

SPRIN-D

BUNDESAGENTUR
FÜR SPRUNGINNOVATIONEN

 **Fraunhofer**
ISI

Fraunhofer-Institut für System- und
Innovationsforschung ISI

Erfahrungen von Ausgründungen mit dem Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft

Ergebnisse einer Online-Befragung im Rahmen des Pilotprojekts IP-Transfer 3.0



STIFTERVERBAND



Niedersachsen.next
Startup

Verantwortlich für die Inhalte der Fragen, technische
Implementierung und Auswertung

Dr. Marianne Kulicke, Fraunhofer Institut für System- und
Innovationsforschung ISI

Karlsruhe, Oktober 2024

Inhalt

	Seiten
Executive Summary _____	4 - 6
1 Hintergrund und Kernfragen der Befragung _____	7 - 9
2 Kenndaten der Online-Befragung unter Ausgründungen aus Wissenschaftseinrichtungen ____	10 - 15
3 In welcher Größenordnung bewegen sich die Potenziale für patentbasierte Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen? _____	16 - 20
4 Forschungshintergrund, Ausgangssituation und vertragliche Regelungen _____	21 - 27
5 Vorvertragliche Vereinbarungen _____	28 - 29
6 Ablauf der Verhandlungen über Patente und andere Schutzrechte _____	30 - 43
7 Verhandlungen über sonstiges Geistiges Eigentum und Ressourcen _____	44 - 49
8 Bewertung des Modells „IP gegen virtuelle Beteiligung“ _____	50 - 52

Executive Summary

Erfahrungen von Ausgründungen mit dem Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft

Erfahrungen von Ausgründungen mit dem Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft - 1

Datenbasis

An der Online-Befragung (8-10/2024) nahmen **118 Ausgründungen mit erfolgreichen oder erfolglosen Verhandlungen über die Nutzung von Intellectual Property (IP)** mit Wissenschaftseinrichtungen teil. Sie stammen aus einer großen Anzahl an Hochschulen (Anteil 57,6%) und außeruniversitären Forschungseinrichtungen (AUF, 48,3%), in Einzelfällen aus mehreren Einrichtungen. Kontaktiert wurden **667 Gründungen** aus den Jahren **2017 bis 2023**, darunter vermutlich viele, die Wissen und Forschungsergebnisse auch ohne Vertrag nutzen konnten oder mit anderem Ursprung der Geschäftsbasis. Dazu lagen vorab keine Daten vor.

Ablauf der IP-Transferprozesse

Die Antworten der **118 Ausgründungen** zeigen eine **hohe Komplexität** nach Vertragsinhalten und Prozessbeteiligten, eine meist **sehr lange Zeitdauer** bis zum Vertragsabschluss und eine **weitverbreitete Unzufriedenheit** mit dem Prozessablauf. Für Hochschulen und AUF ergibt sich ein sehr ähnliches Bild.

- Vertragsinhalte sind häufig **Kombinationen** aus Patenten und anderen Schutzrechten mit sonstigem Geistigen Eigentum (wie Source- oder Objektcode von Computerprogrammen, nicht veröffentlichte Verfahren, Geräte oder Know-how, das geheim gehalten wird, Funktionsmuster oder Prototypen).
- Befragte machten sehr unterschiedliche **Erfahrungen in IP-Transferprozessen** (Ablauf und Zeitdauer), z.T. positive, mehrheitlich aber deutlich negative.
- Überwiegend **kritisch** sehen sie die Rolle von Transfereinrichtungen, Rechtsabteilung und Patentverwertungsagenturen, **positiv** wirken meist die Urheber:innen der IP und - falls punktuell dabei - Patentanwält:innen oder Berater:innen, zudem oft die Gründungsberatung ihrer Einrichtung, sofern involviert.
- Die durchschnittliche **Zeitspanne vom Erstkontakt über eine IP-Nutzung bis zum endgültigen Vertragsabschluss** beträgt 18,4 Monate (Spannweite: 3 bis 54 Monate). Erstkontakte finden in Einzelfällen schon Jahre vor Gründung statt, typischerweise 1 bis 2 Jahre davor oder im selben Jahr.
- An Verhandlungen nimmt häufig eine ganze Reihe von **Beteiligten** teil (bei Hochschulen mehr als bei AUF), was zur langen Dauer und deutlicher Unzufriedenheit führt.
- Auch das weitgehende Fehlen einer passenden **IP-Policy, von Prozessleitfäden, Regelwerken, Standardverträgen u.Ä.** im Transfer von Patenten, sonstigen Schutzrechten oder sonstigem Geistigen Eigentum/Ressourcen macht die Transferprozesse aus Sicht der Befragten komplex und zeitaufwändig.
- Die Wahrnehmung des IP-Prozesses durch Befragte ist in vielen Punkten wenig positiv.

Erfahrungen von Ausgründungen mit dem Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft - 2

Formen des IP-Transfers

Weitverbreitete **Formen an Verträgen** sind der IP-Kauf (Übertragung des Eigentums) oder Lizenzvereinbarungen, häufig als Kombinationen einzelner Formen und Inhalte (Patente, andere Schutzrechte, sonstiges Geistiges Eigentum/Ressourcen). Virtuelle oder direkte Beteiligungen sind unter den 118 Gründungen Einzelfälle.

- Eine **Lizenznahme** mit erfolgsabhängigen Lizenzgebühren ist die häufigste Form, aber es findet auch oft ein **IP-Kauf** statt.
- Die Form des IP-Transfers hat keine signifikanten **Auswirkungen auf Prozessdauer** oder **Zufriedenheit der Befragten**. Ihre Angaben legen nahe, dass in erster Linie der Ablauf, das Verhalten der Beteiligten, nur z.T. auch die Konditionen entscheidend diese Zufriedenheit bestimmen.
- Bei 58% der Ausgründungen gab es einen **temporären Verzicht der Wissenschaftseinrichtung auf eine anderweitige IP-Verwertung** (zu 60% ohne und zu 40% mit expliziter vertraglicher Regelung). Diese gründungsfreundliche Praxis findet man deutlich häufiger in Universitäten als in AUF. Befragte betonen überwiegend die Nützlichkeit von Optionsverträgen (Laufzeit i.d.R. zwischen 12 und 24 Monate).
- Die Befragten nannten jeweils die spezifischen **Vor- und Nachteile** der Standardformen **IP-Kauf und Lizenzvereinbarung**. Die Antworten lassen nicht erkennen, dass diese Formen ausgeprägte Stärken oder Schwächen aufweisen.
- Zur Bewertung stand auch das von der SPRIND vorgeschlagene **Modell „IP gegen virtuelle Anteile“**. 106 Ausgründungen reichte dessen Beschreibung in der Befragung aus, um ein Urteil abzugeben. Die große Mehrheit sieht in ihm eine Reihe von Vorteilen, während sie die möglichen Nachteile nicht so stark gewichten.

Fazit

- Die Ergebnisse zeigen einen **deutlichen Modifikationsbedarf im Ablauf von Transferprozessen**, um die erkennbaren erhebliche Hürden bei der Nutzung von IP durch Ausgründungen abzubauen. Dies betrifft sowohl Hochschulen als auch AUF.
- **Hauptansatzpunkte** sind die Reduktion von Komplexität und Zeitdauer, die Verschlinkung und Professionalisierung der Transfer-Prozesse sowie die Schaffung von mehr Transparenz zu Entscheidungsprozessen und von „Leitplanken“ in Form von Prozessleitfäden, Regelwerken, Standardverträgen u.Ä. In ihrem Fokus sollten gleichermaßen Patente und sonstiges Geistiges Eigentum stehen.
- Das **Modell „IP gegen virtuelle Anteile“** ist aus Sicht der Gründer:innen eine Form des IP-Transfers, die ihnen attraktiv erscheint.

1 Hintergrund und Kernfragen der Befragung

Pilotprojekt IP-Transfer 3.0 der SPRIND

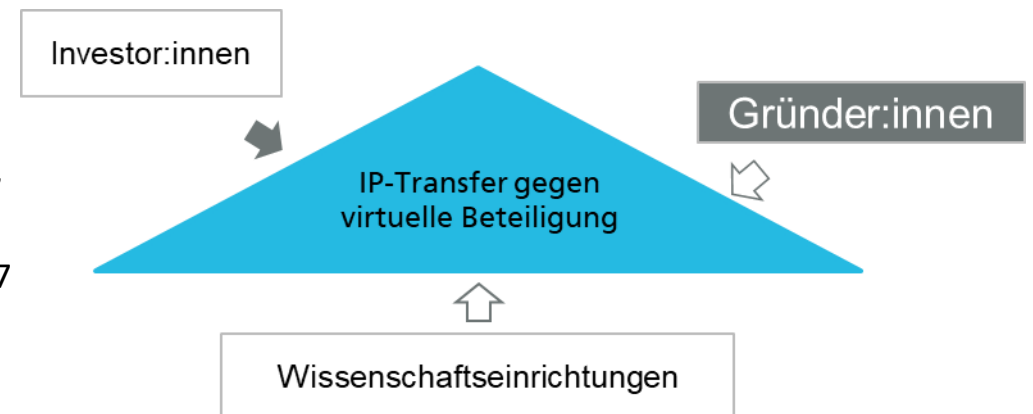
2022 schlug **die SPRIND (Agentur für Sprunginnovationen)** in einem Positionspapier das **Modell "IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung"** vor, um Ausgründungsprozesse auf Basis von Intellectual Property (IP) aus deutschen Wissenschaftseinrichtungen zu beschleunigen. Die SPRIND initiierte dazu das **Pilotprojekt IP-Transfer 3.0**. Darin arbeiten seit Herbst 2022 Transfermitarbeiter:innen von 17 Hochschulen und Forschungsinstituten an Lösungen für die schnelle, einfache und rechtssichere Gestaltung dieser Prozesse zu gründungsfreundlichen Bedingungen und testen diese in ihrer Praxis. Projektpartner in der Umsetzung sind der Stifterverband und das Fraunhofer ISI.

Ziel der Pilotgruppe ist die Konzeption eines oder mehrerer Modelle, die Startups ab der Gründung so mit einer Schutzrechtsübertragung ausrichten, dass sie auch den grundsätzlichen Voraussetzungen von Investor:innen entsprechen können. Das Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“ überträgt hierzu ein aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen von Startups bekanntes Modell (VSOPs) auf den Bereich des Transfers von IP von Wissenschaftseinrichtungen auf Startups.

siehe <https://www.sprind.org/de/artikel/start-ip-transfer-3-0-projekt/>

Um die **Sichtweise von Gründer:innen aus Wissenschaftseinrichtungen** zu erfassen, führte das Fraunhofer ISI im August und Oktober 2024 eine Online-Befragung unter Ausgründungen aus solchen Einrichtungen durch, deren Handelsregistereintrag 2017 bis 2023 erfolgte. Sie ergänzt eine Befragung unter Frühphasen-Investoren (institutionelle, private) im April und Mai 2024.

siehe https://www.sprind.org/de/artikel/ip_transfer/



Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft durch Ausgründungen - Kernfragen zur Sicht der Gründer:innen

1. Auf welchen Wegen wird Intellectual Property (IP) aus Wissenschaftseinrichtungen in Ausgründungen transferiert?
2. Wie liefen solche Transferprozesse in den letzten Jahren aus Sicht der Ausgründungen ab?
3. Gibt es Verbesserungsbedarf bei der Gestaltung dieser Transferprozesse?
4. Wie schätzen Gründer:innen das Modell „Transfer gegen virtuelle Beteiligung“ ein?

Vormerkung

Die Ergebnisse der Online-Befragung beziehen sich auf **113 Ausgründungen** aus der Wissenschaft, die die Definitionskriterien von **Spin-offs** erfüllen: Es bestehen vertragliche Vereinbarungen zur Verwertung von geistigem Eigentum oder Know-how der Einrichtung unter Abschluss einer formalen Vereinbarung (Nutzungs-, Lizenz- und/oder Beteiligungsvertrag).

5 Ausgründungen strebten ohne Erfolg eine solche Vereinbarung an. Sie sind ebenfalls berücksichtigt.

Diese 118 Ausgründungen können nach den gängigen Definitionen auch als **Startups** bezeichnet werden: Sie sind weniger als 10 Jahre alt, wachstumsorientiert und basieren auf einem innovativen Geschäftsmodell.

2 Kenndaten der Online-Befragung unter Ausgründungen aus Wissenschaftseinrichtungen

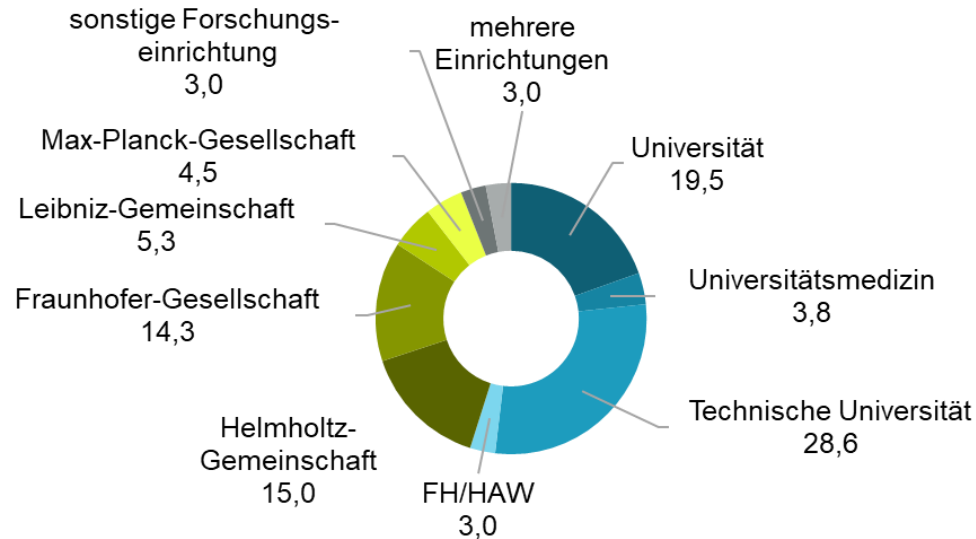
Befragungssample

- **Kontaktiert wurden 661 Gründungen mit Handelsregistereintrag ab 2017**, identifiziert über umfangreiche Internetrecherchen als (mögliche) Ausgründungen von Wissenschaftseinrichtungen (Universitäten, Hochschulen für Angewandte Wissenschaften (HAWs), außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (AUF)); Der Fokus lag auf Deep-Tech-Branchen.
- **Breite Streuung nach Institutionen:**
 - 60,2% stammen aus Universitäten, 3,4% aus Universitätskliniken und 3,8% aus FHs/HAWs
 - 30,3% aus außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (AUF)
 - 2,4% aus mehr als einer Institution
- Vorab waren **keine Informationen** vorhanden, ob für die Nutzung von Wissen oder Forschungsergebnissen **vertragliche Regelungen** (Transferverträge) erforderlich waren. Daher befinden sich im Sample (viele?) Gründungen, die nicht zur Zielgruppe im engeren Sinne zählen. Die Befragung enthielt daher spezifische Fragen zugeschnitten auf **4 Gruppen von Gründungen:**
 1. Gründungen, die eine IP-Nutzung vertraglich regelten
 2. Gründungen, die eine solche Regelungen vergeblich anstrebten
 3. Gründungen, bei denen ein Transfer auch ohne vertragliche Regelung erfolgen konnte
 4. Gründungen aus anderen Kontexten, die ggf. später mit einer Wissenschaftseinrichtung (auf vertraglicher Basis) kooperierten
- Für die Teilnahme an der **Online-Befragung** erhielt die **Geschäftsleitung** (primär CEO, CTO) der 661 Gründungen einen **persönlichen Zugangslink**.
- Zur Erhöhung der Beteiligung zusätzlich auch **anonymisierte Variante und Kontaktierung einer kleinen Gruppe** ausgewählter Gründungen
- Die **Feldzeit** war Mitte August bis Mitte Oktober 2024; nach der Erstkontaktierung erfolgten maximal zwei Erinnerungen.

