

## VERMARKTUNG VON UNI-ERFINDUNGEN ODER DIE SUCHE NACH DEM GEEIGNETEN INDUSTRIELLEN PARTNER

### Erfindung gemacht – was nun?

Forschende der Universitäten Bern und Zürich sowie der beiden zugehörigen Universitäts-spitäler melden Unitectra jährlich gegen 100 neue Erfindungen. Nach gründlicher Evaluation werden rund 50 dieser Erfindungen zum Patent angemeldet. Dies geschieht entweder direkt mit einem an der Kommerzialisierung interessierten Unternehmen oder auf eigenes Risiko der Universität. Für viele Erfinder stellt die Patentierung vor allem eine Anerkennung ihrer innovativen Leistungen dar und ist zudem ein willkommener zusätzlicher Leistungsausweis neben der Publikationsliste. Die Patentanmeldung signalisiert jedoch nicht das Ende eines Prozesses, sondern bedeutet im Gegenteil den Startschuss für den oft langen und schwierigen Weg hin zur kommerziellen Nutzung der Erfindung. Denn eine Patentierung macht für die Universität nur Sinn, wenn daraus früher oder später auch ein Produkt entsteht, das am Markt erfolgreich ist.

### Der lange Weg von der Erfindung zum marktfähigen Produkt

Universitäts-Erfindungen verkaufen sich in den seltensten Fällen selber. Es kommt zwar vor, dass die Publikation der Ergebnisse in einer Top-Zeitschrift wie Nature oder Science das Interesse möglicher Industriepartner weckt, dies stellt jedoch die grosse Ausnahme dar. Viele Firmen, vor allem die grossen, bekannten Unternehmen, erhalten wöchentlich Dutzende von Technologieangeboten, d.h. es besteht ein harter Konkurrenzkampf, in dem es nicht einfach ist, sein eigenes Angebot aus der Masse herauszuheben, damit es genügend Aufmerksamkeit erhält. Kommt dazu, dass universitäre Erfindungen in den allermeisten Fällen weit von einem Produkt entfernt sind, was das Risiko für die Firma erhöht. Oft bedarf es noch jahrelanger intensiver Arbeit, um aus der Erfindung ein marktreifes Produkt zu entwickeln.

Selbst wenn die Erfindung gut ins Entwicklungs-Portfolio einer Firma passt, steht das Projekt in der Regel in direkter Konkurrenz zu einem Dutzend firmeninterner Forschungs- und Entwicklungsprojekte, welche ihrerseits um den limitierten Forschungs-Etat kämpfen. Das Hauptziel bei den Vermarktungsbemühungen besteht deshalb darin, einen geeigneten Firmenvertreter vom Nutzen der Erfindung zu überzeugen, damit sich diese Person innerhalb des Unternehmens für das Projekt einsetzt und die Entscheidungsträger von dessen Nutzen überzeugt. Der Technologietransfer zwischen Universität und Wirtschaft ist ein "people business" – die Kontakte der Forschenden zu Firmen sind deshalb oft entscheidend. Unitectra übernimmt einen grossen Teil der Vermarktungsaktivitäten, wobei die enge Zusammenarbeit mit den Forschenden und deren Engagement jedoch für den Erfolg unerlässlich sind.

### Der Technologietransfer ist ein "people business" – die Kontakte der Forschenden zu Firmen sind oft entscheidend.



### FORSCHENDE ALS VERKÄUFER



Dr. Herbert Reutimann,  
Geschäftsführer Unitectra

**Das Einwerben von Drittmitteln ist eine der hauptsächlichen Aufgaben jeder Forschungsgruppenleiterin und jedes Gruppenleiters. Egal, ob es sich um einen Antrag beim SNF, der KTI, bei einem EU-Forschungsprogramm, einer Stiftung oder irgend einem anderen Geldgeber handelt oder ob das Ziel darin besteht, eine Firma für eine Zusammenarbeit zu gewinnen: Es gilt, sein Arbeitsgebiet und die Projektziele möglichst interessant und seine bisherigen Leistungen positiv darzustellen. Die Personen, welche den Antrag beurteilen, sollen vom vorgeschlagenen Projekt überzeugt, oder noch besser, begeistert werden. Die Forschenden werden damit zu Verkäufern ihrer Arbeit und ihrer selbst. Ihre "Verkäuferqualitäten" haben einen entscheidenden Einfluss auf den Forschungssetat der Gruppe.**

**Sehr ähnlich präsentiert sich die Situation, wenn ein kommerziell interessantes Forschungsergebnis vorliegt und es darum geht, eine Firma für den Einstieg in das Projekt zu begeistern. Muss dieser Firmenpartner neu gesucht werden, sind gute Verkäuferqualitäten gefragt.**

