziegler-Natta-Catalysis”
Ziegler & Natta, Max-Planck-Gesellschaft > 500 Mio. US\$



- „FLASH“ (Fast Low Angle SHot)
Frahm, Haase et al. Max-Planck-Gesellschaft > 180 Mio. US\$



- SUTENT
Ullrich et al. Max-Planck-Gesellschaft > 100 Mio. US\$



- RNAi
Tuschl et al. Max-Planck-Gesellschaft, MIT et al. > 20 Mio. US\$

Freie Forschung und erfolgreicher Technologie-Transfer: KEIN Widerspruch!



Erfolgsbeispiele Ausgründungen aus der MPG:

SUGEN Inc, Onkologie-Unternehmen, 1999 von Pharmacia übernommen
Kaufpreis: 650 Mio. US\$



Morphosys AG, Antikörperspezialist: gegründet auf Basis von MPG
Technologie
Marktkapitalisierung: ~ 1,5 Mrd. EUR



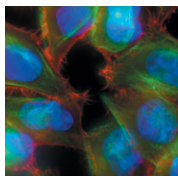
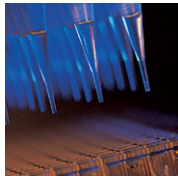
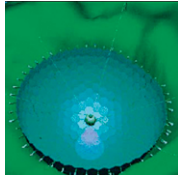
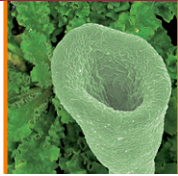
Evotec AG, Spezialist im Bereich Drug Discovery
Marktkapitalisierung: ~ 300 Mio. EUR



U3 Pharma AG, Onkologie-Unternehmen, von Daiichi Sankyo übernommen
Kaufpreis: 150 Mio. EUR



Alnylam Inc, RNAi-Spezialist
Marktkapitalisierung: ~ USD 4 Mrd. US\$



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Max-Planck-Innovation GmbH
Amalienstr. 33
80799 München

Telefon +49 (89) 29 09 19-0
Telefax +49 (89) 29 09 19-99
www.max-planck-innovation.de