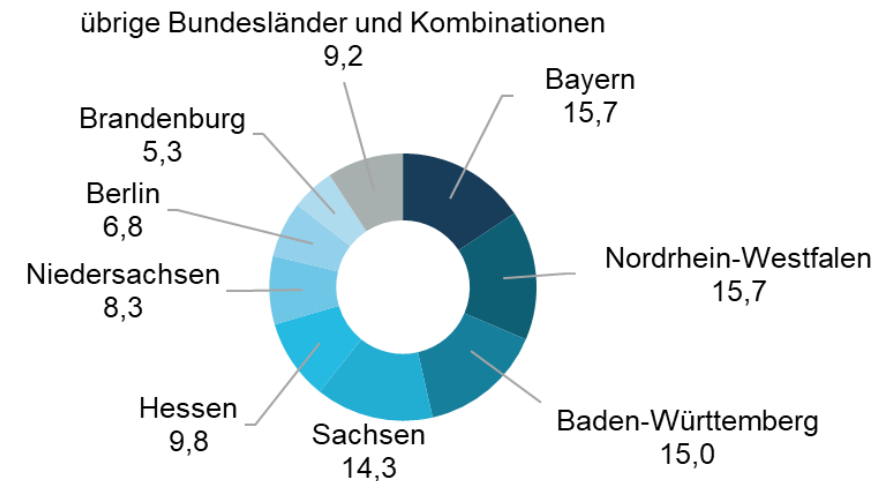
Teilnehmersample – alle Gründungen

- **151 Teilnahmen** (140 vollständig, 11 weit fortgeschritten)
- **personalisierte Variante:** 135 Teilnahmen, **20,4% Beteiligungsquote**, **anonyme Variante:** 16 Teilnahmen
- **breite Abdeckung nach Herkunftseinrichtungen** (43 unterschiedliche, ohne Differenzierung nach einzelnen Instituten der großen Forschungsorganisationen) und **Standorten der Einrichtungen**
- 56,0% Teilnahmen aus Universitäten/-kliniken, 42,5% aus AUF, nur zwei aus FHs/HAWs; 7 gleichzeitig aus AUF und Universitäten
- höhere **Beteiligungsquote** bei außeruniversitären Forschungsinstituten (AUF) als bei Universitäten/-kliniken, sehr niedrige bei FHs/HAWs, möglicherweise Hinweis auf unterschiedliche Relevanz von vertraglich geregelter Transfer durch Gründungen

Herkunftsorganisationen

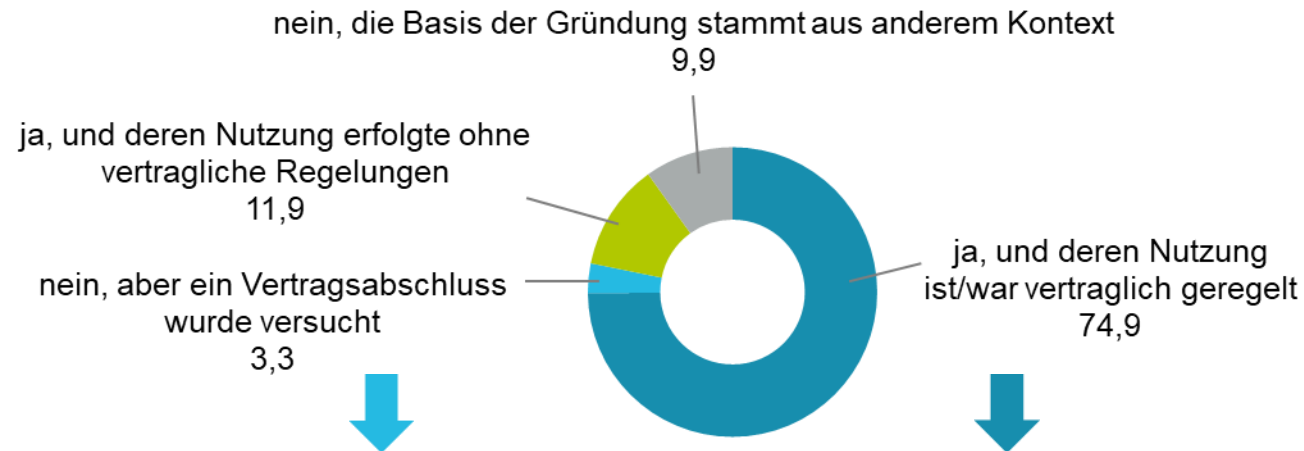


Bundesland der Herkunftsorganisation



Basiert Ihre Ausgründung auf Forschungsergebnissen oder Kenntnissen, die maßgeblich an einer Wissenschaftseinrichtung (WE) entstanden sind?

Filterfrage zu Beginn



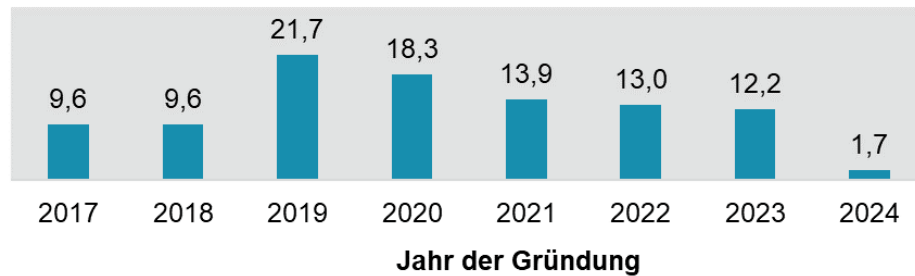
Die folgenden Auswertungen beziehen sich auf 118 Gründungen mit und ohne erfolgreichen Vertragsabschluss. Eine gesonderte Auswertung zu erfolglosen Verhandlungen ist aufgrund der niedrigen Datenbasis nicht möglich.

Teilnehmersample – Gründungen mit und ohne Erfolg bei IP-Verhandlungen

Zielgruppe der Befragung i.e.S.

113 Ausgründungen mit erfolgreichem und 5 Ausgründungen, bei denen ein Vertragsabschluss versucht wurde

In welchem Jahr erfolgte der Handelsregistereintrag?



Teilnehmende Startups weisen oft mehrere Jahre Geschäftstätigkeit auf und verfügen über Erfahrungen mit der transferierten IP.

Zu welcher Branche zählt Ihr Unternehmen schwerpunktmäßig?

Health (Digital Health, BioTech, Medtech, Life Sciences, Care, Fitness etc.)

36,4

Industriegüter einschl. Advanced Manufacturing, Robotics, IoT

31,8

Software & Analytics

25,2

ClimateTech/GreenTech/CleanTech

15,0

Agrar- und Landwirtschaft/AgriTech

5,6

Mobility

1,9

E-Commerce

0,9

Media & Entertainment

0,9

Bau und Immobilien/PropTech

0,9

sonstige

12,1

Es besteht eine Dominanz von Deep-Tech-Gründungen mit IP-Transferverhandlungen.

Themenfelder der Befragung von Gründungen mit und ohne erfolgreichen Vertragsabschluss

Hintergrund der Befragungsteilnehmer:innen

- Forschungsergebnisse oder Kenntnisse, die maßgeblich an einer Wissenschaftseinrichtung entstanden, als Basis für die Gründung
- Typ der Wissenschaftseinrichtung und Startjahr der Gespräche für eine IP-Nutzung
- Ausgangssituation bei Beginn dieser Gespräche
- Rolle der Gründer:innen beim Zustandekommen der Forschungsergebnisse und als Urheber:innen des Geistigen Eigentums
- Art der (angestrebten) vertraglichen Regelungen
- Branchenzuordnung der Gründungen

**Bewertung des Modells
"IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung"**

Gruppe 1: Erfolgreicher Vertragsabschluss zur IP-Nutzung

- Beteiligte an den Vertragsgesprächen und deren Wahrnehmung durch die Gründer:innen
- Vorfeldvereinbarung/Optionsvertrag und Nutzen für die Gründung
- Form des Transfer von IP in die Ausgründung
- Vor- und Nachteile der vereinbarten Form aus Befragtersicht
- kritische Aspekte, die intensive Verhandlungen erforderten
- Zeitdauer ab Erstgespräch bis zum Vertragsabschluss
- Wahrnehmung des Ablaufs der Vertragsgespräche

Gruppe 2: Ohne Erfolg beim Vertragsabschluss zur IP-Nutzung

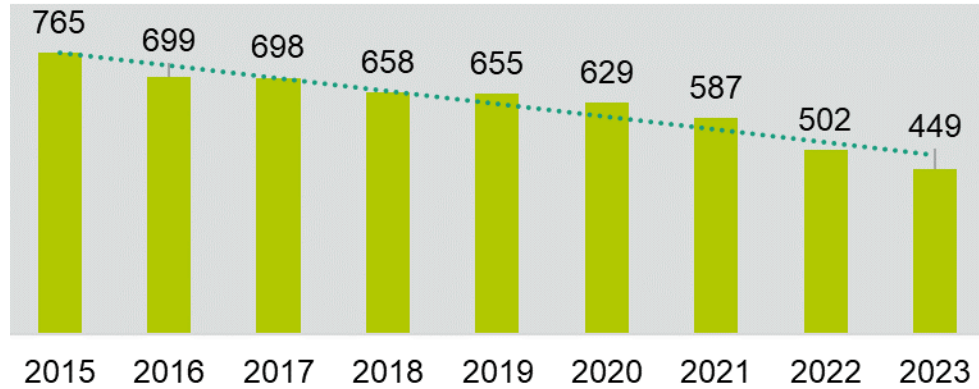
- Beteiligte an den Vertragsverhandlungen und deren Wahrnehmung durch die Gründer:innen
- Intensität und Dauer der Gespräche bis zum Abbruch
- Punkte, an denen der Abschluss scheiterte
- Wahrnehmung des Ablaufs der Vertragsgespräche
- Vorhandensein und Nutzen einer IP-Politik und von Prozessleitfäden

3 Hintergrund: In welcher Größenordnung bewegen sich die Potenziale für patentbasierte Gründungen aus Wissenschaftseinrichtungen?

Patentanmeldungen von Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen

Patentanmeldungen aller Hochschulen 2015 bis 2023 nach Jahren und Bundesländern

nach Jahren und Trend



Eine erste, prioritätsbegründende Anmeldung erfolgt aus Kostengründen typischerweise beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA).

Hochschulen leisten keine nennenswerten Beiträge zum Patentaufkommen in Deutschland (2023: rd. 38.500 Anmeldungen mit Anmeldersitz in Deutschland).

Ein kontinuierlicher und deutlicher Rückgang ist seit 2015 erkennbar, wie zuvor.

➔ Die Potenziale für IP-basierte Gründungen sind niedrig und schrumpfen.

NRW und Sachsen weisen die meisten Anmeldungen auf, trotz großer Unterschiede in ihrer jeweiligen Hochschullandschaft.

Baden-Württemberg und Bayern verzeichnen erheblich weniger Anmeldungen.

Ostdeutsche Bundesländer befinden sich häufig in der oberen Hälfte.

Darin zeigt sich ein ganz anderes Bild als bei Patentanmeldungen insgesamt.

nach Bundesländern

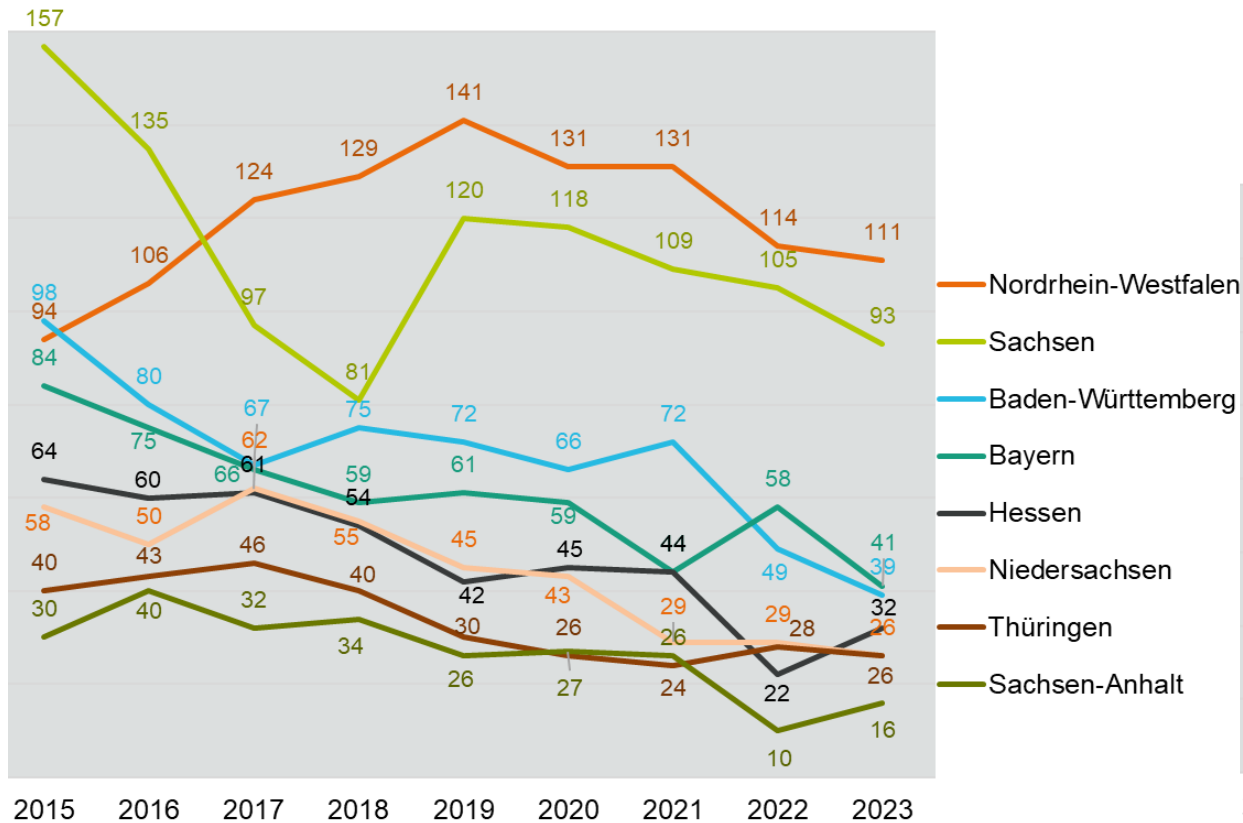


Anmeldezahlen von Hochschulen 2015 bis 2023 nach Bundesländern

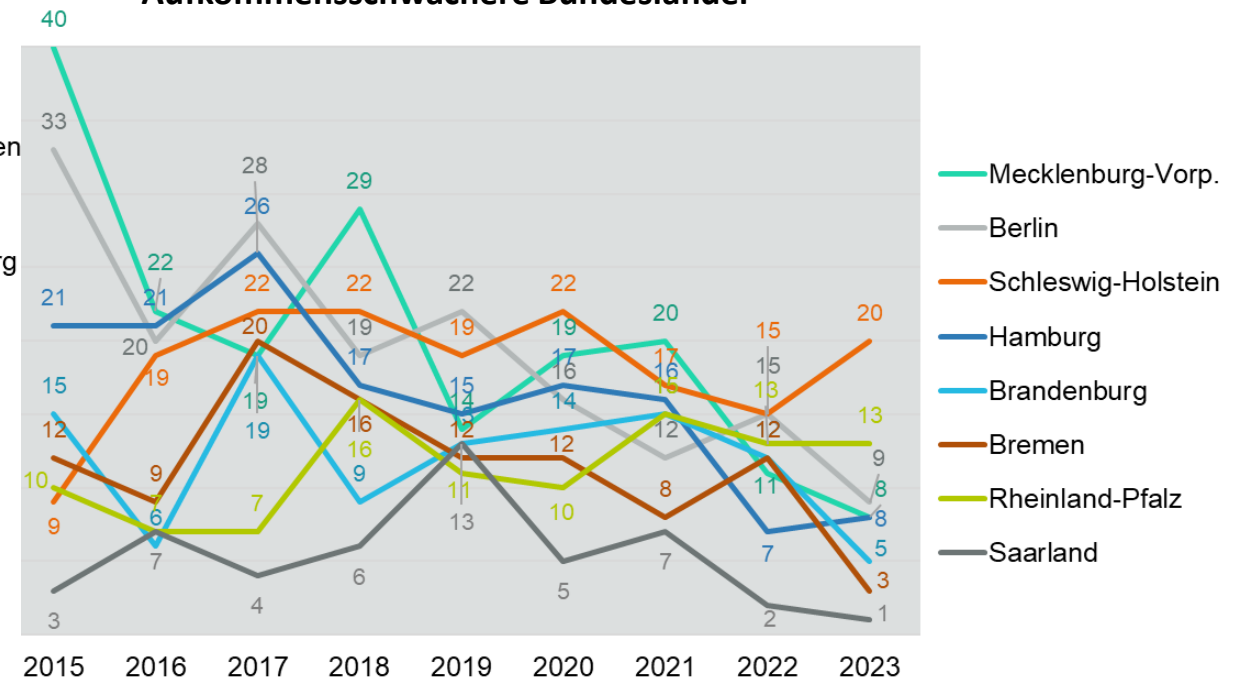
Einen rückläufigen Trend weisen die meisten Bundesländer auf, mit deutlichen jährlichen Schwankungen bei solchen mit wenig Anmeldungen.

Ein weiterer Rückgang ist nach dem Wegfall der WIPANO-Förderung ab 2024 zu erwarten, der nur teilweise durch Mittel der Länder kompensiert wird.

Aufkommensstärkere Bundesländer

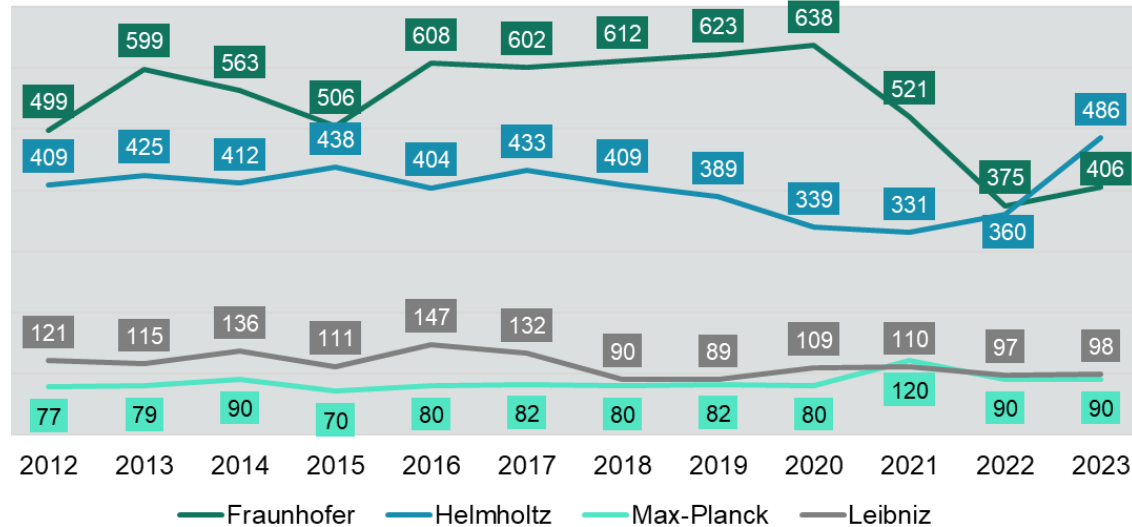


Aufkommensschwächere Bundesländer

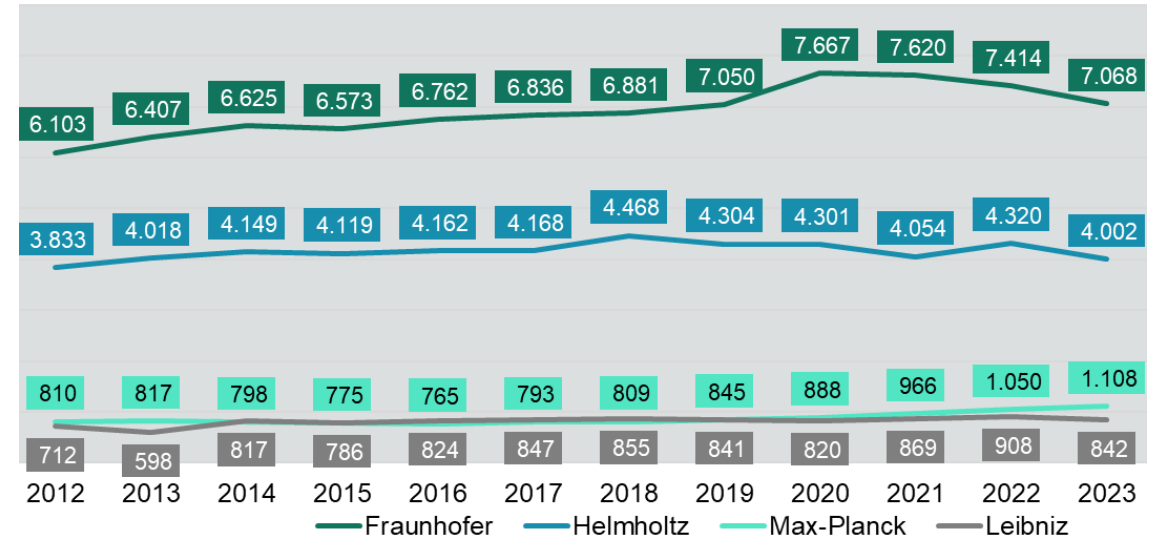


Patentanmeldungen durch die vier großen Forschungsorganisationen 2012 bis 2023

prioritätsbegründende Patentanmeldungen



insgesamt am Jahresende bestehende Patentfamilien



Die meisten jährlichen Anmeldungen stammen mit deutlichem Abstand aus der Fraunhofer-Gesellschaft (FhG) und der Helmholtz-Gemeinschaft (HGF). Zuletzt gab es Rückgänge, 2023 wieder einen Anstieg.

Die FhG weist in 2023 mehr Anmeldungen als alle deutschen Hochschulen zusammen auf, die HGF liegt knapp darunter.

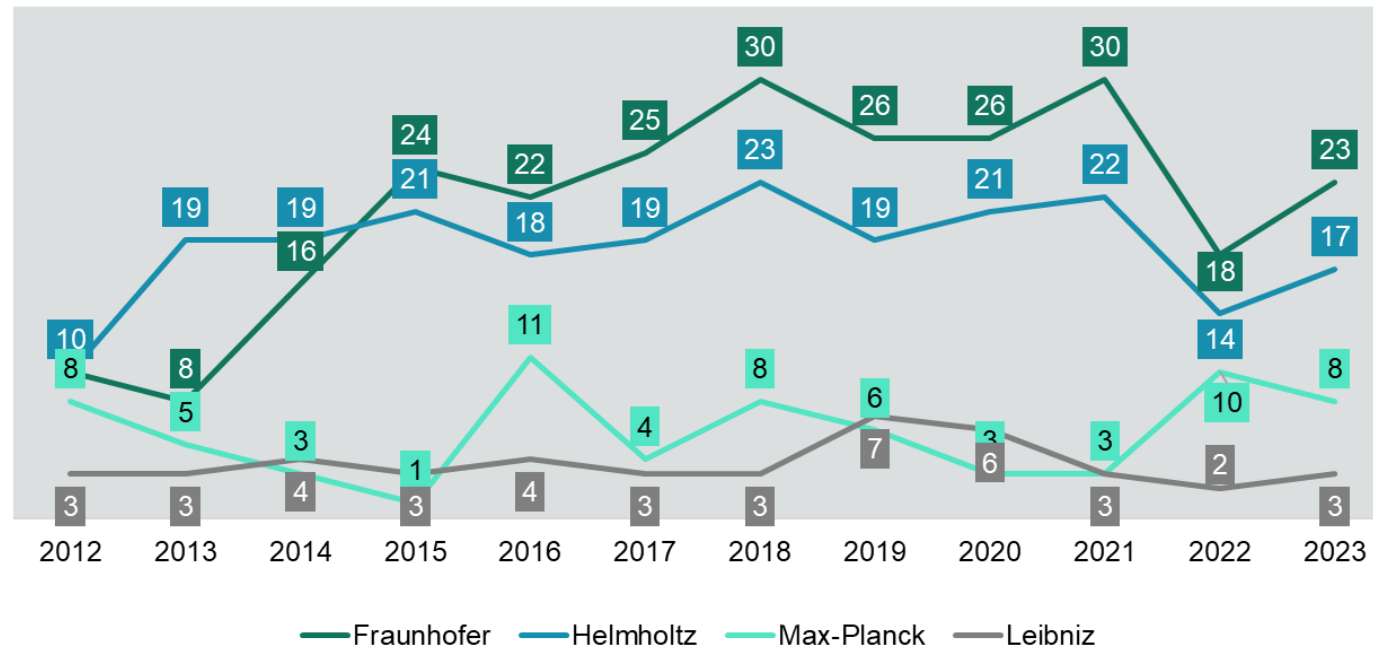
Es zeigen sich wenige Veränderungen bei der Max-Planck-Gesellschaft und der Leibniz-Gemeinschaft.

Über den eindeutig höchsten Bestand an Patentfamilien* verfügt die FhG, er nimmt zuletzt allerdings leicht ab. Insgesamt gibt es bei dieser Kennzahl keine großen Veränderungen in den 4 Forschungsorganisationen.

* Patentfamilie= auf eine Erfindung bezogene Erstanmeldung in einem Land und Nachanmeldungen in anderen Ländern, ggf. mit modifizierten Inhalten

Ausgründungen aus den großen Forschungsorganisationen 2011 bis 2023

zur Verwertung von geistigem Eigentum oder Know-how der Einrichtung unter Abschluss einer formalen Vereinbarung (Nutzungs-, Lizenz- und/oder Beteiligungsvertrag), im Kalenderjahr gegründet



In den letzten Jahren stammen aus diesen Einrichtungen zusammen meist zwischen 50 und 60 derartiger Ausgründungen.

Die Fraunhofer-Gesellschaft und die Helmholtz-Gemeinschaft weisen die höchstens Zahlen pro Jahr auf. Hier zeigt sich ein deutlicher Rückgang im Krisenjahr 2022 (Corona, Ukraine-Krieg), mit Auswirkungen auch noch in 2023.

Insgesamt gibt es pro Einrichtung nur wenige solcher Ausgründungen pro Jahr.

Vergleichszahlen für den Hochschulbereich sind nicht verfügbar.

4 Forschungshintergrund, Ausgangssituation und vertragliche Regelungen

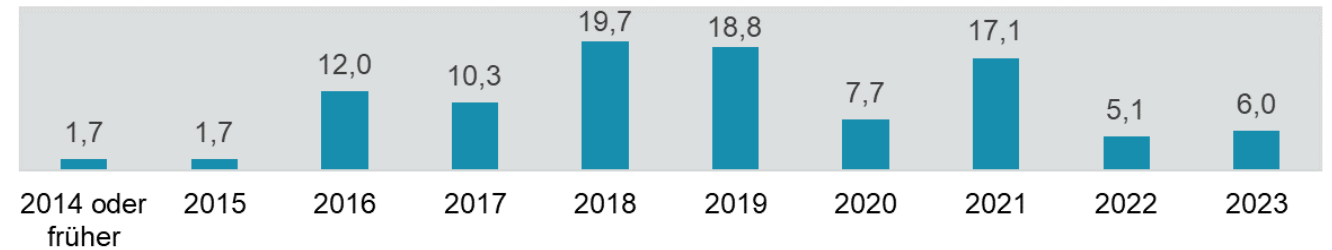
- 113 Gründungen mit erfolgreichem Abschluss
- 5 mit versuchtem Abschluss von Vertragsverhandlungen zur IP-Nutzung

Wann starteten die Gespräche über eine IP-Nutzung? Wie war die zeitliche Distanz zur Gründung?

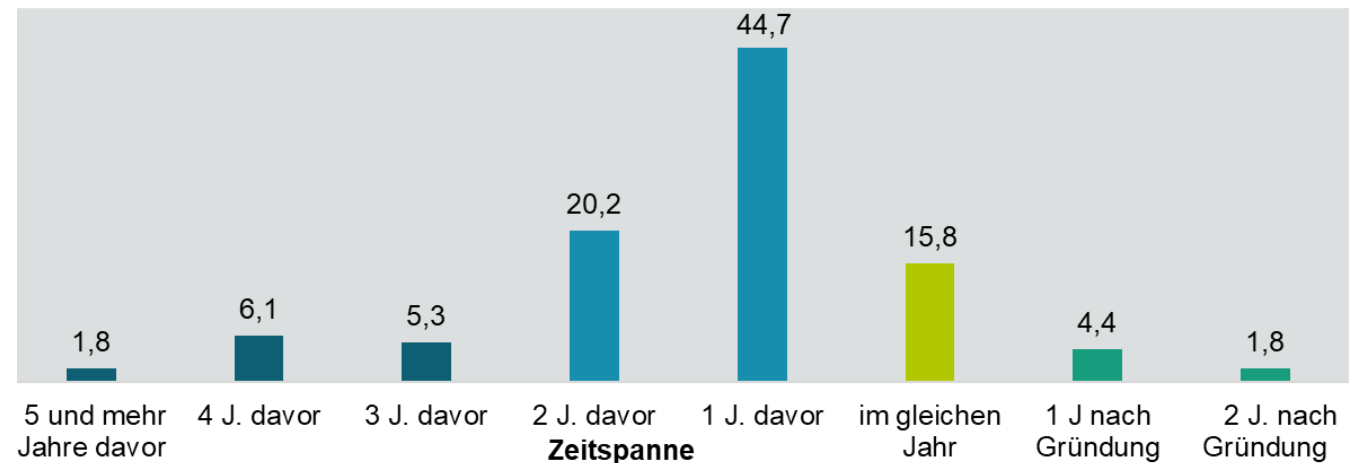
Etwa 2/3 der Gespräche starteten im letzten oder vorletzten Jahr vor dem Handelsregistereintrag, z.T. schon einige Jahre vorher, selten Jahre nach formaler Gründung.

- ❖ Es bestehen keine Unterschiede, ob eine Förderung in EXIST-Forschungstransfer erfolgte oder nicht.
- ❖ Gründungen aus außeruniversitären Forschungsinstituten beginnen diese Gespräche statistisch signifikant früher. Möglicherweise werden dann noch ausstehende Forschungsarbeiten bereits auf das Gründungsvorhaben ausgerichtet.
- ❖ Bei einem frühen Verhandlungsbeginn dauert es länger, bis ein Abschluss vorliegt. Dies ist z.T. plausibel, da die Neugründung Vertragspartner ist und ggf. bereits Zahlungen nach Abschluss anfallen.

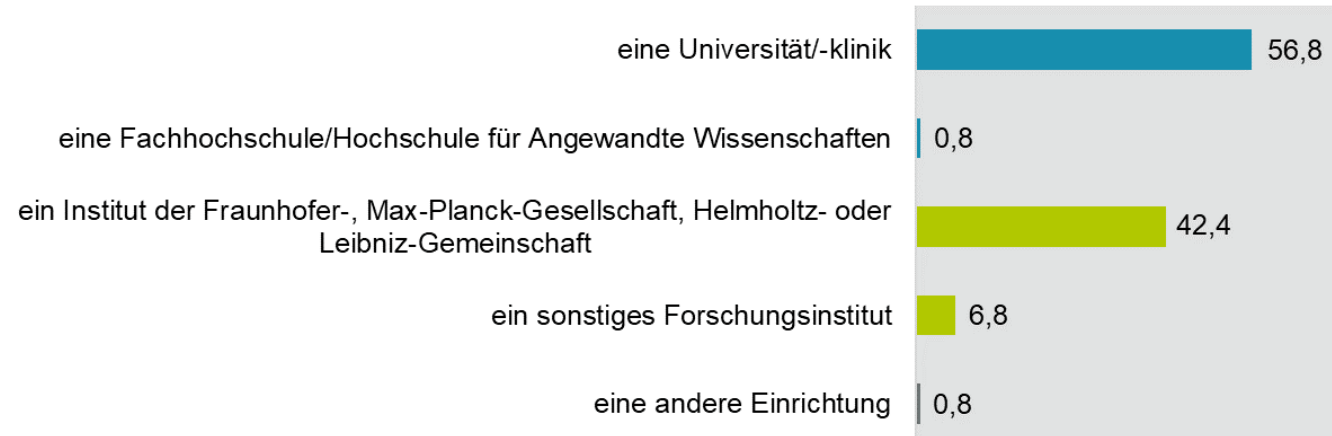
Jahr, in dem die Gespräche starteten



zeitliche Distanz zwischen Verhandlungsbeginn und Gründungsjahr



Bei der Wissenschaftseinrichtung handelt es sich um ...



Institutionelle Herkunft der Startups:

- Startups mit Vertragsverhandlungen (erfolgreich, abgebrochen) stammen aus einem breiten Spektrum an Wissenschaftseinrichtungen.
- Mind. 27 verschiedene Universitäten (einschl. -kliniken) und 1 FH/HAW sowie eine größere Anzahl an Instituten der Forschungsorganisationen zählen dazu.
- ❖ Health-Gründungen kommen statistisch signifikant häufiger aus Universitäten/-kliniken, Gründungen im Bereich ClimateTech/GreenTech/Cleantech häufiger aus AUF.

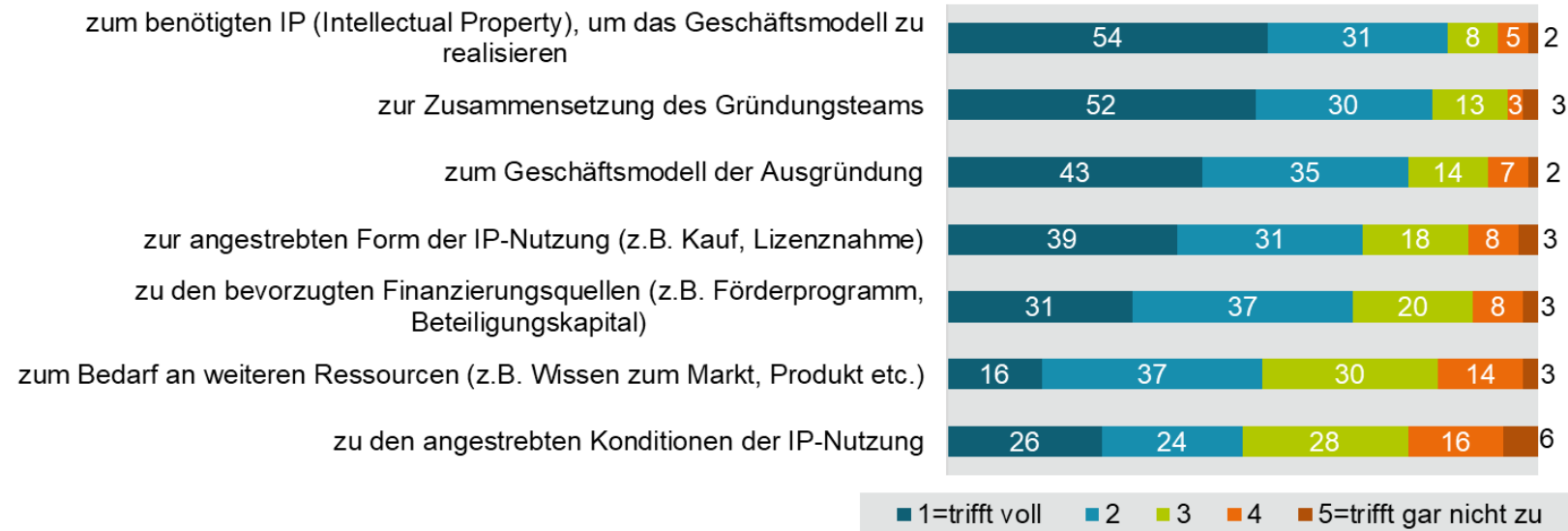
Institutioneller Ursprung der Forschungsergebnisse:

- 57,6% nutzten Forschungsergebnisse einer Universität (einschl. –kliniken) oder FH/HAW bzw. versuchten dies.
- 48,3% diese Ergebnisse stammten aus einer außeruniversitären Forschungseinrichtung (AUF).

Wie sah die Ausgangssituation bei Beginn der Gespräche zum IP-Transfer aus?

Bitte machen Sie eine Einstufung von 1=trifft voll zu bis 5=trifft gar nicht zu.

Die Gründungsinteressierten hatten klare Vorstellungen ...



Zu den meisten Punkten bestanden relativ klare Vorstellungen, nur nicht zu den angestrebten Konditionen und dem weiteren Ressourcenbedarf.

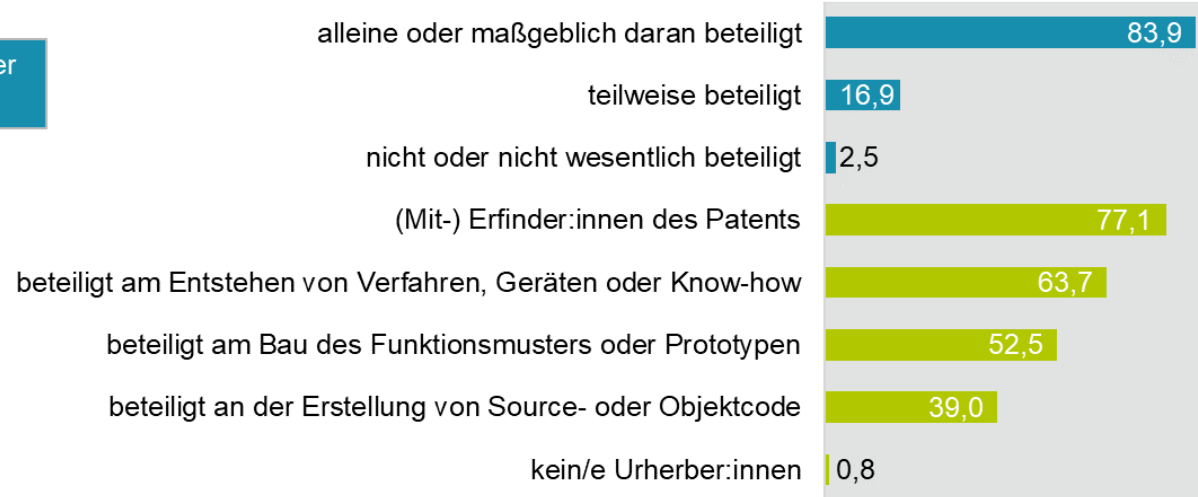
Solche Vorstellungen dürfen gute Voraussetzungen gewesen sein, um in die Vertragsgespräche zu gehen.