**Technologietransfer zwischen Universität und Wirtschaft ist "people business". Die Forschenden spielen deshalb bei der Vermarktung von Erfindungen als Know-how-Träger und wegen ihren oft weit verzweigten Kontakten eine wichtige Rolle. Studien aus den USA zeigen, dass zwischen 30% und 50% der von Universitäten abgeschlossenen Lizenzverträge auf Kontakte der Forschenden zurückgehen. Ähnliche Erfahrungen haben auch wir in unserer gut zehnjährigen Tätigkeit gemacht. Aus diesem Grund legen wir bei Unitectra einen so grossen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit den Forschenden. Die über 40 neu abgeschlossenen Lizenzverträge im letzten Jahr zeigen, dass sich dieser Ansatz bewährt.**

### Auswahl von möglichen Lizenznehmern

Die eigentliche Arbeit beginnt mit der Identifizierung von möglichen Firmenpartnern, was bei der immensen Zahl von Firmen im In- und Ausland oft der Suche nach der Nadel im Heuhaufen entspricht. Trotzdem ist eine gezielte Selektion wichtig, damit die Kontaktpersonen bei den Firmen nicht mit unpassenden Angeboten belästigt werden. Neben den bereits erwähnten Kontakten der Forschenden zu Unternehmen, nutzt Unitectra bei dieser Suche eine Reihe von anderen Kanälen, z.B. bestehende Kontakte zu vielen Firmen aus der langjährigen Tätigkeit, Patentdatenbanken, Referentenlisten von wissenschaftlichen Kongressen etc. Eine wachsende Bedeutung hat zudem das Internet, sei es bei der Informationsbeschaffung über das profane „googeln“, dem Aufschalten von Technologieangeboten auf der eigenen Unitectra Website ([www.unitectra.ch](http://www.unitectra.ch)) oder dem seit kurzem operativen, nationalen Portal der Technologietransfervereinigung swiTT ([www.switt.ch](http://www.switt.ch)) oder auch durch die Kooperation mit professionellen Internet-Technologiebrokern, welche beim Finden von geeigneten Unternehmen nützlich sein können (siehe Kasten rechts). Die aus dieser Suche entstandene Firmenliste wird mit den Forschenden besprochen und es wird vereinbart, wer welche Kontakte etabliert.

### Erstellung des Technologieangebots

Der Kontakt mit potenziellen Firmenpartnern erfolgt entweder telefonisch, wenn bereits gute Kontakte von früher bestehen, oder schriftlich auf elektronischem Weg. Verantwortliche von Firmen für die Einlizenzierung neuer Technologien entscheiden gemäss Statistiken in der Regel innerhalb von 10 (!) Sekunden, ob ein Technologieangebot intern überhaupt näher evaluiert werden soll oder verworfen wird. Technologieangebote müssen deshalb die Erfindung und vor allem ihren Nutzen den kontaktierten Firmenvertretern in kurzer, präziser und attraktiver Form präsentieren, damit sie überhaupt für eine nähere Prüfung in Betracht gezogen werden. Eine aussagekräftige Figur/Darstellung ist als Blickfang und zur Illustration sehr nützlich. Unitectra unterstützt die Forschenden bei der Erstellung des Technologieangebots und übernimmt die Koordination der Marketingaktivitäten.

### Hartnäckigkeit lohnt sich

Die Identifizierung der richtigen Ansprechpartner innerhalb der ausgewählten Firmen ist normalerweise zeitaufwändig. Trotzdem lohnt sich der Aufwand, weil die persönliche Ansprache die Erfolgchancen erhöht und auch ein oft notwendiges Nachfassen ermöglicht. Eine gewisse Hartnäckigkeit lohnt sich, um von Firmen eine zuverlässige Antwort auf ein Technologieangebot zu erhalten. Auch eine Absage kann dabei wichtige Hinweise über den Wert der Erfindung, die Marktchancen oder über allfällige andere Einsatzgebiete liefern, welche für die weiteren Vermarktungsaktivitäten wichtig sein können. Signalisiert eine Firma Interesse an einem Angebot, so gilt es den Kontakt aktiv zu pflegen und detailliertere Entscheidungsgrundlagen zu liefern. Hier ist wiederum das Fachwissen der Forschenden gefragt. Solche Kontakte erfolgen im Allgemeinen unter einem Geheimhalteabkommen, um die Vertraulichkeit der Informationen zu wahren.

Fällt die firmeninterne Evaluation positiv aus, so kommt es entweder direkt zum Abschluss einer Lizenz oder häufig zunächst zu einer Option. Eine solche Option gibt der Firma die Möglichkeit, die Technologie für eine gewisse Zeit einer vertieften Evaluation zu unterziehen. Erst nach Abschluss dieser detaillierten Prüfung wird dann über eine definitive Lizenzierung entschieden. Unitectra übernimmt in dieser Phase das Aushandeln und Aufsetzen der entsprechenden Verträge.

Die Suche nach einem Lizenznehmer für universitäre Technologien ist oft ein schwieriger und langwieriger Prozess, der nicht immer von Erfolg gekrönt ist. Trotz der modernen Kommunikationsmittel spielen persönliche Kontakte, Sympathien, die Glaubwürdigkeit der Forschenden und der akademischen Institution eine grosse Rolle. Eine gute Abstimmung des Vorgehens zwischen den Forschenden und den Mitarbeitenden von Unitectra sowie die Koordination der Vermarktungsaktivitäten sind dabei entscheidende Erfolgskriterien.



**Eine Patentierung macht für die Universität nur Sinn, wenn daraus früher oder später auch ein Produkt entsteht, das am Markt erfolgreich ist.**

### Technologie-Portale:

#### [www.unitectra.ch](http://www.unitectra.ch)

Homepage der Unitectra. Technologien der Universitäten Zürich und Bern sowie der zugehörigen Universitätsspitäler. Neben den Technologieangeboten der betreuten Institutionen finden sich viele andere nützliche Informationen.

#### [www.switt.ch](http://www.switt.ch)

Homepage der Schweizer Vereinigung der Technologietransferfachleute. Auf der Homepage findet sich eine einzigartige, nationale Datenbank für Technologieangebote mit zur Zeit bereits über 120 aktuellen Angeboten. Diese Datenbank kann von allen Schweizer Hochschulen genutzt werden und soll so die kritische Masse erreichen, welche notwendig ist, um das Interesse der Wirtschaft zu gewinnen. Diverse Hochschulen aus der ganzen Schweiz, darunter auch die Universitäten Bern und Zürich und die assoziierten Spitäler, nutzen das Angebot bereits.

#### [www.techex.com](http://www.techex.com)

Auf Universitäten ausgerichtete Technologie-datenbank mit rund 12'000 lizenzierbaren Technologien. Hauptsächlich für zukunftssträchtige Technologien im biomedizinischen Sektor.

#### [www.pharma-transfer.com](http://www.pharma-transfer.com)

Kostenpflichtige Datenbank zur Vermittlung von neuen pharmazeutischen Wirkstoffen. Die aufgeschalteten Technologien werden von der Vermittlungsagentur einzeln redigiert und an Abonnenten verschickt. Die Datenbank gehört zum gleichen Konzern wie die oben erwähnte techex-Datenbank.

#### [www.pharmalicensing.com](http://www.pharmalicensing.com)

Grösste Technologiedatenbank im Pharmasektor. Technologien werden unredigiert aufgeschaltet. Firmen können ihre Interessen über ein Profil deponieren und erhalten sodann gezielte Angebote. Die Registrierung ist kostenpflichtig.



## DER ENTWICKLUNGSFONDS VON UNITECTRA AN DER UNIVERSITÄT ZÜRICH



Rehabilitation-Entwicklung von Hocoma

Mit dem Entwicklungsfonds kann Unitectra an der Universität Zürich Projekte finanziell unterstützen, welche die Umsetzung von Forschungsergebnissen in neue Produkte und Dienstleistungen zum Ziel haben. Der Fonds wurde vor rund vier Jahren mit privaten Mitteln der E+B Schwyzer-Stiftung geöffnet. Bisher konnten neun Projekte aus ganz unterschiedlichen Fachbereichen gefördert werden, wobei in vier Fällen das Produkt bereits auf dem Markt erhältlich ist.

Beispiele von geförderten Projekten sind die Spin-off-Firmen Academic Software Zurich, ein mit dem sehr benutzerfreundlichen Produkt "Citavi" in der Literaturverwaltung und Wissensorganisation tätiges Unternehmen ([www.citavi.com](http://www.citavi.com)), die in der Erdölexploration tätige Firma Spectraseis, welche eine am Physikalischen Institut entwickelte Methode kommerzialisiert ([www.spectraseis.com](http://www.spectraseis.com)) und die im Bereich der Rehabilitation aktive Firma Hocoma mit ihrem Produkt Erigo ([www.hocoma.com](http://www.hocoma.com)), das in enger Zusammenarbeit mit der Universitätsklinik Balgrist entwickelt wurde. Alle diese Beispiele konnten in der wichtigen Anfangsphase von einer sog. Seed-Finanzierung durch den Entwicklungsfonds profitieren.

Forschende der Universität Zürich, die ein auf die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen ausgerichtetes Projekt haben und sich für eine Unterstützung bewerben möchten, wenden sich direkt an Unitectra ([mail@unitectra.ch](mailto:mail@unitectra.ch), Tel. 044 634 44 01). Unitectra bemüht sich, diese bewährte Fördermöglichkeit künftig auch für Projekte an der Universität Bern bzw. am Inselspital anbieten zu können und ist auf der Suche nach entsprechenden Geldgebern.

### HABEN SIE GEWUSST, DASS ...

- ...Unitectra Sie gerne unterstützt bei Vertragsverhandlungen für Zusammenarbeiten mit der Industrie und Ihnen dafür jederzeit Vertragsvorlagen liefert?
- ...man kein kommerziell interessantes biologisches Material (Substanzproben, Plasmide, Antikörper etc.) an Dritte (inkl. Uni) übergeben sollte, ohne ein Material Transfer Agreement unterzeichnet zu haben?
- ...eine Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnet werden sollte, bevor man vertrauliche Informationen an Dritte weitergibt?
- ...dass Unitectra Sie beim Abschluss von Verträgen zu klinischen Studien berät und dass dafür ein Standardvertrag (Beispiel Clinical Study Agreement) zur Verfügung steht?
- ...dass die Dienstleistungen von Unitectra allen Angehörigen der Universität und deren Spitäler kostenlos zur Verfügung stehen?
- ...dass Unitectra einen Jahresbericht publiziert, der über die Website abgerufen oder bei Unitectra bestellt werden kann?

Auf der Homepage von Unitectra ([www.unitectra.ch](http://www.unitectra.ch)) finden Sie zudem die Richtlinien für Technologietransfer, unter anderem zu den Themen:

- ▶ Patente
- ▶ Verträge
- ▶ Software und ICT-Projekte
- ▶ Firmengründung
- ▶ Richtlinien kommerzielle Verwertung

## TRANSFER-TICKER 2. HALBJAHR 2006

- 
- 27.06.2006: Die **Universität Bern** und das **Inselspital Bern** reichen gemeinsam mit der ETH Zürich ein Patent über eine neuartige Feedback Steuerung von Anästhesie-Systemen ein.
- 18.07.2006: Die Klinik für Kardiologie des **Universitätsspital Zürich** (Prof. Rolf Jenni) vereinbart mit der Firma Carag AG eine Forschungszusammenarbeit zur Entwicklung eines neuartigen Herzklappen-Ersatzes. Die Firma wurde durch die Technologieangebote-Seite der Unitectra-Homepage auf das Projekt aufmerksam.
- 02.08.2006: ESBATech, eine Spin-off Firma der **Universität Zürich** im Bereich Antikörper-Fragmente, gibt den Abschluss der zweiten Finanzierungsrunde im Umfang von 50 Millionen CHF bekannt.
- 08.08.2006: Die HNO-Klinik des **Inselspitals Bern** startet mit einem weltweit tätigen Hersteller von Cochlea-Implantaten ein KTI-Projekt, für welches die KTI einen namhaften Betrag ausrichtet.
- 25.09.2006: Ein von Prof. Rudolf Gmür am Institut für orale Biologie der **Universität Zürich** entwickelter monoklonaler Antikörper gegen einen Indikatorkeim von aggressiver Parodontitis wird an die Firma Dentognostics in Jena lizenziert. Die Firma plant, einen diagnostischen Schnelltest für die Zahnarztpraxis zu entwickeln.
- 06.10.2006: Das Astronomische Institut der **Universität Bern** schliesst mit der Firma u-blox in Thalwil einen Vertrag ab über die Berechnung und Lieferung von präzisierten GPS-Satelliten Bahndaten.
- 30.11.2006: Molecular Partners, eine Spin-off Firma der **Universität Zürich**, schliesst mit Schering AG (Berlin) einen Zusammenarbeits- und Lizenzvertrag über die Verwendung der von Molecular Partners entwickelten Antikörper-ähnlichen Verbindungen (DARPin) gegen ein Krebs-Antigen ab.
- 26.12.2006: Kurz vor Weihnachten wird der 247. Vertrag des Jahres 2006 über eine Klinische Studie für die **Universitätsspitäler Bern und Zürich** abgeschlossen. Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr beträgt 55%.

Bei Fragen richten Sie sich bitte an:

### Unitectra Technologietransferstelle

Zürich Möhrlistrasse 23  
CH-8006 Zürich  
044 634 44 01

Bern Gesellschaftsstrasse 25  
CH-3012 Bern  
031 631 37 81

Kontakt mail@unitectra.ch  
www.unitectra.ch und  
www.spinoff.ch