



Dr. Rolf Hecker
Technologietransfer
Eberhard Karls Universität Tübingen

Partner im PIPE Projekt

- **Universitäten**

- **Albert Ludwigs Universität Freiburg**
- **Eberhard Karls Universität Tübingen**
- **Georg August Universität Göttingen**
- **Universität des Saarlandes in Saarbrücken**

- **Patentverwertungsagenturen**

- **CTF Campus Technologies Freiburg GmbH**
- **GINo Gesellschaft für Innovation Nordhessen mbH**
- **INNOVECTIS Gesellschaft für Innovations-Dienstleistungen mbH**
- **ipal Gesellschaft für Patentverwertung Berlin mbH**
- **MBM ScienceBridge GmbH**
- **WuT Universität des Saarlandes Wissen- und Technologietransfer GmbH**

Wofür steht PIPE?

- **P**ooling **I**ntellectual **P**roperty **E**fficiently
- **PIPE** ist ein Vorhaben im Rahmen der Förderrichtlinie 2 „Strategieförderung“ zur Fortführung der Verwertungsoffensive
- **PIPE** ist eine **Strategische Allianz** zum **Ausbau und Optimierung der Verwertungsaktivitäten**
 - Hochschulübergreifend, Länderübergreifend, Technologiefelder übergreifend
 - 4 Universitäten, 6 Patentverwertungsagenturen, 5 Bundesländer
 - 20.000 patentrelevante Wissenschaftler

Was ist das Ziel?

- **Realität an den einzelnen Universitäten**
 - Breites Fächerspektrum der Universität
 - Differenziertes Kompetenzspektrum einzelner PVAs
 - Exzellente Beziehungen zu einem kleinen Kundenkreis
- **Gemeinsames Handeln als „große“ Universität**
 - Bildung von Patentfamilien
 - Bildung von Technologiepools
 - Daraus ergeben sich gemeinsame Angebote
 - Optimierung der Vermarktung und der Kundenansprache
 - Verwertungserfolge durch passende Kunden und entsprechende Einnahmen

Konkrete Maßnahmen im PIPE-Projekt

- **Erfahrungsabgleich**
 - Lizenznehmer und Kooperationspartner
 - Verwertungsstrategien abstimmen
 - Verträge und rechtliche Grundlagen harmonisieren
- **Pooling von Technologie- und Patentportfolien**
 - Erhöhung der Verwertungschance
 - Technologien entlang der Wertschöpfungskette
 - Gemeinsame Produktstrategie / Technologieangebote
 - Gemeinsamer Auftritt auf Fachmessen und Partnering-Veranstaltungen
- **Informationsaustausch zwischen Uni und PVA**
 - Webbasierter Zugriff auf IP Verwaltungssoftware

Beispiele aus der Poolbildung

- **Bereich Pharmazie**
 - **Biomarker, Stammzellen, Naturstoffe, Assays**
- **Bereich Sensorik**
 - **Laborgeräte, Umweltanalytik, Automobilindustrie, Sicherheitssysteme**
- **Optik**
 - **Fluoreszenzmikroskopie, THz-Technologie, Mikromechanik**
- **Medizintechnik**
 - **Zahnärztliche Prothetik, Oralchirurgie, Labormedizin, Minimalinvasive Chirurgie**

Wertschöpfung durch PIPE für die Universitäten

- **Qualifizierte Zusammenschau – Tiefe und Vernetzung**
- **Bildung von *Know how*-Pools und von „Kollegen“-Pools**
- **Passende hochschulnahe Partner (PVAs)**
- **Also NICHT die Fachspezialisierung der PVA im Markt ist ein Erfolgsfaktor, sondern**
 - **„cloud“-Verwertung – fachliche Spezialkenntnisse oder spezifische Kundenkontakte werden in der Verwertung gemeinsam genutzt**

Wertschöpfung durch PIPE für die Kunden

- **Keine unsortierten, vielfachen Einzelangebote, sondern qualifizierte zusammengefasste Angebote**
- **Zugang der Kunden zu *Know how*-Pools und mehreren Technologieentwicklern gleichzeitig**
- **Kundenspezifische Ansprechpartner „one-face-to-customer“**

Einige Aufgaben liegen noch vor uns

- **Wie generiert man effizient Patentfamilien aus einem wachsenden, oder großen Bestand mit vielen Partnern?**
- **Wie bewertet man den Wert des Einzelbeitrags?**
- **Wie wertvoll ist der Verwertungserfolg?**
- **Wie schafft man einen Interessenausgleich zwischen den Patentverwertungsagenturen und den Universitäten?**

Zukunft und Weiterführung von PIPE

- **Die Zusammenarbeit der Partner ist etabliert, funktioniert auf einer vertrauensvollen Basis und hat sich bewährt**
- **Die Kompetenz einzelner Partner ist anerkannt**
- **Die Technologieorientierung war als Einstieg in die Zusammenarbeit sehr zielführend, jedoch wird die Kundenorientierung immer wichtiger**
- **Die Kunden sollen inhaltlich aufbereitete Angebote bekommen, die spezifisch auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind**
- **Technologie-Scouting für einzelne Kunden wird an Bedeutung gewinnen**

Anmerkungen zur Verwertungsförderung

- **Innovation und Technologietransfer ist noch keine Kernaufgabe der Universitäten**
- **Die Landeshaushaltsmittel für zusätzliche Aufgaben sind knapp**
- **Die notwendigen Veränderungen in der Universität sind gewaltig und nicht im Jahreszyklus zu erreichen**
- **Die Laufzeit der Projektförderung in der signo-Strategieförderung ist erheblich zu kurz, ein Nachfolgeprogramm ist dringend notwendig**

Zusammenfassung

- **PIPE ist ein Projekt der Universitäten**
- **Die enge Zusammenarbeit zwischen den Universitäten in der Patentverwertung ist erfolgreich (und notwendig)**
- **Unser Modell passt vielleicht nicht für jede Universität, könnte aber als Blaupause für eine Ausweitung dienen**
- **Das *Cloud*-Konzept fördert die Qualität der Verwertung**
- **Kundenorientierung ist für eine einzelne Universität alleine nur in geringerem Maße möglich, ist aber am Ende der erfolgsbestimmende Faktor**
- **Für die Partner ist der Aufbau eines gemeinsamen „Customer Relation Managements“ die nächste Herausforderung**



signo

Hochschulen
Schutz von Ideen für die
gewerbliche Nutzung

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!