❖ **Ausgründungen aus AUF verfügten über signifikant klarere Vorstellungen zu den Finanzierungsquellen und dem weiteren Ressourcenbedarf als es die Ausgründungen aus Hochschulen einschätzten.**

Welche Rolle spielten die Gründer:innen Ihres Unternehmens bei folgenden Punkten?

beim Zustandekommen der Forschungsergebnisse

als Urheber:innen des Geistigen Eigentums



Die späteren Gründer:innen waren sowohl beim Zustandekommen der Forschungsergebnisse als auch in der Rolle der Urheber:innen stark vertreten.

Deren Beiträge beziehen sich nicht nur auf Patente, sondern schließen auch weiteres Geistiges Eigentum und Ressourcen ein.

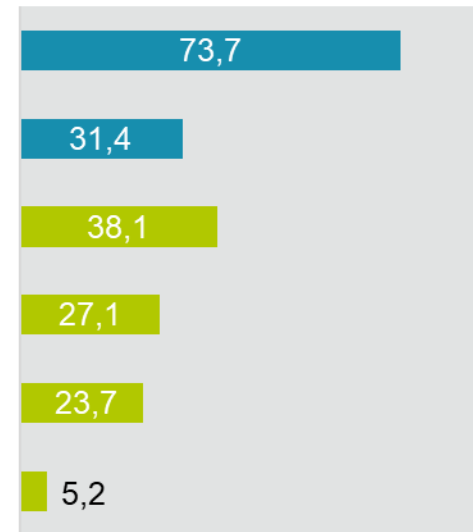
❖ Bei Spin-offs von Hochschulen sind Gründer:innen mit 83,8% statistisch signifikant häufiger (Mit-) Erfinder:innen der Patente als solche aus AUF (68,0%). Letztere sind häufiger als Urheber:innen von sonstigem Geistigem Eigentum genannt worden (statistisch nicht signifikant).

Um welche Art von vertraglichen Regelungen ging es in den Verhandlungen um die Nutzung von Wissen oder Forschungsergebnisse?

Es ging um die Nutzung eines oder mehrerer ...

Es ging um die Übernahme ...

Patente
anderer Schutzrechte
von Source- oder Objektcode von Computerprogrammen (inkl. Open Source Software)
eines nicht veröffentlichten Verfahrens, eines Geräts oder von Know-how, das lizenziert und geheim gehalten wird
eines Funktionsmusters oder Prototyps eines Geräts
sonstige Vereinbarungen



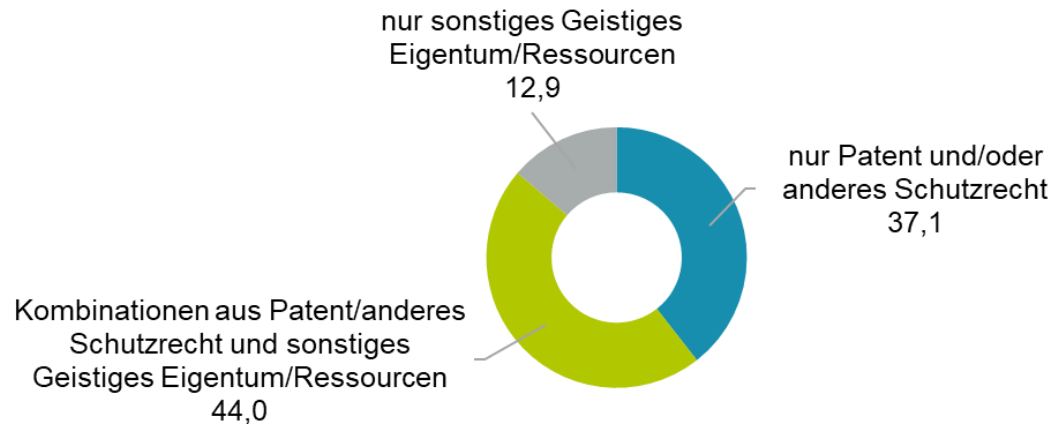
Verhandlungsgegenstand und Vertragsinhalte sind häufig nicht nur Patente, sondern auch andere Formen des Geistiges Eigentums und Ressourcen.

Vielfältige Kombinationen treten auf, es ist keine „typische“ Konstellation erkennbar (siehe nächste Seite).

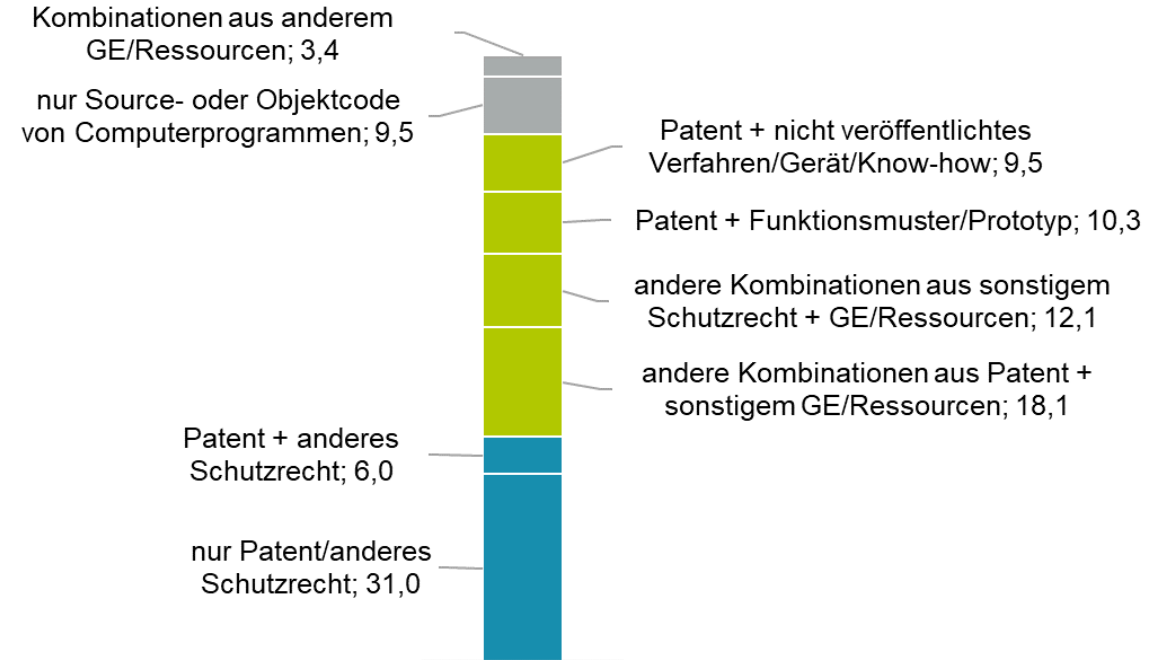
Ansätze zur Beschleunigung des IP-basierten Transfers über Ausgründungen sollte ihren Fokus nicht nur auf Schutzrechten, sondern auch auf anderen Formen Geistigen Eigentums haben.

Kombinationen bei den Vertragsinhalten

Vertragsinhalte sind/sollten sein:



Kombinationen im Detail:



Beim IP-Transfer geht es häufig um unterschiedliche Vertragsinhalte, meist ergänzend zu Patenten und sonstigen Schutzrechten.

Dies erhöht die Komplexität der Regelungen, und es dürften auch mehr Personen in die Gespräche involviert sein. Wird nur über Schutzrechte verhandelt, dann beträgt die durchschnittliche Gesamtdauer der Verhandlungen 16,3 Monate, bei Kombinationen 19,9 Monate.

❖ In 43,3% der Hochschulausgründungen gibt es eine Kombination aus Schutzrechten und sonstigem Geistigem Eigentum (GE)/ Ressourcen. Diese Quote ist mit 55,4% bei AUF statistisch signifikant höher. D.h., der Transferumfang ist bei letzteren größer und damit der Regelungsbedarf höher.

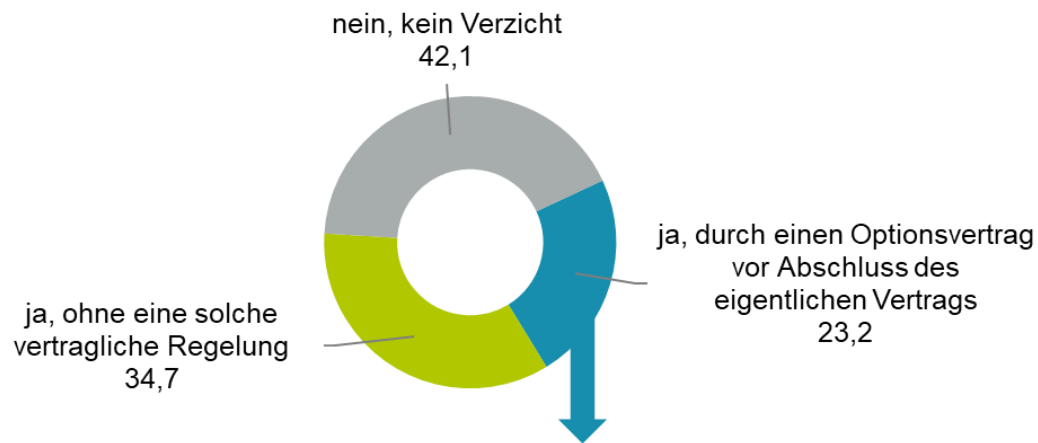
5 Vorvertragliche Vereinbarungen

Manche Wissenschaftseinrichtungen (WE) schließen im Vorfeld des eigentlichen Transfervertrags eine Vereinbarung ab, dass sie bestimmtes IP bei Bedarf zur Verfügung stellen, oder sie regeln dies schon konkret in einem Optionsvertrag (Call Options). Sind festgelegte Bedingungen erfüllt, z.B. eine Gründungsförderung ist beendet oder die Suche nach einem Investor war erfolgreich, wird der eigentliche Transfervertrag geschlossen. Während der Laufzeit des Optionsvertrags verzichtet die WE auf Aktivitäten zur Verwertung des IPs.

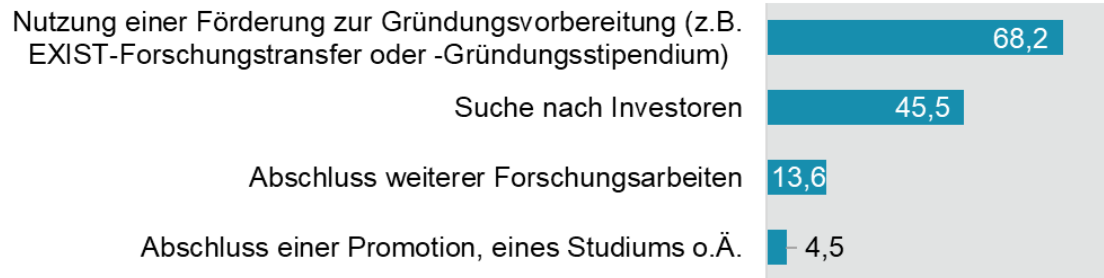
Oder die WE stellen eine solche Verwertung für einen bestimmten Zeitraum auch ohne formellen Vertrag zurück, um Gründungsinteressierten Zeit für die Vorbereitung zu ermöglichen.

- 95 Ausgründungen, die einen Vertrag zu Patenten und sonstigen Schutzrechten abschlossen oder anstrebten

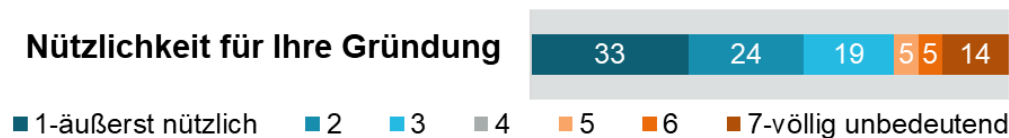
Verzichtete die Wissenschaftseinrichtung mit oder ohne vertragliche Regelung temporär auf eine anderweitige Verwertung von Patenten und anderen Schutzrechten?



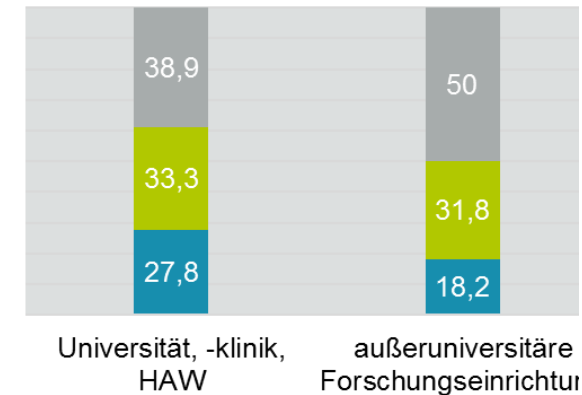
Zweck des Optionsvertrags



Nützlichkeit für Ihre Gründung



Unterschiede nach dem Typ der Wissenschaftseinrichtung

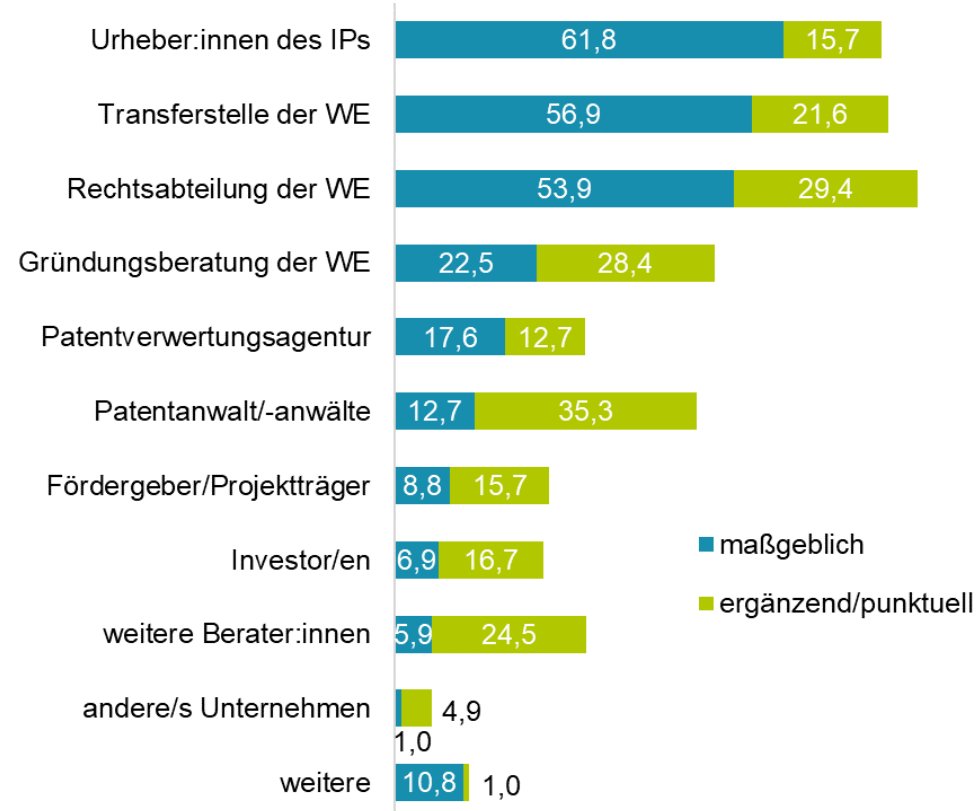


- Ein Verzicht ist relativ häufig, gerade auch ohne vertragliche Regelung dazu.
- Die Dauer förmlicher Verträge liegt meist zwischen 12 und 24 Monaten.
- Ein Optionsvertrag wird überwiegend als nützlich bewertet, z.T. auch unbedeutend.
- ❖ Hochschulen stellen eher eine Verwertung zurück als AUF.
- ❖ Bei 26 Gründungen aus EXIST-Forschungstransfer sind Optionsverträge (39%) oder Verzicht ohne Vertrag (42%) statistisch signifikant häufiger.
- ❖ Es gibt keinen Trend seit 2017 zu häufigeren Vereinbarungen.

6 Ablauf der Verhandlungen über Patente und andere Schutzrechte

- 102 Ausgründungen mit und ohne erfolgreichen Abschluss
- ohne 16 Ausgründungen, die nur über sonstiges Geistiges Eigentum und Ressourcen verhandelten

Wer war an den Verhandlungen über die Nutzung von Patenten oder anderen Schutzrechten beteiligt?



❖ Die Zusammensetzung des Teilnehmerkreises unterscheidet sich z.T. statistisch signifikant zwischen Hochschulen und AUF (siehe nächste Seite).

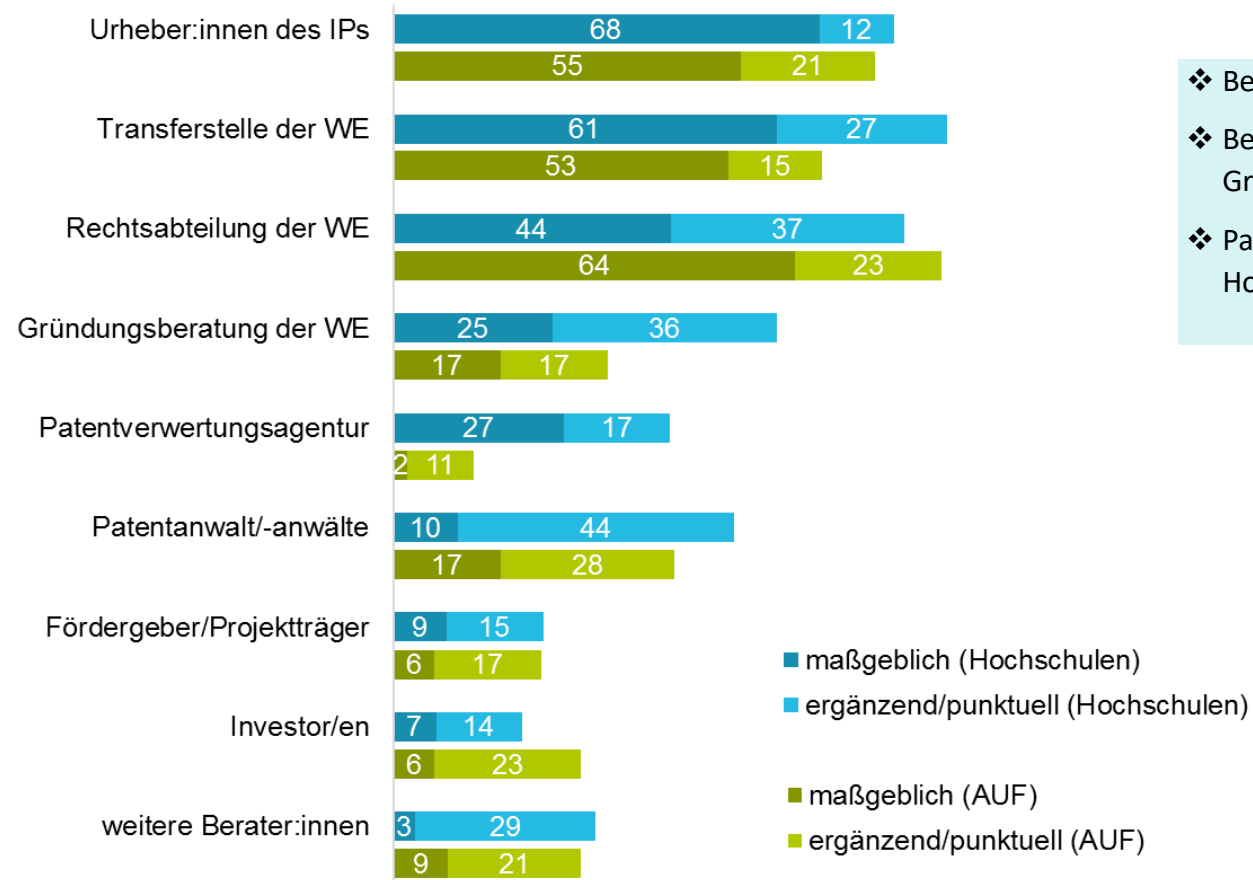
Gründungsinteressierte verhandeln typischerweise mit Urheber:innen des IPs (zu denen sie meist gehören) sowie mit der Transferstelle und Rechtsabteilung der Wissenschaftseinrichtung (WE).

Die Gründungsberatung der WE spielt keine so starke Rolle.

Punktuell sind auch weitere Personengruppen vertreten, insbesondere Patentanwälte. Investoren sind zu diesem Zeitpunkt überwiegend nicht involviert.

Im Durchschnitt sind 2,5 Stellen/Personen maßgeblich dabei (Spannweite: 0 bis 8). Unter Einbezug der ergänzend/punktuell Beteiligten sind es 4,6.

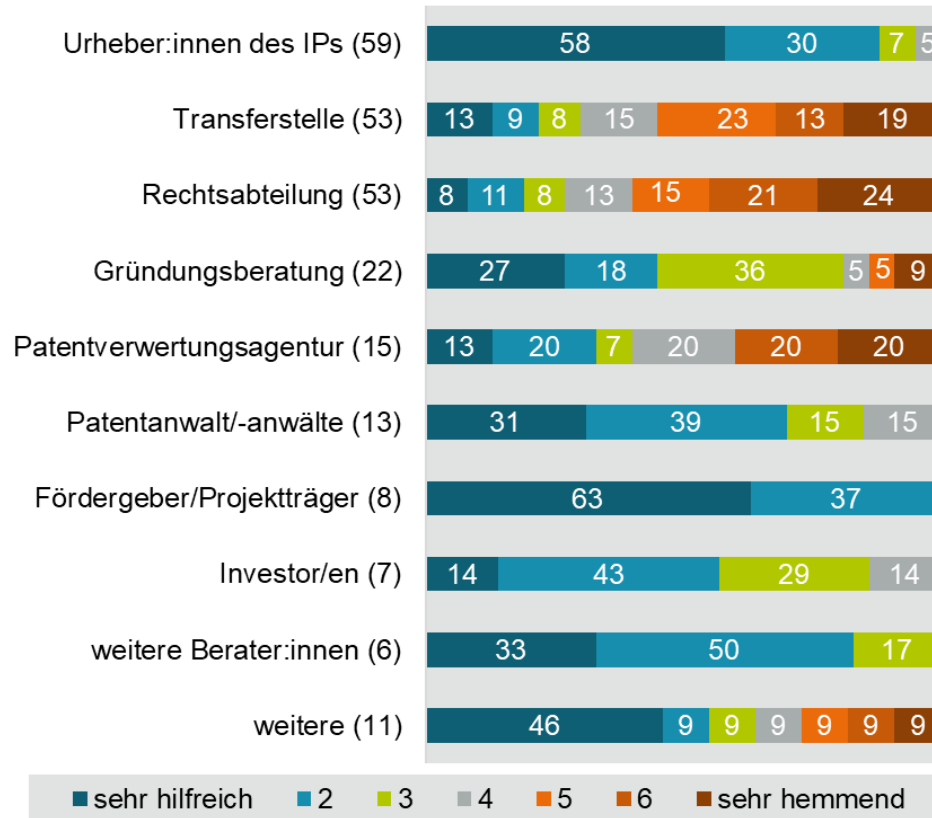
Verhandlungen über Patente und sonstige Schutzrechte - Unterschiede zwischen Hochschulen und AUF



- ❖ Bei Gesprächen mit Hochschulen sind etwas mehr Stellen beteiligt.
- ❖ Bei AUF hat die Rechtsabteilung eine stärkere Rolle als die Gründungsberatung.
- ❖ Patentverwertungsagenturen nehmen häufiger bei Gesprächen über Hochschulausgründungen teil.

Wie nahm das Gründungsteam die Rolle der maßgeblich Beteiligten wahr?

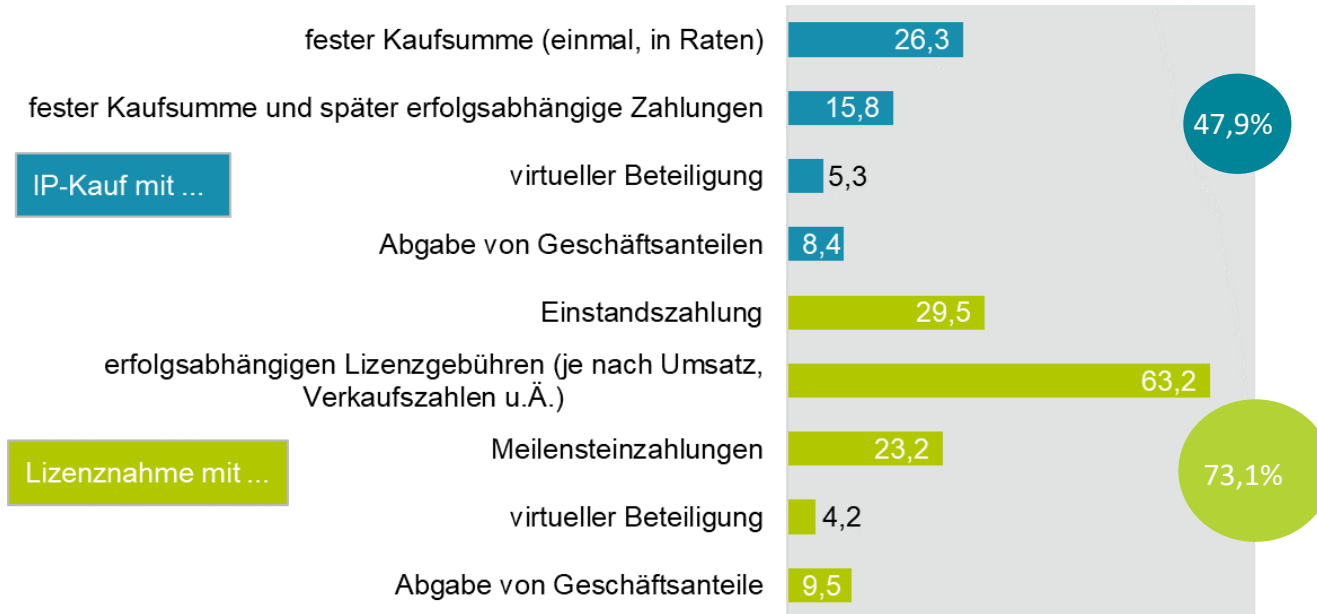
Bitte machen Sie eine Einstufung von "1=sehr hilfreich" bis "7=sehr hemmend".



Die Bewertung durch die Befragten ist sehr eindeutig:

- Die Mitwirkung der häufig maßgeblich beteiligten Urheber:innen des IPs wird von fast allen Befragten als sehr hilfreich oder hilfreich gesehen.
 - Ganz anders die Bewertung der Rechtsabteilung und Transferstelle, sie wirken häufig hemmend.
 - Falls Patentverwertungsagentur dabei, dann ähnliche Wahrnehmung.
 - Aber die ganze Bandbreite an Einstufungen ist bei diesen Beteiligten vertreten, offenbar machten die Ausgründungen sehr unterschiedliche Erfahrungen.
 - Die Gründungsberatung ist zwar nicht so oft maßgeblich involviert, aber wenn doch, dann überwiegend mit einer positiven Rolle.
 - Wenn andere Personen maßgeblich dabei (selten), dann sind diese aus Befragtersicht ganz überwiegend hilfreich im Verhandlungsprozess.
- ❖ Es errechnen sich keine nennenswerten Unterschiede in den Bewertungen von Ausgründungen aus Hochschulen oder aus AUF.

In welcher Form erfolgte der Transfer von IP in die Ausgründung?



Eine Lizenznahme mit erfolgsabhängigen Lizenzgebühren ist die häufigste Form, aber es findet auch oft ein IP-Kauf statt.

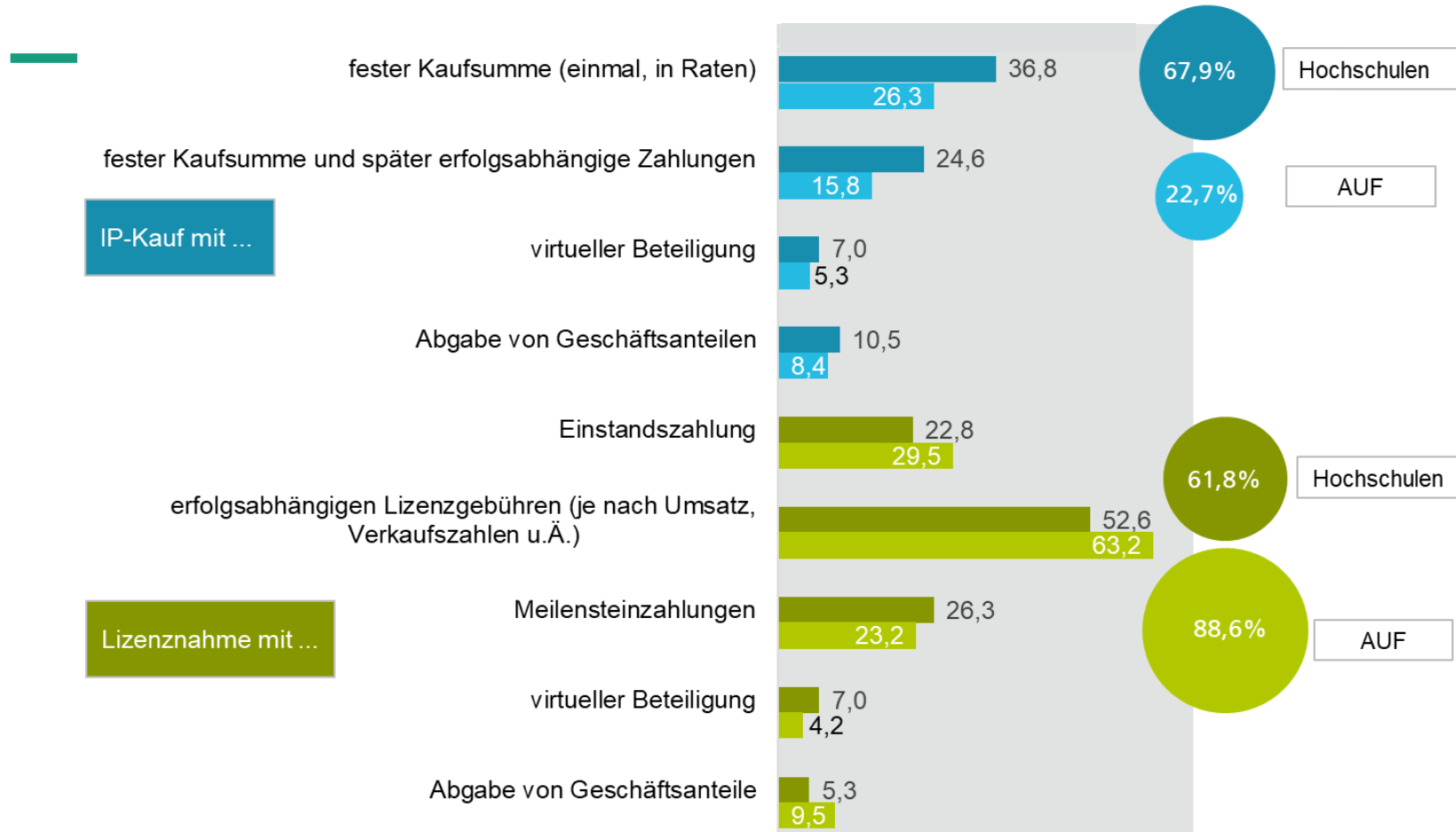
Die Prozentwerte verdeutlichen, dass es viele Kombinationen gibt.

Virtuelle Beteiligungen sind noch selten, etwas häufiger direkte Beteiligungen der Wissenschaftseinrichtungen (Abgabe von Geschäftseinrichtungen) - eine Form, die häufiger bei AUF als bei Universitäten vereinbart wurde.

❖ Es errechnen sich statistisch signifikante Unterschiede zwischen Hochschulen und AUF (siehe nächste Seite).

❖ Meilensteinzahlungen kommen signifikant häufiger im Health-Bereich vor.

Unterschiede in der Form des Transfers zwischen Hochschulen und AUF



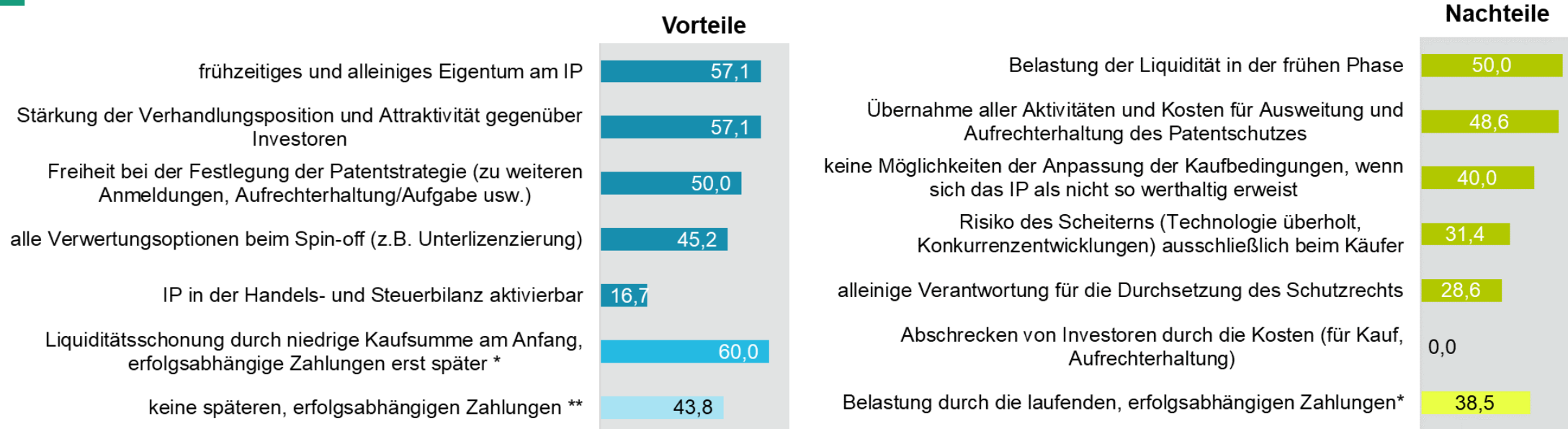
IP-Kauf mit ...

Lizenznahme mit ...

- ❖ Ein Patent-Kauf erfolgt signifikant häufiger bei Ausgründungen aus Hochschulen, eine Lizenznahme bei AUF.
- ❖ Häufiger sind Kombinationen (auch von Kauf und Lizenznahme) bei Hochschulausgründungen.

Welche Vor- und Nachteile hat/te die vereinbarte Form des IP-Transfers für Ihre Ausgründung?

Patentkauf gegen feste Kaufsumme mit und ohne spätere erfolgsabhängige Zahlungen



Abgedeckt sind alle Formen des Patentkaufs, da die Varianten „mit virtueller“ oder „mit direkter Beteiligung“ in Kombination mit einem Patentkauf gegen feste Kaufsumme mit und ohne spätere erfolgsabhängigen Zahlungen vorkommen.

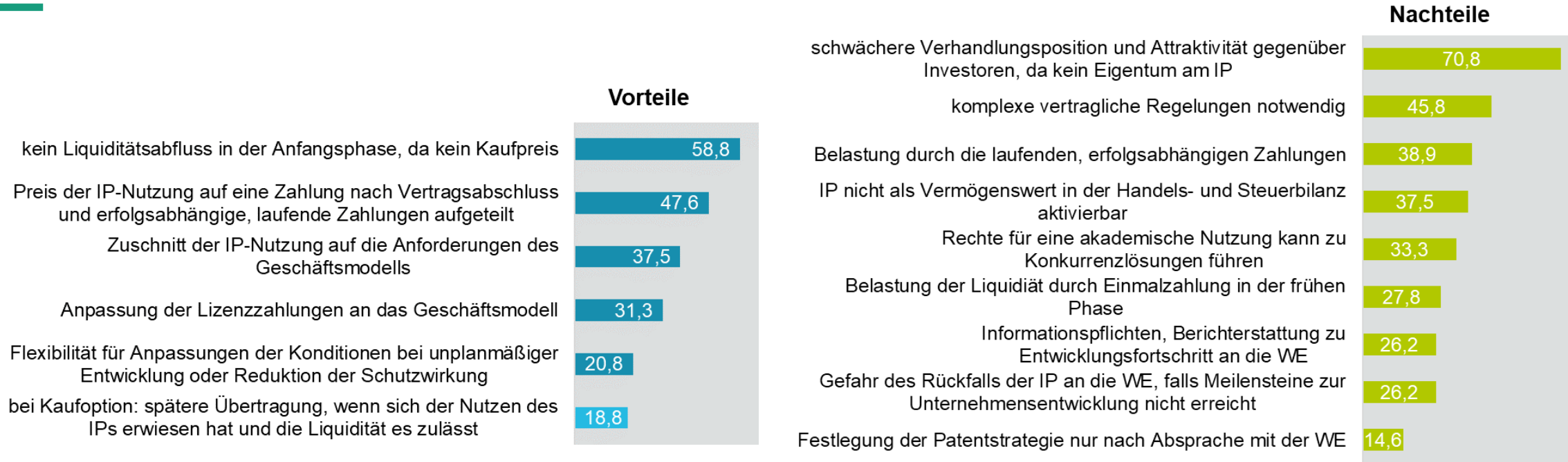
Die Befragten haben nur die Form des IP-Transfers bewertet, die vereinbart wurde und die sie damit gut kennen. Separat wurde um eine Bewertung des Modells „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“ gebeten (siehe Seite 50ff.).

Die Befragten betonten die zu diesen Formen typischerweise genannten Vor- und Nachteile. Die Aktivierbarkeit in der Handels- und Steuerbilanz wird selten als Vorteil gesehen.

Die mit der Kombination Kaufpreis und spätere erfolgsabhängige Zahlung verbundene Liquiditätsschonung am Anfang sehen die Betroffenen durchaus als Vorteil, nur ein kleiner Teil als Nachteil.

Welche Vor- und Nachteile hat/te die vereinbarte Form des IP-Transfers für Ihre Ausgründung?

Lizenzvereinbarung



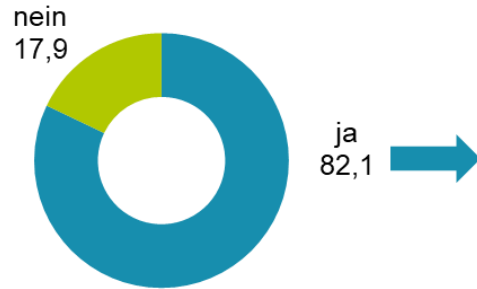
Abgedeckt sind alle Formen an Lizenzvereinbarungen, die die Befragten zunächst angaben, also auch die Varianten „mit virtueller“ oder „mit direkter Beteiligung“ in Kombination mit einer Lizenzvereinbarung. Auch hier bewerteten die Befragten nur die ihnen bekannte Form des IP-Transfers.

Die Befragten betonen die mit diesen Formen typischerweise genannten Vor- und Nachteile. Einige Punkte sind sehr häufig genannt, z.B. die Anpassung der Lizenzzahlungen an das Geschäftsmodell oder der Konditionen bei unplanmäßiger Entwicklung oder Reduktion der Schutzwirkung.

Wichtigster Nachteil ist die schwächere Verhandlungsposition und Attraktivität gegenüber Investoren – entscheidend bei wachstumsstarken Startups.

Auch die Komplexität der Verträge und finanzielle Aspekte werden zumindest von einer größeren Gruppe, aber nicht von der Mehrheit genannt.

Gab es kritische Aspekte, die intensive Verhandlungen erforderten?

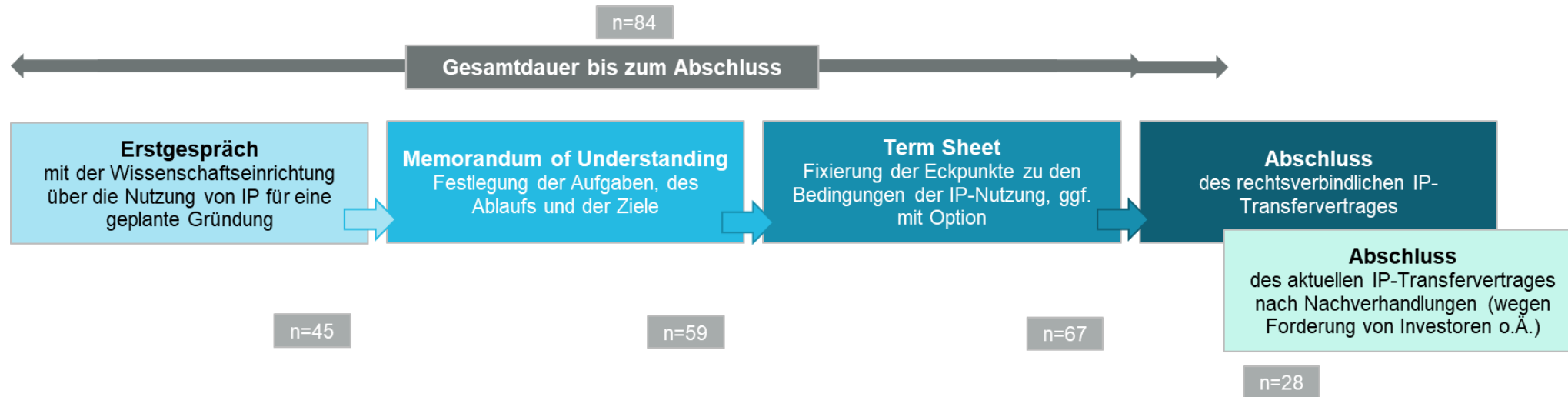


Intensive Verhandlungen über kritische Aspekte sind sehr häufig erforderlich. Es dominieren 3 Aspekte, alle anderen scheinen dagegen untergeordnet zu sein.

- ❖ **Gab es keine kritischen Punkte, dann dauerte es vom Erstgespräch bis zum Vertragsabschluss lediglich 9,6 Monate, andernfalls waren es 20 Monate.**
- ❖ **Wenn zum Verhandlungsgegenstand eine Lizenzvergabe zählte, dann musste in 76,5% der Fälle über kritische Aspekte intensiv gesprochen werden, bei einem Patentkauf beträgt die Quote 88,9%. Aufgrund der vielfältigen Kombinationen ist eine völlige Trennschärfe zwischen diesen Formen aber nicht realisierbar.**

Dauer ab dem Erstgespräch über eine IP-Nutzung (Patente) bis zum endgültigen Vertragsabschluss

Untersuchte Zeitabschnitte

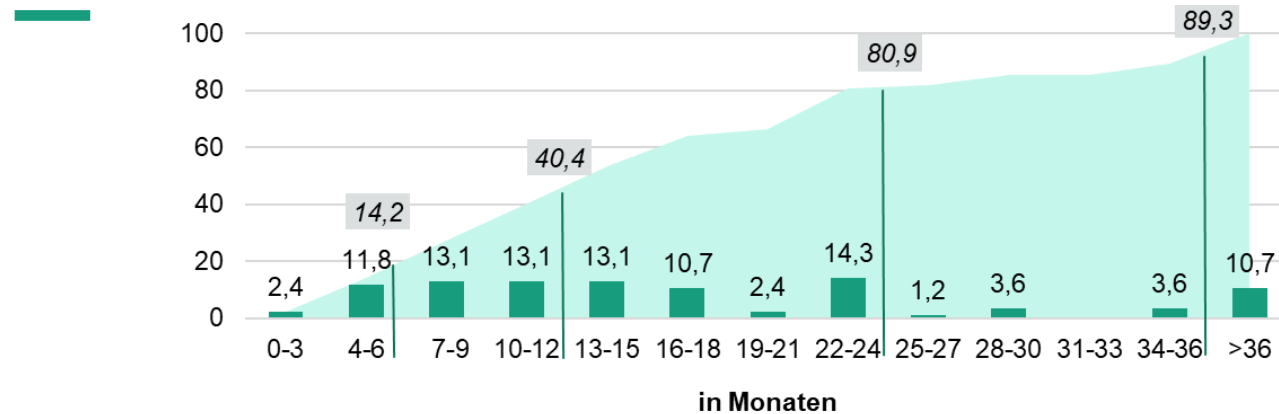


Gefragt wurde, wie lange es ab dem Erstgespräch bis zu einem Memorandum of Understanding, einem Term Sheet und dem Abschluss des rechtsverbindlichen Vertrags dauerte, ggf. bis zum Abschluss des aktuellen Vertrags, wenn Nachverhandlungen notwendig waren bzw. bereits erfolgt sind.

Außerdem sollte die Gesamtdauer angegeben werden, was dann relevant war, wenn es solche klar abgegrenzten Meilensteine nicht gab. Dies ist offenbar häufig der Fall, wie die niedrigen Fallzahlen für die ersten beiden Zeitspannen verdeutlichen. Ob diese Zeitspannen angegeben wurden (und damit solche Meilensteine bestanden), hängt nicht vom Vertragsinhalt (Patentkauf, Lizenznahme) oder dem Typ der Wissenschaftseinrichtung (Hochschule, AUF) ab.

Befragte von 84 der 94 Ausgründungen mit erfolgreichem IP-Transfer auf Basis von Patenten gaben die Gesamtdauer bis zum Abschluss an. In 4 Fällen kam es bislang noch nicht zu einer Vertragsunterzeichnung, 6 machten keine Angaben.

Wie viele Monate dauerte es ungefähr ab dem Erstgespräch über eine IP-Nutzung bis zum endgültigen Vertragsabschluss?



Die Balken zeigen den Prozentsatz an Spin-offs, die in der jeweiligen Zeitspanne zu einem Vertragsabschluss kamen.

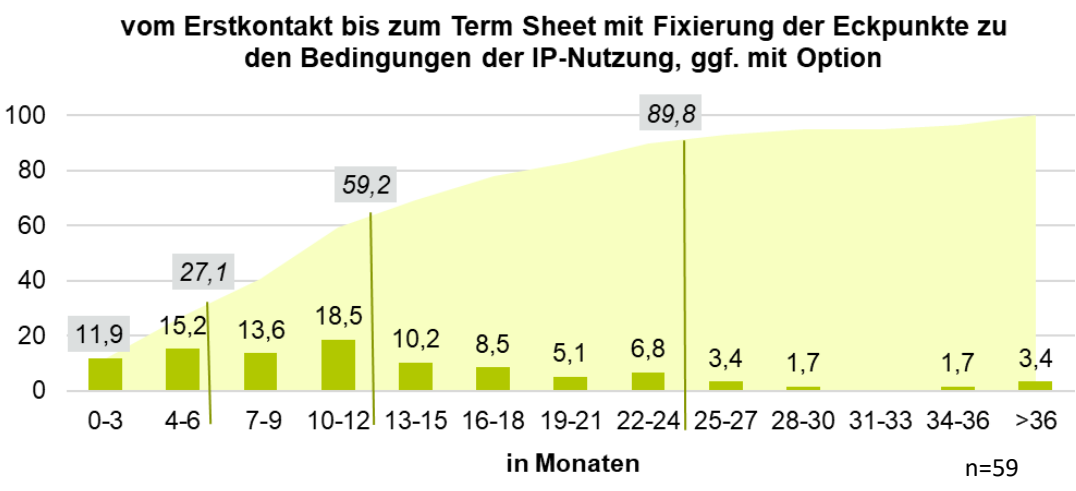
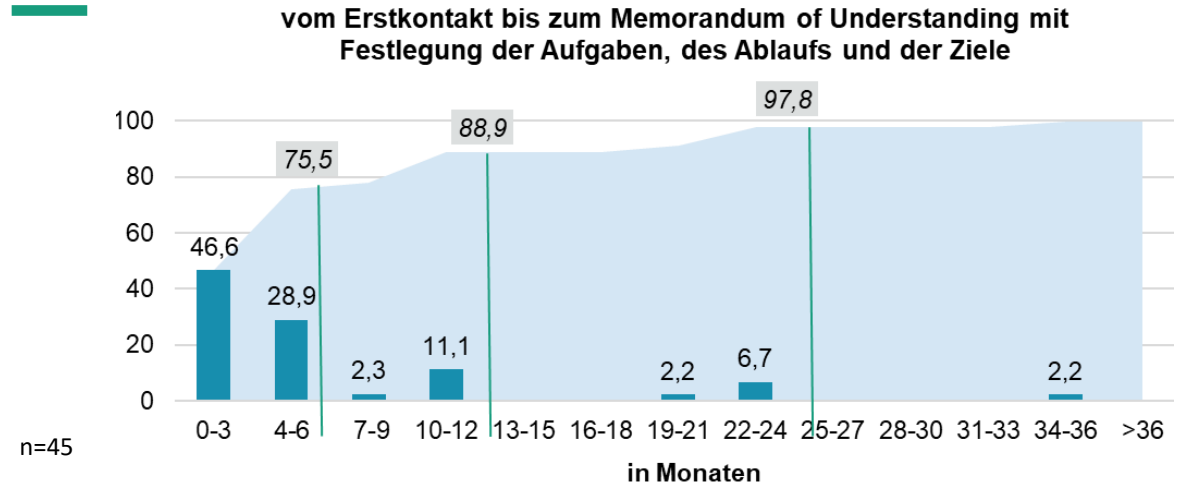
Die Fläche zeigt kumulativ den Prozentsatz an Spin-offs, die nach einer bestimmten Dauer den Vertragsabschluss erzielt hatten. So hatten 40,4% spätestens nach 12 Monaten einen Abschluss oder 80,9% nach 24 Monaten.

Deutlich wird die meist lange Zeitspanne zwischen Erstgespräch und endgültigen Vertragsabschluss, aber auch eine große Spannbreite dabei. Der Durchschnitt liegt bei 18,4 Monate, die Spannbreite reicht von 3 bis 54 Monate bei den meist abgeschlossenen Verhandlungen.

Unterschiedliche Faktoren auf beiden Seiten der Verhandlungsseiten können ursächlich dafür sein. Im Feedback von Befragten wird meist ein großer Unmut über den Verhandlungsprozess und das Verhalten der Beteiligten aus der Wissenschaftseinrichtung (WE) geäußert.

- ❖ Es zeigen sich keinerlei Unterschiede, ob Ausgründungen aus Hochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen stammen, ein Optionsvertrag oder ein informeller Verzicht der WE auf anderweitige Verwertung vorlag oder ob es um einen Patentkauf oder eine Lizenznahme geht.
- ❖ Eine etwas längere Gesamtdauer errechnet sich für die 26 Förderungen in EXIST-Forschungstransfer (20,5 gegenüber 17,5 Monate ohne Förderung), möglicherweise ein Indiz für den frühzeitigen Beginn von Gesprächen bei noch erforderlichen FuE-Arbeiten.
- ❖ Je größer die Anzahl an Stellen/Personen, die maßgeblich Beteiligte in den Gesprächen sind, desto länger dauert es bis zum Abschluss. Die Korrelation ist statisch noch signifikanter, wenn man auch die ergänzend/punktuell Beteiligte berücksichtigt.
- ❖ Die Gesamtdauer ist am kürzesten, wenn die Gespräche um den Handelsregistereintrag herum (+/-1 Jahr) geführt werden (15,3 Mon.). Oder umgekehrt: Geht es schnell, kann es auch schnell zu einer Gründung kommen. Bei frühem Beginn (2+ Jahre vor Gründung) ist sie deutlich länger (24,9 Mon.).
- ❖ Branchenunterschiede bestehen: 20,3 Mon. bei 31 Health-Gründungen, 12,7 Mon. bei 11 Climate-Tech-Gründungen, 16,9 Mon. im Bereich Industriegüter (28).

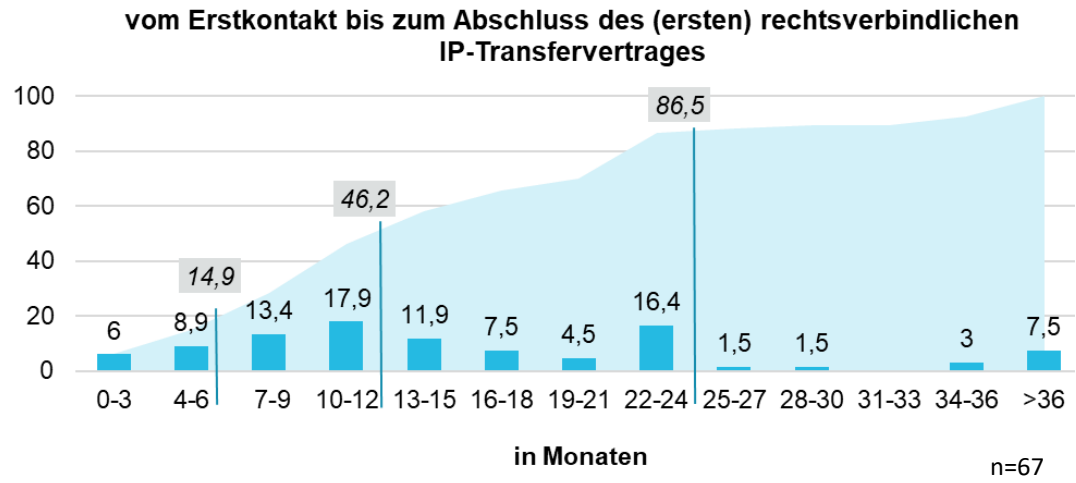
Dauer einzelner Abschnitte im Verhandlungsprozess – sofern solche zeitlichen Meilensteine vorlagen



Die vereinzelt auftretenden langen Zeitspannen zwischen Erstkontakt bis zum Memorandum of Understanding lassen vermuten, dass dann im Erstgespräch nicht sehr detailliert über den angestrebten Vertragsinhalt gesprochen wurde, d.h. eher Gründe für die Dauer auf Seiten der Gründungsinteressierten.

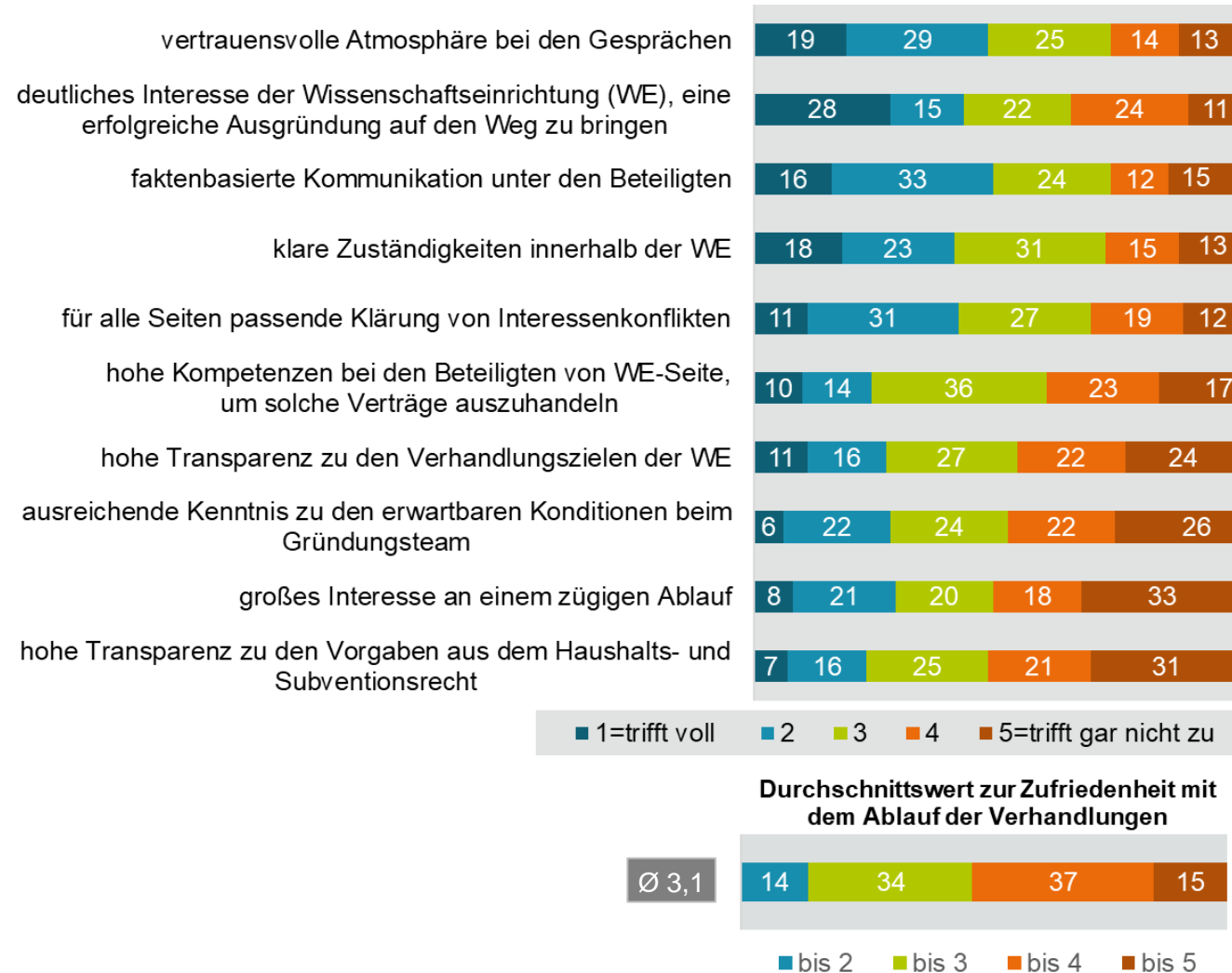
Eine sehr große Streuung bei den Zeitspannen wird deutlich, wenn es um ein Term Sheet geht. Bei rd. 40% der Befragten dauert es bis dahin mehr als ein Jahr.

Bis zum Befragungszeitpunkt hatten mind. 17 Spin-offs Nachverhandlungen zu Vertragsänderungen geführt (z.B. wegen Forderungen von Investoren). Meist erfolgten diese Änderungen 1 bis 2 Monate nach dem ersten Vertragsabschluss. In einem Fall war dies ca. 2 Jahre später der Fall.



Wie stufen Sie insgesamt den Ablauf bis zum endgültigen Vertragsabschluss ein?

Bitte wählen Sie für die einzelnen Aspekte eine Einstufung von 1=trifft voll zu bis 5=trifft gar nicht zu.



Es gibt zu allen Aspekten jeweils eine Gruppe von Befragten, die eine positive (1 oder 2) oder eine negative Einstufung (4 oder 5) wählten. Die Erfahrungen gehen also weit auseinander.

Über alle Kategorien errechnet sich ein Durchschnittswert der Einstufungen pro Befragten von 3,1, der dies bestätigt.

Ein deutlicher Teil der Befragten sieht eine ganze Reihe von Aspekten kritisch, d.h. einen hohen Veränderungsbedarf.

Die schlechte Bewertung zum Interesse an einem zügigen Ablauf ist aufgrund der Zeitdauer der Vertragsverhandlung plausibel.

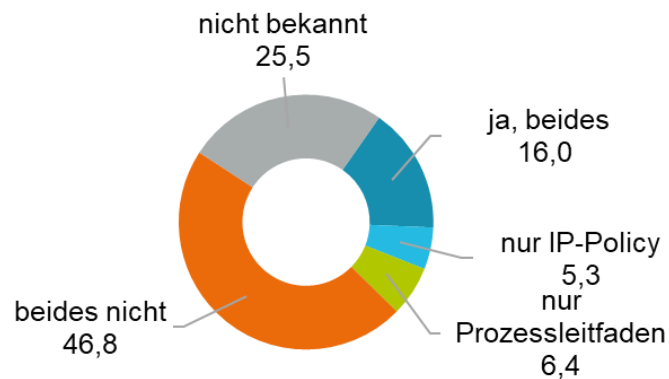
❖ **Die Zeitdauer ist der eindeutig dominierende Faktor für die Zufriedenheit mit dem Ablauf bei Patentverhandlungen: Bei fast allen Aspekten besteht ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen den Einstufungen und der Gesamtdauer der Verhandlungen: Je länger es dauert, desto unzufriedener. Inhaltliche Punkte (z.B. Vertragsinhalte) haben demgegenüber keinen so großen Einfluss.**

❖ Bei jedem einzelnen Aspekt äußern sich die 27 Befragten mit Förderung aus EXIST-Forschungstransfer kritischer als die übrigen 54 (meist statistisch signifikante Unterschiede).

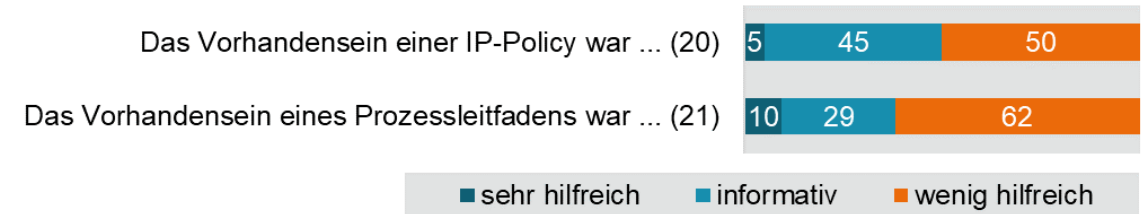
❖ Es gibt keinerlei Unterschiede zwischen Ausgründungen aus Hochschulen oder AUF.

Verfügte die Wissenschaftseinrichtung vor Beginn der Gespräche über eine schriftlich formulierte IP-Policy und eine Beschreibung zum Ablauf solcher Verhandlungen (Prozessleitfaden)?

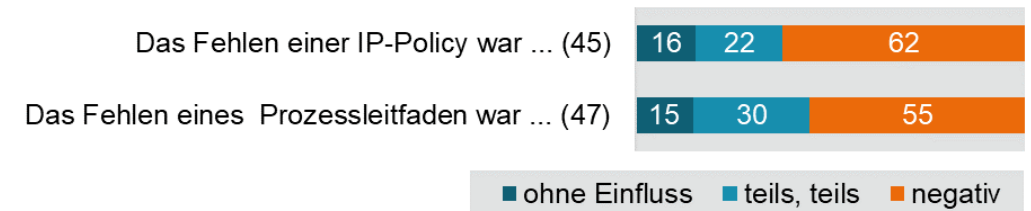
Vorhandensein einer IP-Policy oder eines Prozessleitfadens



IP-Policy oder Prozessleitfaden vorhanden



keine IP-Policy oder kein Prozessleitfaden vorhanden



Eine IP-Policy oder ein Prozessleitfaden waren selten vorhanden und wenn ja, wurden sie meist als wenig hilfreich eingestuft. Immerhin jedem vierten Befragten war nicht bekannt, ob die Wissenschaftseinrichtung über beides verfügte.

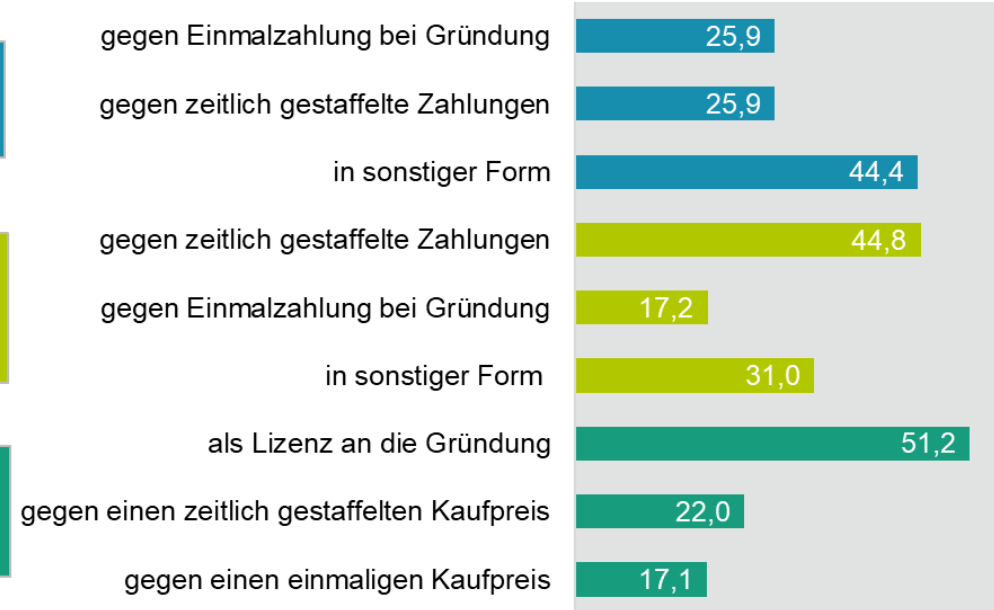
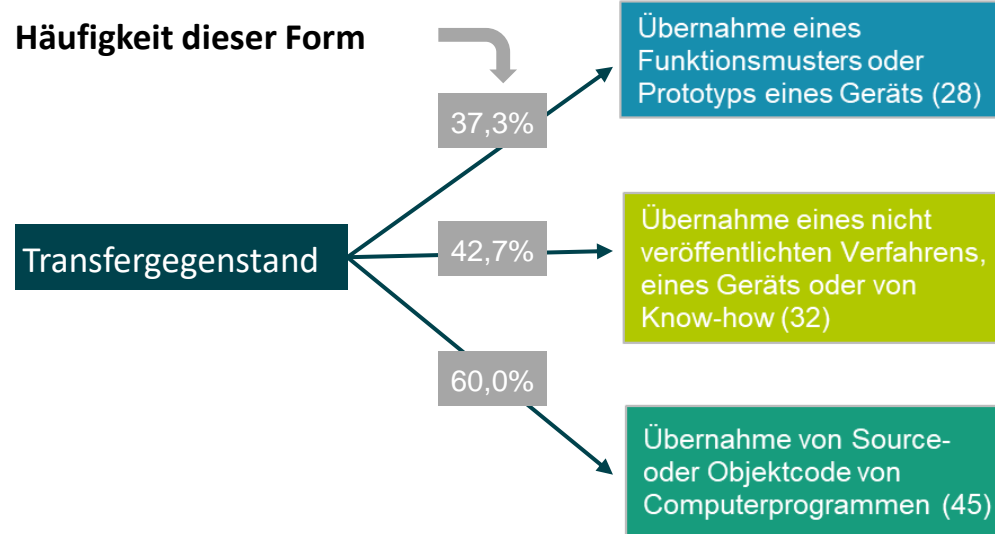
Der Nutzen beider Dokumente wird aber durchaus von den Befragten gesehen.

7 Verhandlungen über sonstiges Geistiges Eigentum und Ressourcen

- 59 Ausgründungen zu Nutzung von Patenten/sonstigen Schutzrechte und gleichzeitig zu sonstigem Geistigem Eigentum und Ressourcen
- 16 Ausgründungen ausschließlich über Letzteres

In welcher Form erfolgte der Transfer von IP in die Ausgründung?

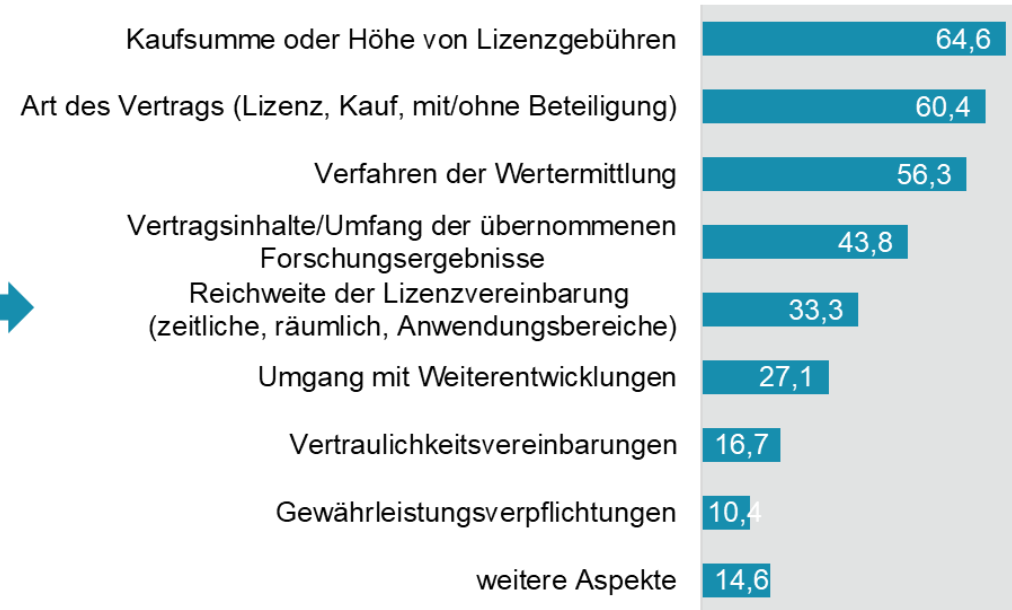
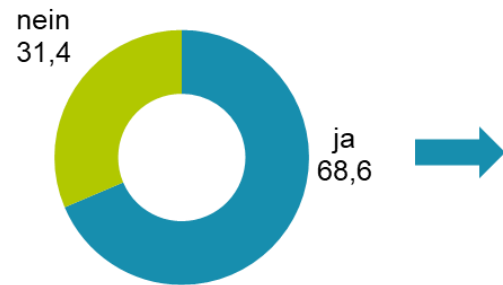
Häufigkeit dieser Form



Die Häufigkeitsangaben verdeutlichen, dass nicht nur Kombinationen mit Patenten/anderen Schutzrechten oft anzutreffen sind, sondern auch unter den aufgezeigten Arten an sonstigem Geistigen Eigentum.

Der Transfer erfolgt jeweils über unterschiedliche Formen, die meist keine sehr frühe Liquiditätsbelastung implizieren.

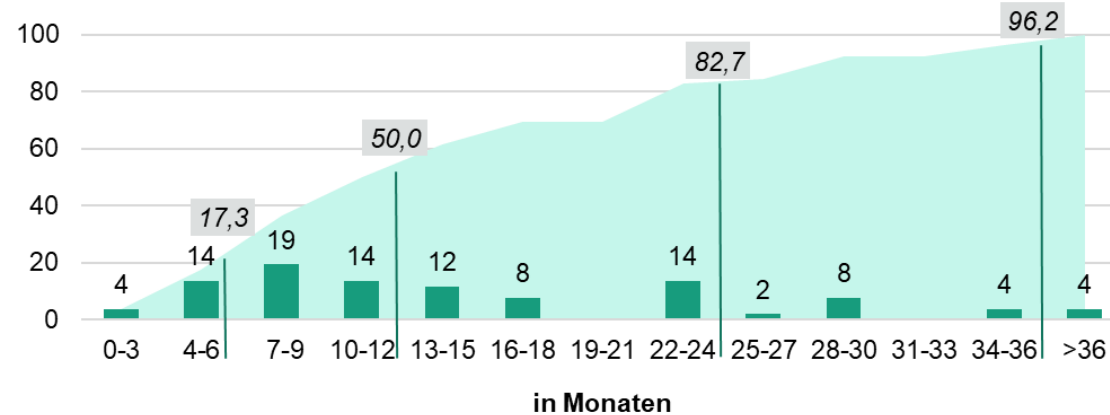
Gab es kritische Aspekte, die intensive Verhandlungen erforderten?



Zu sonstigem Geistigen Eigentum und Ressourcen bestand ebenfalls mehrheitlich der Bedarf an intensiven Verhandlungen, aber nicht ganz so häufig wie beim Vertragsgegenstand Patente/sonstige Schutzrecht.

Auch hier führen die gleichen 3 Punkte am häufigsten zu intensiven Verhandlungen.

Wie viele Monate dauerte es ungefähr ab dem Erstgespräch bis zu einem rechtsverbindlichen Vertrag? (ohne Differenzierung nach einzelnen Zeitabschnitten)



Auch die Verhandlungen über sonstiges Geistiges Eigentum und Ressourcen dauerten relativ lange, bis ein rechtsverbindlicher Vertrag zustande kam. Die Hälfte musste mehr als 1 Jahr verhandeln.

