

IP-Transfer an Ausgründungen – Spiegelung der Sichtweisen der Stakeholder: Frühphasenfinanziers, Spin-offs und Wissenschaftseinrichtungen

Erkenntnisse aus drei Online-Befragungen im Rahmen des
Pilotprojekts IP-Transfer 3.0

10.11.2025



STIFTERVERBAND



Niedersachsen.next
Startup

Verantwortlich für die Durchführung der Befragungen und die Auswertung der Ergebnisse

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

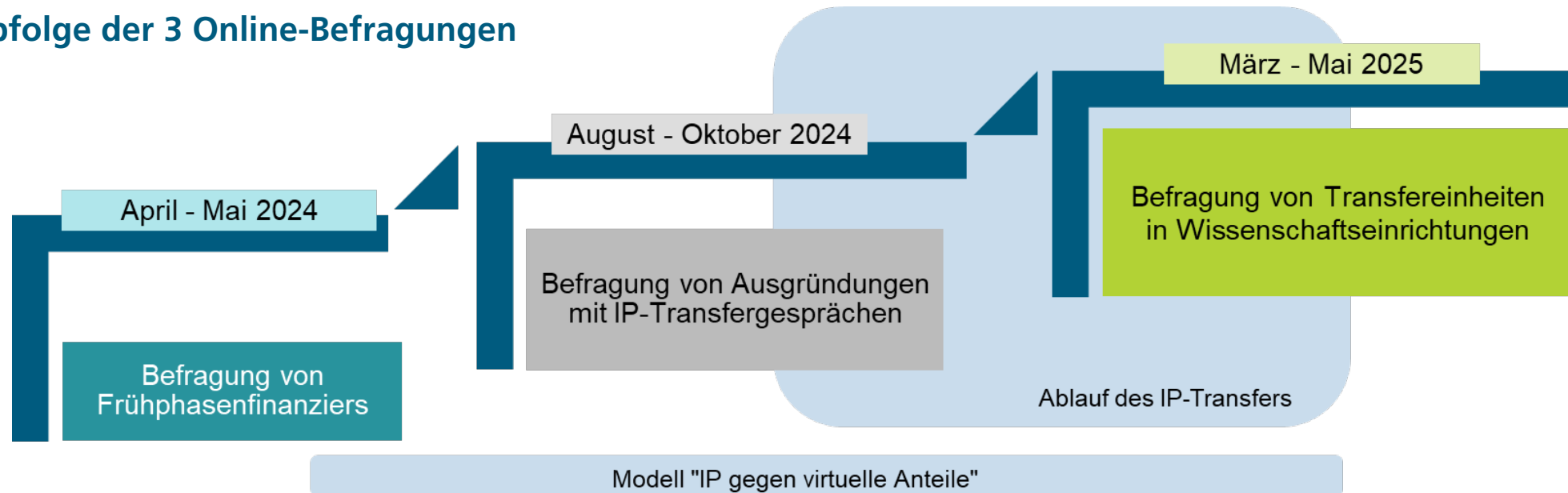
Karlsruhe, Oktober 2025

Inhalt

	Seiten
1. Methodische Vorgehensweisen bei den drei Befragungen	
▪ zeitliche Abfolge	4
▪ Untersuchungsfragen	5-7
2. Relevanz des Themas	
▪ Häufigkeit von IP-Transfergesprächen bei den 114 Wissenschaftseinrichtungen	8
▪ Entwicklung der Patentanmeldungen bei Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen	9-10
3. Vertragliche Regelungen	
▪ Vertragsgegenstände, -arten bei IP-Überlassung an Spin-offs	12-13
▪ Spezielle Regelungen für Spin-offs (insgesamt, Optionsvereinbarungen)	14-16
▪ Vor- und Nachteile eines Patent(ver)kaufs oder einer Lizenzvereinbarung	17-18
▪ Festlegungen zum (1) Verhandlungsablauf oder zu den (2) Konditionen der IP-Vereinbarungen	19-20
4. Prozessablauf	
▪ Ausgangssituation bei Beginn der Gespräche zum IP-Transfer	21
▪ Wünsche von Wissenschaftseinrichtungen an Gründungsinteressierte für einen zügigen und konfliktfreien Ablauf von IP-Verhandlungen	22
▪ Kritische Punkte in IP-Gesprächen, die intensive Verhandlungen erfordern	23
▪ Beteiligte an den Verhandlungen zur IP-Nutzung und deren Wahrnehmung durch Spin-offs	24
▪ Ablauf der Gespräche bis zum endgültigen Vertragsabschluss aus Sicht der Spin-offs	25
▪ Ø Dauer einzelner Phasen bis zum Abschluss der endgültigen IP-Vereinbarungen	26
5. Ressourcen und Kompetenzen für Verhandlungen mit Ausgründungen	27-28
6. Das Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“	
▪ Bekanntheit und Anwendung bei Frühphasenfinanziers und Wissenschaftseinrichtungen	30
▪ Erwartete Vor- und Nachteile virtueller Beteiligungen	31-32
7. Schlussfolgerungen	33-34

