

## Wissens- und Technologietransfer

**Beim diesjährigen 29. Treffen der VBU-Business-Managerinnen in den Life Sciences in den Räumen der DECHEMA wurde das Thema „Erfolgreiche Gestaltung von Wissens- und Technologietransfer“ aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln erörtert. Die rund 25 Teilnehmerinnen erhielten dabei einen guten Überblick, welche Rolle das Thema für Forschungseinrichtungen, Patentvermarktungsagenturen, Unternehmen und Venture-Capital Firmen spielt.**

Laut einer US-Studie werden nur 12% der Wirkstoffe von der Industrie entwickelt. 88% stammen demnach aus der akademischen Forschung und späteren Einlizensierungen. *Dr. Petra Köhler*, Technology Manager bei der Ascenion GmbH, stellte in ihrem Vortrag die zunächst die Grundprinzipien des Technologietransfers vor. und ging auf die unterschiedlichen Typen von Technologietransferbüros ein. Außerdem erläuterte sie, wie ein Lizenzvertrag ausgestaltet werden kann. Der Erfolg von Technologie-Transfer mit Forschungseinrichtungen hängt von verschiedenen Faktoren ab - wichtig sind u.a. erfahrene Projektverantwortliche, eine kritische Masse, ein Commitment aller Beteiligten und ein umfassendes IP-Management.

„Neue Wege von der Forschung zum Produkt gemeinsam zum Technologietransfer“ war das Thema von *Dr. Ruth Herzog*, Leiterin Technologietransfer m Deutschen Krebsforschungszentrum (DKFZ) in Heidelberg. Wenn im Rahmen von Technologietransfer Innovationen aus der akademischen Forschung in den Markt befördert werden, ist ein wesentliches Ziel für den Anbieter, sein Wissen zu Geld zu machen; dies wird durch Kooperationen, Lizenzierungen und Ausgründungen erreicht. Ruth Herzog gab Empfehlungen, wie man die verschiedenen Interessen der Stakeholder berücksichtigen kann. In ihrem Vortrag wurde deutlich, wie die Forschung sich gewandelt hat, welche Faktoren und Erfahrungen Translations-Prozesse unterstützen und wie Erfolge gemessen werden können. Sie stellte außerdem kurz die strategische Partnerschaft des DKFZ mit Bayer HealthCare vor, die Prozesse und einen Austausch auf Augenhöhe ermöglicht. Eine zentrale Rolle innerhalb des Technologietransfer-Prozesses spiele dabei der Wissenschaftler selbst.

*Dr. Jürgen Walkenhorst*, Leiter des Bereichs Life Sciences bei der PROVendis GmbH in Mülheim, ging in seinem Vortrag „Verträge im Technologietransfer- und gelebte Praxis“ auf die unterschiedlichen Vertragsarten der verschiedenen Parteien ein. Dabei sei die Vermeidung von Risiken und Haftung besonders wichtig. Er stellte die einzelnen Schritte von der Evaluierung und Patentierung bis hin zur Kommerzialisierung vor. Zusätzlich erläuterte er, welche Punkte bei Geheimhaltungsverträgen zu beachten sind. Die Bestandteile eines solchen Vertrages reichen u.a. dabei von der Spezifizierung der beteiligten Personen über die Definition des Nutzens für den Geber bis hin zu Haftungsausschlüssen. Zudem stellte Dr. Walkenhorst das Arbeitnehmererfindungsgesetz vor: Danach hat der Arbeitnehmer eine

Melde- und Übertragungspflicht an Erfindungen gegenüber seinem Arbeitgeber; im Gegenzug unterliegt dieser einer Anmelde- und Vergütungspflicht gegenüber dem Arbeitnehmer. Über die verschiedenen Vertragsarten und deren genauen Inhalte sollte man sich bereits im Vorfeld etwaiger Patentierungen genau informieren.

*Dr. Joern-Peter Halle*, Senior Vice President, Head of External Innovation and Global R&D Healthcare bei Merck KGaA in Darmstadt, widmete sich in seinem Vortrag „Externe Innovation bei Merck Serono“ der Frage, wie Aktivitäten gemeinsam mit internen und externen Partnern gestaltet werden können. Merck verfügt über hochvernetzte globale Hubs und ein Netzwerk von Allianzen. Anhand des sogenannten TIP-Modells (Translational Innovation Platforms), das sich in 4 Bereiche von Onkologie, Immunonkologie, Immunologie und Globalem Gesundheitsmanagement aufteilt, machte er deutlich, wie wissenschaftliche Aktivitäten vorangetrieben werden können. Die Herausforderung für ein Großunternehmen liegt dabei vor allem darin, im Spannungsfeld zwischen vorgegebenen Strukturen und Zielen einerseits und der notwendigen Kreativität andererseits aus Ideen Innovationen zu machen.



29. Managerinnen-Treffen bei der DECHEMA in Frankfurt am Main

„Venture financed Healthcare Innovation“ war das Vortragsthema von *Dr. Karsten Fischer*, Partner bei BioMed Partners AG in Basel. Seiner Einschätzung nach ist die DACH-Region mit ihrer Life Science Branche ein idealer Standort, an dem sehr anwendungsbezogen geforscht wird. Besonders in den Bereichen Biotechnologie, Medizintechnik und Pharma werden zahlreiche Patente angemeldet. Dennoch mangelt es – auch im internationalen Vergleich – an Venture-Kapital. Zudem ist es oft schwierig, die beteiligten Akteure zusammenzubringen, denn häufig treffen bei Forschungseinrichtungen, Biotechnologie- und Pharmafirmen komplexe Interessen und Fragestellungen aufeinander. Forschungseinrichtungen orientieren sich häufig weder an Industriestandards noch an Marktbedürfnissen. Der Pharmabereich ist sehr politisch orientiert und oftmals sind bürokratische Hürden zu nehmen. Den Vorteil der Biotechnologie-Branche sieht Dr. Fischer in der hohen Motivation der Gründer und in deren schnellem Handlungsspielraum.

Die Vorträge der Referenten zeichneten ein komplexes Gesamtbild des Technologietransfers. Dabei ist er sowohl für die forschenden Einrichtungen wie für die Marktteilnehmer unerlässlich; umso wichtiger ist eine gute Zusammenarbeit und eine profunde Kenntnis der Rahmenbedingungen und Möglichkeiten.