

## „Beispielhafte“ Prozesse zur effektiven Vermarktung“

–„Der lange Weg zum Markt“–



TransMIT GmbH, PVA in Hessen  
für die fünf Hochschulen:

- Uni Marburg (& Klinikum),
- Uni Giessen (& Klinikum),
- FH Giessen-Friedberg
- FH Wiesbaden
- FH Frankfurt

**SIGNo Netzwerktagung, 26.3.09, Berlin**

## -Flexibilisierungsinstrument der drei Mittelhessischen Hochschulen-

### Zahlen, Daten, Fakten:

- 140 Mitarbeiter in 4 BUs im Mittel 2008
- 90 TransMIT-Zentren
- 100 Professoren –zusätzlich– im Netzwerk

### Dienstleistungen:

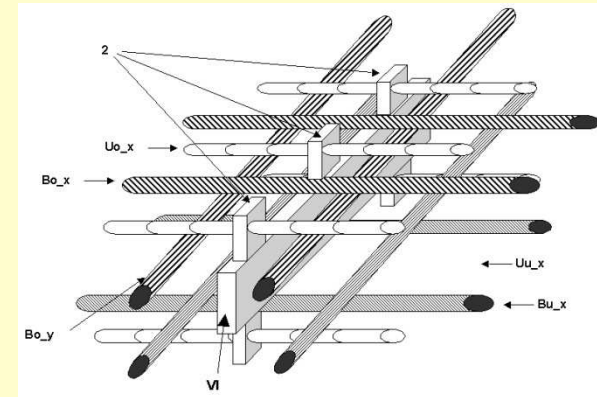
- Fullservice Provider für F&E- (TM-Zentren) und Kommerzialisierung von F&E-Erg.
- Interims- und Beteiligungsmanagement für SpinOffs
- PVA in Hessen (fünf Hochschulen in Hessen, 3 Industriekunden) mit jährlich ca. 20 Verwertungsverträgen



## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag

### Historie:

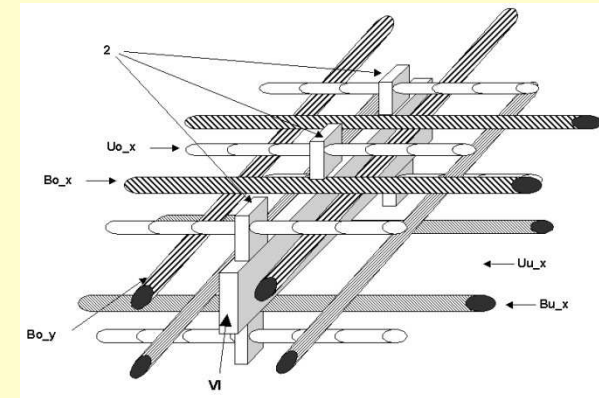
- 1) Frühsommer 2002: Vortrag in FH
- 2) Professor misstraut PVA(TransMIT) und Diplomanden
- 3) Sommer 2002: Befragt T-Transferreferent „Seriosität der TransMIT ?“
- 4) Herbst 2002: Professor traut sich anzurufen
- 5) Herbst 2002: Nach 2 Beratungen -> Recherche & Marktanalyse
- 6) Winter 2002: Erste Patentanmeldung



## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag

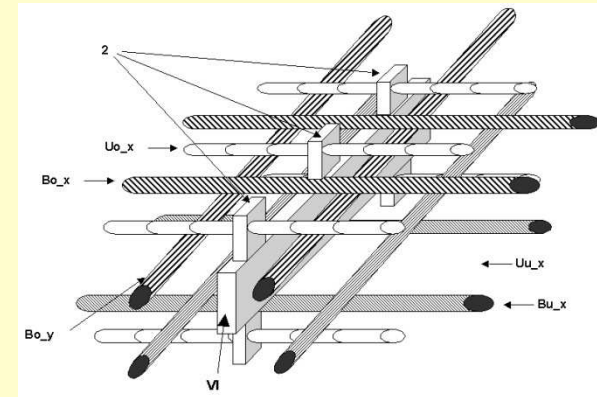
### Historie (Fortsetzung 1):

- 7) Tech-Exposé wird erstellt
- 8) Mehr als 40 Unternehmen werden in DE angesprochen
- 9) 4 zeigen sich interessiert. Hürden: „Weiss nicht: Mitarbeiter“; „Ist das denn sicher (nur Anmeldung)“: Prokurist; „Haben gerade neues Produkt in Zulassung“: MitarbeiterIn; „Hat ja keine Zulassung und wir kein Geld dafür“: Chef
- 10) Marktführer meldet sich: Kommt 2x (F&E-Abteilung) und teilt mit: „Ist doch alles Käse“
- 11) Professor entwickelt weiter
- 12) Suche nach Lizenznehmern wird auf ES, FR, GB, Fi ausgeweitet



## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag

### Historie (Fortsetzung 2):



- 13) Unternehmen aus GB fragt: Ist das auch für „Verbindungsbaugeeignet. Suchen neue Produkte“ (Ja, aber nicht getestet. Meldet sich nie wieder)
- 14) DE-Unternehmen will kaufen, aber zu wenig bezahlen. Nach Absage durch PVA, versucht Unternehmen der PVA noch die Kosten für die eigene, interne Evaluierung aufzudrücken. PVA gewinnt !
- 15) Über diese DE-Unternehmen wird eine Kunde des Unternehmens auf Invention aufmerksam
- 16) Entschluss der PVA: „Nägel mit Köpfen“: „Wir finanzieren zur Steigerung der Attraktivität die Zulassung mit“

## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag

### Historie (Fortsetzung 3):



- 17) Kunde des DE-Unternehmens ist nun brennend interessiert !
- 18) Prof. redet mit Kunden und hört genau zu
- 19) Anpassung der 1ten DE-Anmeldung auf „Kundenwunsch“ (war möglich, da 1te Anmeldung „breit“ genug)
- 20) Prof. entwickelt weiter.  
Resultat: Kundenwunsch noch besser erfüllt !
- 21) Zweite Patentanmeldung Frühjahr 2003 (1 Jahr nach erster Anmeldung)
- 22) Herbst 2003: Beginn von Lizenzverhandlungen mit Kunde
- 23) Winter 2005: Vertragsunterzeichnung (nach Meldung im Herbst 2002 !)

## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag



### Historie (Fortsetzung 4):

- 24) Winter 2005: Zulassung (Start!) auf Kosten PVA /HS
- 25) Andere damals angesprochene Unternehmen werden „hell-hörig“
- 26) Stand Oktober 2006: Zulassung kostet rund 50.000 E, wird aber erst für Feb 2007 erwartet.
- 27) Patentanmeldung drohte nicht erteilt zu werden. Scheint nun gesichert !
- 28) Zulassungs-Gutachter stirbt. Zulassung wird verzögert.
- 29) Vertragswert: Fix: Ca. 1/8 der gesamten jährlichen Einnahmen von Industrie (der FH). Wahrscheinlicher Wert:  
8 Jahre x 50% der jährlichen Gesamteinnahmen der FH von Industrie !
- **Letzter Stand (Okt. 2007): Zulassung –nicht wie geplant in Feb. 2007 sondern im Feb. 2008 !**
- **Ergebnis: Start in Sommer 2002: Umsatzeinnahmen in Sommer 2008 !**

## Beispiel für Verwertungsprozess: - von der Meldung zum Lizenzvertrag

### Historie (Fortsetzung 4):

Soweit die Historie: Nun....

- 30) DIBt verlangt weitere Messungen! /HS
- 31) Gutachter versäumt Frist zur Vorlage von Messungen beim DIBt

**(Stand Okt. 2008)**

**Zwischen-Ergebnis (Stand Okt. 2008):**

**Letzter Stand: Zulassung –nicht wie geplant in Feb. 2007 sondern im Feb. 2008 **NUN im Mai 2009!****

**Aber....**

- 32) Gutachter für weiteres Gutachten, verzögert Abgabe von –einseitigem!– Bericht
- Ergebnis: Zulassungssitzung Juni 2009, Veröffentlichung erst in August/Sept. 2009. Markeintritt im Okt./Nov. 2009 !

**End-End-Ergebnis: Start im Sommer 2002: Umsatz frühestens im Frühjahr 2010 !**

**Nota bene: Es handelt sich um „ein Stück Blech“ (nicht um ein Pharmazeutikum !!)**



# **„Die Lehre aus der Geschichte“ ?**

## **“Forschungsergebnisse zum Markt“**

- **Bedeutet große Chance für die Volkswirtschaft !**
- **Aber erfordert deutlich mehr Geduld und finanziellen, sowie personellen Einsatz !**

**Danke für Ihr Interesse  
und besuchen Sie uns über**

**[www.transmit.de](http://www.transmit.de)**

**oder**

**[www.technologieallianz.de](http://www.technologieallianz.de)**

**oder**

**[www.hipo-online.net](http://www.hipo-online.net)**