

Von der guten Idee zum marktreifen Produkt

Von einer im Forschungslabor entwickelten Idee bis zu einem marktfähigen Produkt ist es ein weiter Weg. Dank des «TT-Fonds» kann die Universität Zürich Technologietransferprojekte seit einigen Jahren auch finanziell unterstützen – mit überaus erfreulichen Resultaten.

Theo von Däniken

Ob ein Gerät zur Mobilisierung von teilweise gelähmten Patienten, eine Software zur Literaturverwaltung oder eine Methode zur Lokalisierung von Erdöl- oder Erdgasvorkommen: Die Ideen, die aus den Labors und Büros der Universität Zürich stammen, sind vielversprechend. Bis daraus jedoch Produkte mit Marktreife werden, braucht es einiges. Die Technologietransferstelle der Universität Zürich, Unitectra, unterstützt Forschende in diesem Prozess mit Beratung und Dienstleistungen. Manchmal benötigen Projekte aber schlicht auch Geld. «Oft sind nach der Forschungsarbeit die Produkte noch nicht so weit ausgereift, dass sie für Investoren aus der Wirtschaft interessant sind», erklärt Unitectra-Geschäftsführer Herbert Reutimann. Hier kann Unitectra dank des 2001 durch private Gelder der «G+B Schwyzer-Stiftung» geäußerten TT-Fonds Projekte auch finanziell unterstützen.

Bisher profitierten acht Projekte von der Anschubhilfe des Fonds. Sieben davon sind bereits erfolgreich abgeschlossen oder stehen kurz vor dem Abschluss, nur ein Einziges hat die Ziele nicht erreicht. «Als wir den Fonds einrichteten, hofften wir, dass vielleicht die Hälfte der Projekte erfolgreich sein werden, da das Risiko in dieser frühen Projektphase hoch ist. Diese Erwartung wurde nun deutlich übertroffen», freut sich Unitectra-Geschäftsführer Herbert Reutimann.

Auf der Suche nach Ölfeldern

Dank der Unterstützung des TT-Fonds konnte beispielsweise die Firma Spectraseis Sensoren für einen Feldtest in Brasilien mieten. Spectraseis vermarktet eine am Physik-Institut der Universität Zürich mitentwickelten Methode zur vereinfachten Suche nach Öl- und Gasvorkommen. «Der erfolgreich verlaufene Test war die Voraussetzung für die weitere Entwicklung unseres Projekts», sagt Martin Wagen, Geschäftsführer des 2003 gegründeten Spin-offs.

Spectraseis misst natürliche seismische Wellen von niederer Frequenz und verarbeitet die gesammelten Daten. Ist Öl oder Erdgas in Gesteinsschichten eingelagert, haben die Wellen ein spezifisches Muster, das Spectraseis mit ihrer Software in kartographische Darstellungen umsetzen kann. Öl- und Erdgasvorkommen können dadurch schneller und kostengünstiger lokalisiert und Standorte für Probebohrungen genauer bestimmt werden.

Gezielte Hilfe

«Die Unterstützung durch den TT-Fonds kam für uns in einem entscheidenden Moment», so Geschäftsführer Wagen, «weil zu diesem Zeitpunkt Banken oder andere Geldgeber noch nicht einsteigen wollten.» Inzwischen beschäftigt Spectraseis knapp 30 Mitarbeitende und ist Weltmarktführerin im Bereich der

passiven Seismik. Das Interesse an ihrer Methode dürfte angesichts der immer schwieriger werdenden Suche nach neuen Öl- und Gasvorkommen weiter steigen.

Das Beispiel Spectraseis zeigt, dass mit konkreter Unterstützung am richtigen Ort viel erreicht werden kann. Reutimann betont, dass der Fonds nicht einfach Geld zur Verfügung stellt, sondern die Kosten für einzelne, genau bezeichnete Aufgaben übernimmt. «Wir identifizieren zusammen mit den Projektpartnern die Lücken und finanzieren dann die notwendigen Massnahmen», erläutert Reutimann. «Dadurch haben wir auch eine Kontrolle über die Verwendung des Geldes.»

Grosser Motivationsschub

Im Fall von Citavi, einer Software zur Literaturverwaltung und Wissensorganisation, konnten die Projektverantwortlichen dank der Unterstützung von Unitecra externe Programmierer finanzieren und die Markenmeldung bezahlen. Für Peter Meurer, früher Mitarbeiter beim E-Learning Center der Universität Zürich und heute einer der beiden Geschäftsführer des Spin-offs Academic Software Zurich GmbH, war aber nicht nur der finanzielle Beitrag entscheidend: «Allein das Interesse von Unitecra, unser Projekt zu unterstützen, hat uns einen grossen Motivationsschub gegeben. Während der langen Entwicklungszeit vor dem Markteintritt ist die ideelle Unterstützung mindestens so wertvoll wie eine Geldzuwendung.»

Hoch schätzt Meurer auch die Beratung durch Unitecra. «Im Zusammenhang mit der Lancierung des Produkts stellten sich viele Fragen im Bereich Markenschutz», so Meurer. «Unitecra half uns, die richtigen Fragen zu formulieren und Fachleute für diese Fragen zu finden, die dann auch die Markenmeldung für uns durchführten. Das war sehr entlastend.»

Seit Februar ist Citavi nun auf dem Markt und auf bestem Weg, sich zu etablieren. 21'000 Downloads von der Website zählte Meurer in den ersten sieben Monaten, die meisten davon in Deutschland. Gerade erst wurde Citavi Testsieger in einer bibliothekswissenschaftlichen Fachzeitschrift. Neben der Möglichkeit, in über 900 Bibliothekskatalogen und Fachdatenbanken online zu recherchieren und Literaturnachweise schnell zu erfassen, bietet Citavi Funktionen, die über eine klassische Literaturverwaltung hinausgehen. So lassen sich Zitate erfassen und zusammen mit eigenen Gedanken kategorisieren, Aufgaben planen und Verfügbarkeitsrecherchen direkt aus der Software durchführen.

Wissen nutzbringend einsetzen

Wenn sich von Forschenden und Mitarbeitern der Universität entwickelte Produkte am Markt durchsetzen, profitiert davon auch die Universität, ist Reutimann überzeugt: «Einerseits hat die Universität ein Interesse daran, dass das in der Forschung generierte Wissen in der Gesellschaft und der Wirtschaft nutzbringend eingesetzt wird. Andererseits ist es für die Forschenden sehr motivierend, an einem Produkt mitgearbeitet zu haben, das auch wirtschaftlich zu einem Erfolg wird.»

Nicht im Vordergrund stehen die Einkünfte durch die Lizenzgebühren. Sie kommen zu einem Drittel dem Forschenden direkt, zu einem Drittel seiner Gruppe und zu einem weiteren Drittel der Universität zu Gute. Während diese Einnahmen für die Universität nur einen kleinen Bruchteil des gesamten Budgets ausmachen, können

für eine einzelne Forschungsgruppe Einnahmen aus einer erfolgreichen Lizenz durchaus substantiell sein. «Für einzelne Gruppen oder Forschende kann eine Vermarktung deshalb auch finanziell interessant sein», so Reutimann. Mit Lizenzeinnahmen von einigen zehntausend bis mehreren hunderttausend Franken im Jahr können Personal oder Einrichtungen für künftige Projekte finanziert werden.

Wichtiges Instrument

Die Erfahrungen mit dem TT-Fonds zeigen, dass die gezielte finanzielle Unterstützung marktfähiger Projekte ein wichtiges Instrument im Technologietransfer ist. Umso wichtiger wird es sein, den Fonds auch längerfristig weiterführen zu können, wie Reutimann betont. Vom anfänglichen Kapital sind bisher rund 60 Prozent in Projekte geflossen. Bereits in wenigen Jahren werden die Mittel aufgebraucht sein. Damit die Förderung weitergeführt werden kann, ist Reutimann bereits jetzt wieder auf der Suche nach weiteren Geldern.