



Leitfaden: Verhandlung von Technologietransfervereinbarungen¹

Dieser Leitfaden bietet Gründungsteams und Forschern praxisorientierte Empfehlungen zur erfolgreichen Verhandlung von Technologietransfervereinbarungen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

1. Einführung in den Technologietransfer

- **Definition:** Der Technologietransfer ermöglicht es, geistiges Eigentum (Intellectual Property, IP), das in öffentlich finanzierten Universitäten und Institutionen entwickelt wurde, in den privaten Markt zu überführen.
 - **Bedeutung für Gründer:** Für Wissenschaftler, die Unternehmer werden möchten und ihre eigene Forschung kommerziell nutzen wollen, ist eine Technologietransfervereinbarung unerlässlich, um die rechtlichen Nutzungsrechte am IP zu sichern.
-

2. Schritte zum erfolgreichen Technologietransfer

- **Kontaktaufnahme mit dem Technologietransferbüro (TTO) der Universität**
 - **Zweck:** Das TTO koordiniert den rechtlichen Prozess, der es ermöglicht, Forschungsergebnisse in den Markt zu bringen.
 - **Aufgaben des TTO:**
 - Unterstützung bei der Anmeldung von Patenten.
 - Beratung zu Lizenzierungsmodellen und Verhandlungsstrategien.
- **Auswahl des geeigneten Lizenztyps**
 - **Exklusive Lizenz:** Nur ein Lizenznehmer erhält das Recht, die Technologie zu nutzen.
 - **Nicht-exklusive Lizenz:** Mehrere Lizenznehmer können die Technologie nutzen.
 - **Teil-exklusive Lizenz:** Einschränkung der Nutzung auf bestimmte geografische Regionen oder Technologiebereiche.

¹ Quellen:

Lipper, Royalty Entitlement Lipper Original Study: <http://www.pacificroyalties.com/wp-content/files/Royalty-Entitlement-Lipper-Original-Study.pdf>

Cremades, A., Forbes: <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/08/19/debt-vs-equity-financinpros-and-cons-for-entrepreneurs/>



Investoren bevorzugen in der Regel exklusive Lizenzen, da sie Wettbewerb reduzieren und einen klaren Marktvorteil bieten.

- **Finanzielle Aspekte der Lizenzierung**

- **Lizenzgebühren (Royalties):** Regelmäßige Zahlungen basierend auf dem Umsatz oder Gewinn, der durch die lizenzierte Technologie erzielt wird.
- **Eigenkapitalbeteiligung:** Die Universität erhält Anteile am Unternehmen als Gegenleistung für die Lizenz.

	Vorteile	Nachteile
Lizenzgebühren (Royalties)	Vorhersehbare Zahlungen, keine Veränderung der Eigentümerstruktur	Reduzierung des Gewinns, mögliche Beeinträchtigung des Cashflows
Eigenkapitalbeteiligung	Keine sofortigen Zahlungen, Ausrichtung der Interessen von Universität und Unternehmen	Komplexere Eigentümerstruktur, potenziell längere Verhandlungsdauer

3. Wichtige Vertragsbedingungen und bewährte Praktiken

- **Einmalige Zahlungen:** Festlegung einer Zahlung bei Vertragsabschluss.
- **Meilensteinzahlungen:** Zusätzliche Zahlungen, die bei Erreichen bestimmter Unternehmensziele fällig werden.
- **Jährliche Wartungsgebühren:** Deckung der Verwaltungskosten für die Aufrechterhaltung des Patents.
- **Unterlizenzierungsgebühren:** Anteil der Einnahmen aus der Vergabe von Unterlizenzen an Dritte.
- **Anti-Dilution-Schutz:** Mechanismen, die sicherstellen, dass der Anteil der Universität bei zukünftigen Finanzierungsrunden nicht unverhältnismäßig verwässert wird.
- **Leistungsanforderungen:** Festlegung von Meilensteinen, um sicherzustellen, dass die Technologie aktiv genutzt und weiterentwickelt wird.
- **Kaufoption:** Möglichkeit für das Unternehmen, das Patent zu einem späteren Zeitpunkt vollständig zu erwerben.



- **Übertragbarkeit:** Regelungen, ob und unter welchen Bedingungen die Rechte aus dem Vertrag an Dritte übertragen werden können.
 - **Vertragsbeendigung:** Klar definierte Bedingungen für die Laufzeit des Vertrags und mögliche Gründe für eine vorzeitige Beendigung.
-

Wichtige Hinweise:

- Die Bedingungen von Technologietransfervereinbarungen unterscheiden sich je nach Land, Universität und Forschungsbereich.
- Eine frühzeitige rechtliche Beratung ist essenziell, um mögliche Fallstricke zu vermeiden.
- Der Austausch mit anderen Gründern, die bereits ähnliche Prozesse durchlaufen haben, kann wertvolle Einblicke liefern.
- Eine sorgfältige Vorbereitung und Verhandlung der Verträge schafft die Basis für eine erfolgreiche Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen.