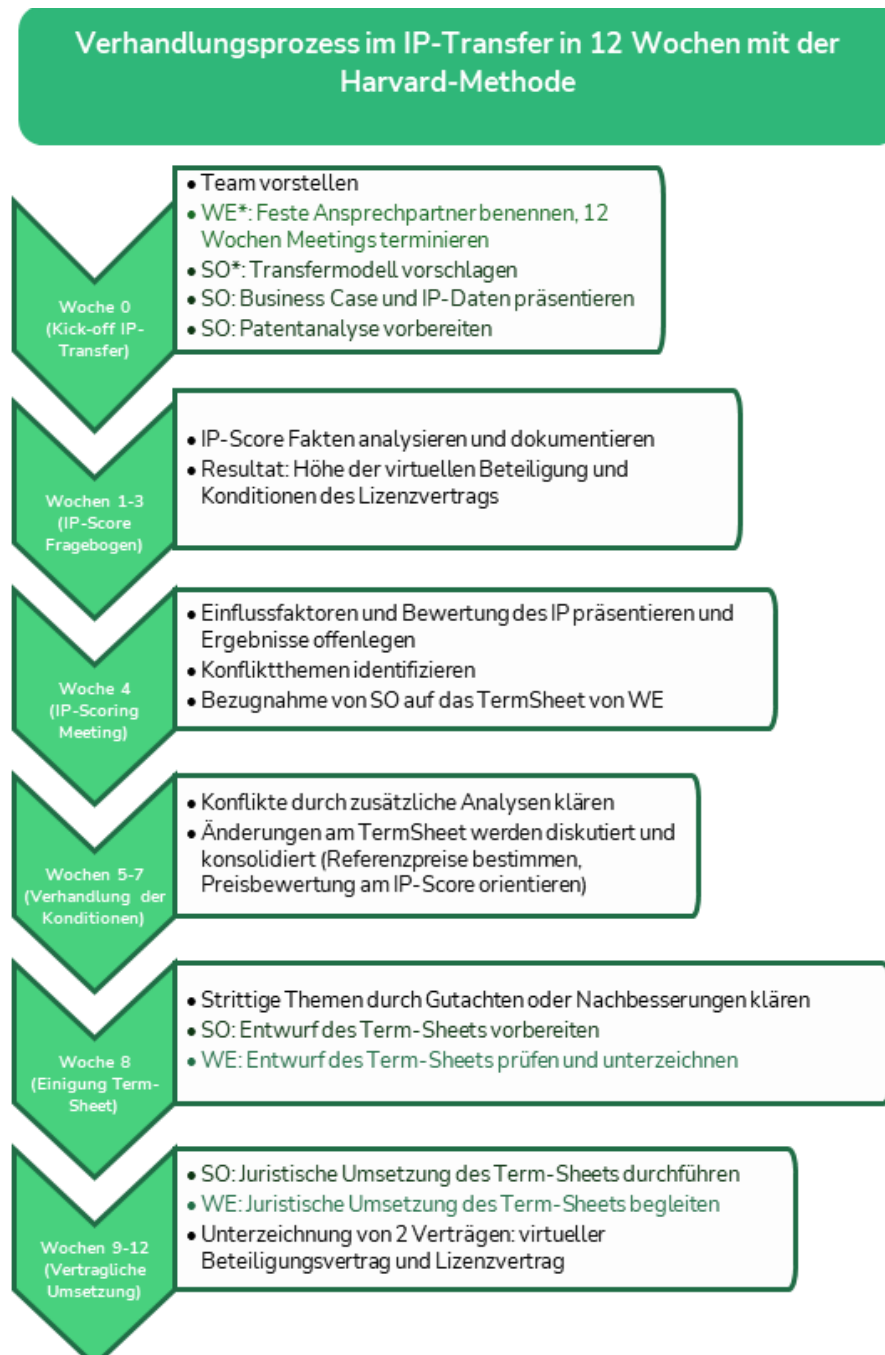




Die Harvard-Methode im IP-Transfer¹ (IP-Transfer fast track)



*WE = Wissenschaftseinrichtung

*SO = Spin-Off

¹ Quellen:

Die Harvard-Methode im IP-Transfer:

https://cms.system.sprind.org/uploads/Harvard_Methode_im_IP_Transfer_08012025_81e265ee99.pdf



Die Harvard Methode wurde entwickelt für Wissenschaftseinrichtungen und Spin-offs zur erfolgreichen und nachhaltigen IP-Übertragung.

- **Ziel:** Win-Win-Verhandlungen durch sachliche und strukturierte Ansätze.
- **Herausforderungen:**
 - Bewertung von IP-Wert und Marktpotenzial.
 - Spin-offs ohne Verhandlungserfahrung gegenüber institutionellen Partnern.
 - Mangelnde Transparenz und Zeitdruck führen zu Ineffizienz.
- **Lösung:** Kooperation und Fokus auf gemeinsame Interessen statt reiner Preisverhandlung.

Erfolgreich verhandeln mit der Harvard-Methode

Die Harvard-Methode konzentriert sich auf Interessen statt. Dies bedeutet, dass Verhandlungspartner nicht an starren Forderungen festhalten, sondern ihre tatsächlichen Bedürfnisse und Ziele offenlegen. Durch diese Herangehensweise können nachhaltige Lösungen geschaffen werden, die beiden Seiten Vorteile bieten.

Wichtige Prinzipien der Harvard-Methode zur Vermeidung von Verhandlungsproblemen:

- **Fokus auf Interessen statt Positionen:** Bedürfnisse aller Parteien berücksichtigen, um nachhaltige Lösungen zu entwickeln.
- **Trennung von Mensch und Problem:** Klare Kommunikation und sachliche Argumentation sichern eine konstruktive Atmosphäre.
- **Transparenz durch objektive Kriterien:** Nutzung standardisierter Bewertungsmodelle (z. B. IP-Scorecards) zur Schaffung einer nachvollziehbaren Entscheidungsgrundlage.
- **Entwicklung kreativer Optionen:** Lösungen erarbeiten, die beiden Seiten Nutzen bringen.

Herausforderungen in Verhandlungen:

- **Verlustaversion:** Angst vor Verlusten wird stärker gewichtet als potenzielle Gewinne.
- **Nullsummendendenken:** Die Wahrnehmung der Verhandlung als reinen Verteilungskampf verhindert kreative Lösungen.



- **Fixierung auf eine Lösung:** Eingeschränkter Blickwinkel verhindert alternative Lösungsansätze.
- **Ankereffekt:** Frühzeitige Festlegung auf einen Preis erschwert objektive Verhandlungen.

Durch die bewusste Anwendung der Harvard-Methode lassen sich diese Herausforderungen umgehen und eine konstruktive, faire Verhandlung ermöglichen.

Fazit

- Die Harvard-Methode ermöglicht sachliche, faire und effiziente IP-Verhandlungen.
- Durch klare Strukturen, transparente Kriterien und die Fokussierung auf gemeinsame Interessen werden nachhaltige Lösungen geschaffen.
- Wissenschaftseinrichtungen und Spin-offs profitieren gleichermaßen von einem partnerschaftlichen Ansatz im Technologietransfer.