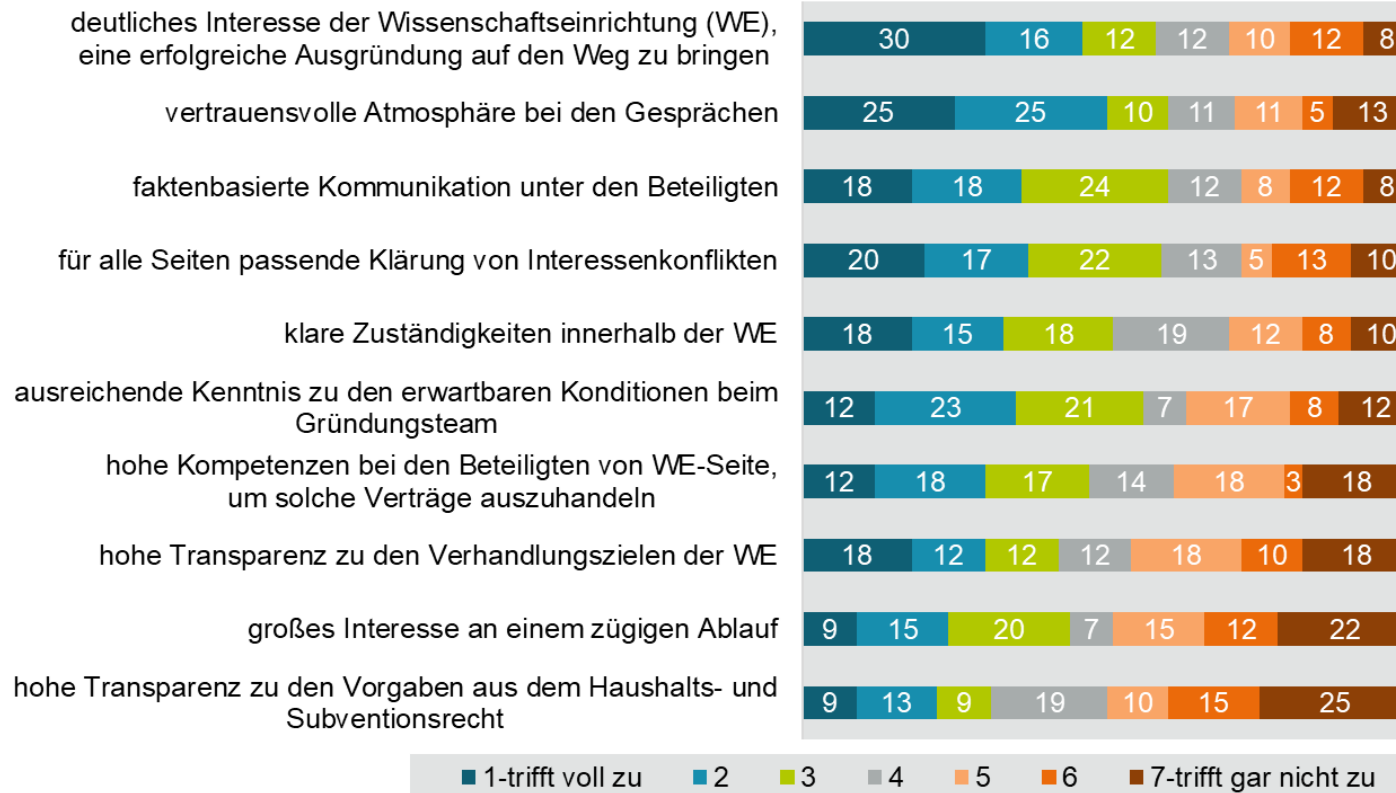
In den meisten Fällen, wo es gleichzeitig um Patente und um sonstiges Geistiges Eigentum/Ressourcen geht, erfolgten offenbar die Gespräche parallel. Die Befragten geben jeweils gleichlange Zeitdauern an. In einigen Fällen sind jedoch die Verhandlungen zu sonstigem Geistigen Eigentum/ Ressourcen viel schneller abgeschlossen.

Nur bei einem kleinen Teil lagen die Verträge bereits nach 6 Monaten vor.

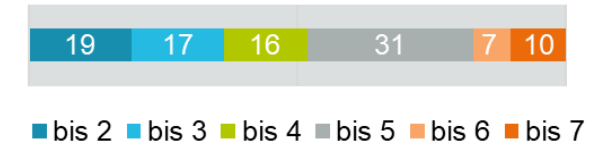
- ❖ Selbst wenn keine intensiven Verhandlungen über kritische Aspekte erfolgten (n=13), dauerte es immerhin 11 Monate, ansonsten 17,5 Monate (n=39).
- ❖ Der Ursprung des IPs (Hochschule, AUF) hat keinerlei Einfluss auf diese Zeitdauer.

Wie stufen Sie insgesamt den Ablauf bis zum endgültigen Vertragsabschluss ein?

Bitte wählen Sie für die einzelnen Aspekte eine Einstufung von 1=trifft voll zu bis 7=trifft gar nicht zu.



Zufriedenheit mit dem Ablauf



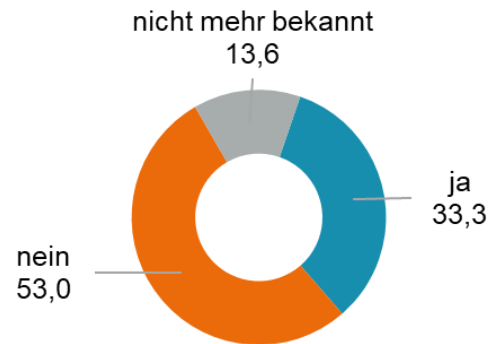
Offenbar liegen sehr unterschiedliche Erfahrungen bei der Befragten vor: Eine Gruppe ist sehr zufrieden, eine andere sehr unzufrieden.

Insgesamt zeigt sich ein ähnliches, aber noch etwas kritischeres Bild zu einigen Punkten als zu den Verhandlungen über Patente.

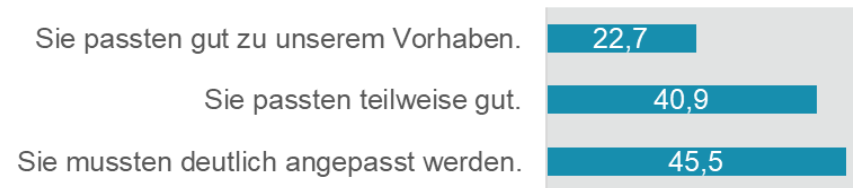
- ❖ Für Ausgründungen aus Hochschulen und AUF erfolgten sehr ähnliche Einstufungen.
- ❖ Sind intensive Verhandlungen wegen kritischer Aspekte erforderlich, dann fallen die Einstufungen statistisch hochsignifikant schlechter aus als in der anderen Gruppe.
- ❖ Auch hier ist die Zeitdauer der Gespräche ein statistisch signifikanter Einflussfaktor auf die Zufriedenheit der Befragten mit dem Ablauf.

Gab es damals feste Regelungen, Standardverträge o.Ä. in der Wissenschaftseinrichtung, wie solche Forschungsergebnisse an eine Gründung überlassen werden?

Vorhandensein fester Regelungen, Standardverträge o.Ä.



Passfähigkeit fester Regelungen, Standardverträge o.Ä.



Bei "Sie passten teilweise gut" wurde zweimal zusätzlich angegeben, dass deutliche Anpassungen notwendig waren.

Wenn es um den Transfer von sonstigem Geistigen Eigentum und Ressourcen geht, gibt es ebenfalls selten feste Regelungen, Standardverträge usw. Sind sie vorhanden, ist ihre Passfähigkeit begrenzt.

8 Bewertung des Modells „IP gegen virtuelle Beteiligung“

Vor der Frage zur Bewertung des Modells erhielten die Befragten folgende Informationen:

Die SPRIND schlägt das Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“ vor, um den Transfer schneller, einfacher und rechtssicher und damit gründungsfreundlicher zu gestalten. Wir sind an dessen Einschätzung aus Sicht von Gründer:innen sehr interessiert. Hier zunächst einige Erläuterungen dazu. Falls Sie danach eine Bewertung abgeben können, wären wir Ihnen sehr verbunden. Ansonsten können Sie die Option "Bewertung nicht möglich" am Ende wählen.

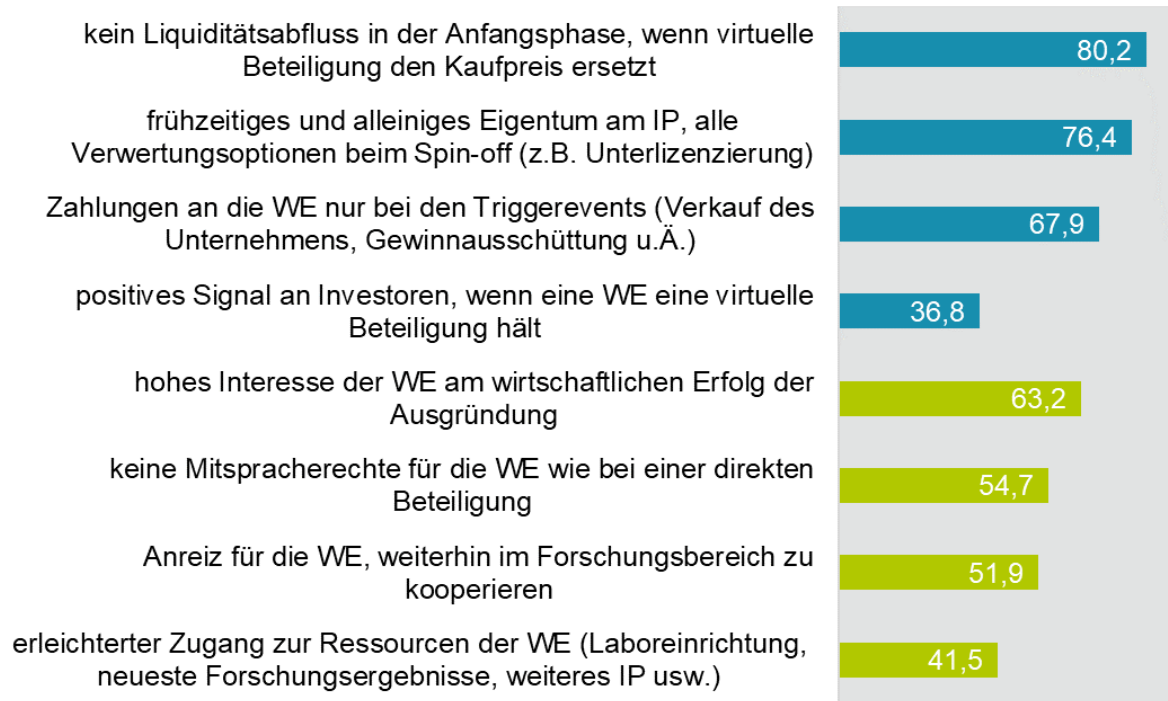
Das Modell überträgt ein aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen von Startups bekanntes Modell (VSOPs) auf den Bereich des Transfers von Intellectual Property Rights (IP), insbesondere Patente, von Wissenschaftseinrichtungen (WE) auf Startups. Mit dem Modell sollen Liquiditätsbelastungen in einem frühen Stadium der Unternehmensentwicklung vermieden werden.

Typische Merkmale sind u.a.:

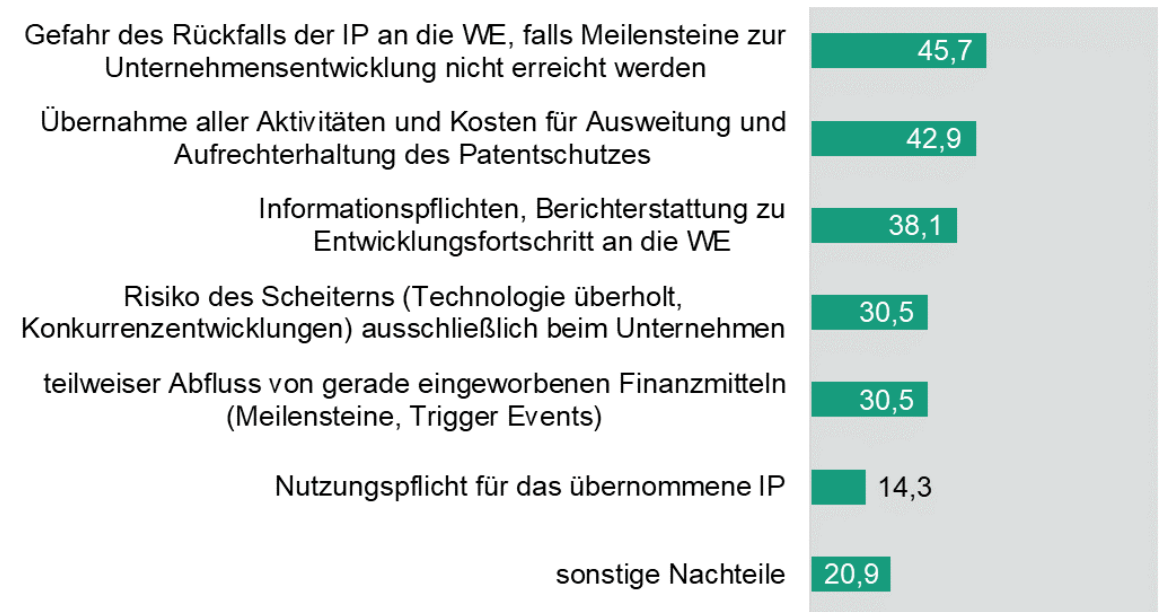
- Das Startup erhält von der WE die Rechte am IP im Wege einer Übertragung oder einer Lizenz oder einer Kombination aus beidem.
 - Die WE ist nicht Gesellschafter des Startups und hat daher kein Stimmrecht. Sie ist den Gesellschaftern aber wirtschaftlich nahezu gleichgestellt.
 - Die virtuelle Beteiligung beinhaltet als Gegenleistung für die IP-Nutzung einen erfolgsabhängigen Vergütungsanspruch für die WE.
 - Die finanzielle Leistung des Startups wird ganz oder teilweise zeitlich nach hinten geschoben und erst bei wirtschaftlichen Erfolgen (Exit-Erlöse, Gewinnausschüttungen) fällig.
 - Es erfolgt eine schuldrechtliche Vereinbarung zwischen Startup und WE, die nahezu freigestaltbar ist, um den individuellen Gegebenheiten des Startups Rechnung zu tragen. Die virtuellen Anteile sind grundsätzlich verwässerbar, werden mit dem Wachstum des Startups also immer niedriger.
 - Falls kein Exit erzielt wird, kann eine Abfindungszahlung vereinbart werden, um die Ansprüche der WE nach einer vereinbarten Laufzeit (10 bis 15 Jahre) abzugelten.
- 102 Gründungen mit und ohne erfolgreichen Vertragsabschluss, 4 Gründungen aus den beiden anderen Gruppen Es bestand die Antwortmöglichkeit „Die Beschreibung des Modells reicht nicht aus, um diese Frage beantworten zu können.“

Welche Vor- und welche Nachteile sehen Sie beim Modell "IP gegen virtuelle Anteile", um den IP-Transfer für eine Ausgründung attraktiver und schneller zu machen?

Vorteile



Nachteile



Befragte sehen generell deutlich mehr Vor- als Nachteile im Modell. Wahrgenommene Vorteile sind nicht nur finanzieller Art, sondern auch **finanzieller Art** im Verhältnis zur **Verhältnis zur Wissenschaftseinrichtung**.

Deutlich seltener gibt es unter den Befragten Befürchtungen zum Modell.

❖ Insgesamt begrenzt sind die Erwartungen hinsichtlich der Signale an Investoren. Gerade Gründungen aus AUF nannten diesen Punkt statistisch signifikant häufiger als solche aus Hochschulen.

Statistische Auswertungen zu den Vor- und Nachteilen des Modells "IP gegen virtuelle Anteile"

Branchenunterschiede

Die **37 Ausgründungen im Bereich Health** (Digital Health, BioTech, Medtech, Life Sciences, Care, Fitness etc.) nannten statistisch hochsignifikant öfter die Vorteile:

- Frühzeitiges und alleiniges Eigentum am IP, alle Verwertungsoptionen beim Spin-off (z.B. Unterlizenzierung) (91,9%) und Zahlungen an die WE nur bei den Triggerevents (Verkauf des Unternehmens, Gewinnausschüttung u.Ä.) (86,5%). Generell liegen die Werte bei den weiteren Vorteilen meist leicht über dem Gesamtdurchschnitt.
- Sie bezeichneten statistisch signifikant seltener die Informationspflichten, Berichterstattung zu Entwicklungsfortschritt an die WE als Nachteil (21,6%), generell nannten sie meist seltener die weiteren Nachteile als die anderen Gründungen.

Die **32 Ausgründungen im Bereich Industriegüter** einschl. Advanced Manufacturing, Robotics, IoT unterscheiden sich von den Health-Gründungen:

- Sie nannten seltener als Vorteil die Zahlungen an die WE nur bei den Triggerevents (50,0%) und ihre Prozentwerte zu den Vorteilen liegen meist unter dem Gesamtwert aller Gründungen.
- Sie sahen die Informationspflichten, Berichterstattung zu Entwicklungsfortschritt an die WE deutlich häufiger (54,8%) als Nachteil und ihre Werte zu den Nachteilen sind höher als die Gesamtwerte.

Erfahrungen der Befragten mit zurückliegenden Verhandlungen

- Die eigenen Erfahrungen zur Gesamtdauer ihrer Verhandlungen bis zum Abschluss sowie ihre Einschätzungen zum Ablauf bis dahin haben keinen statistisch nachweisbaren Einfluss darauf, wie die 106 Befragten das Modell „IP gegen virtuelle Anteile“ bewerten.

An aerial night view of a city with a glowing network overlay. The city lights are visible in the background, and a complex network of glowing blue lines and nodes is superimposed over the city, representing a digital or network infrastructure. The network nodes are bright blue and connected by thin, glowing lines, creating a web-like pattern across the city's layout.

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an:

ip-transfer@stifterverband.de