IP-Transfer an Ausgründungen - Sichtweisen der Stakeholder: Frühphasenfinanziers, Spin-offs und Wissenschaftseinrichtungen

Zeitliche Abfolge der 3 Online-Befragungen



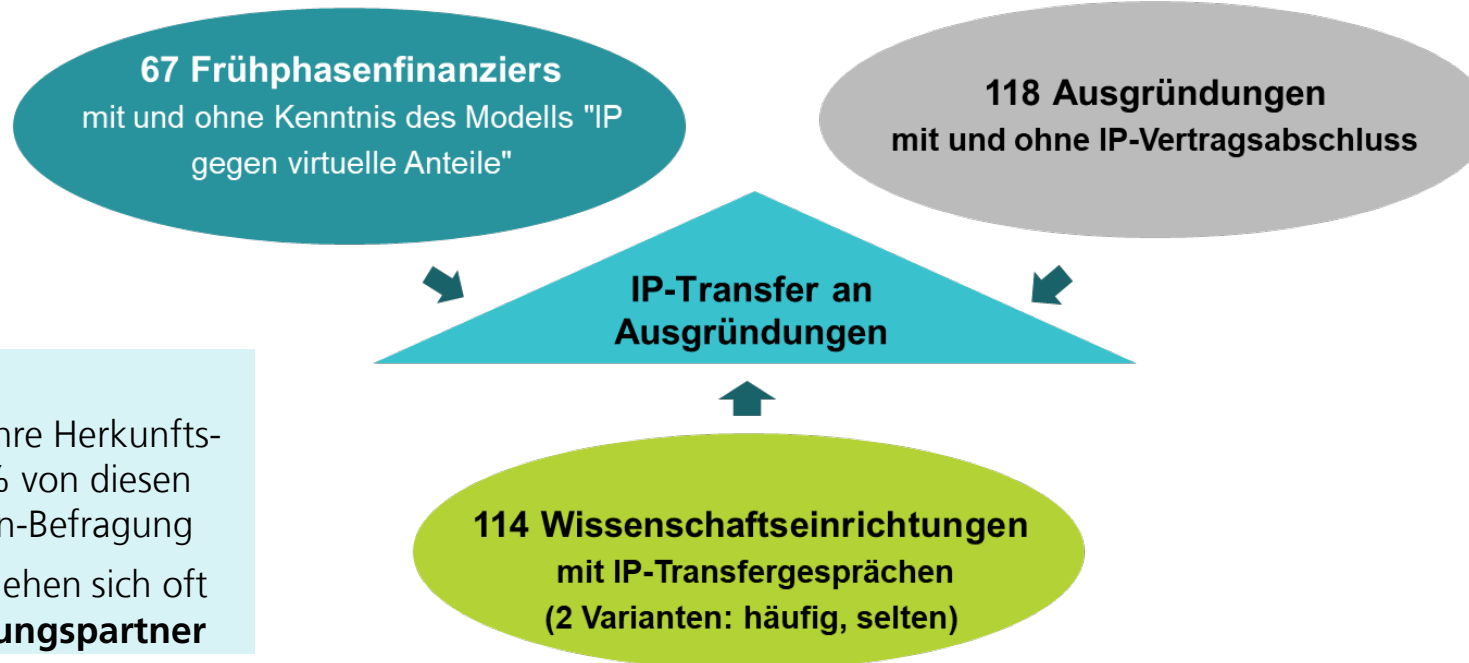
Die Ergebnisse zu jeder Online-Befragung sind separat veröffentlicht und zeigen die **jeweilige Sichtweise** der am IP-Transferprozess beteiligten Stakeholder. In einem detaillierten Arbeitspapier erfolgte die **Zusammenführung und Spiegelung ihrer unterschiedlichen oder gleichen Einschätzungen** zum **Ablauf von IP-Transfervereinbarungen** sowie zum **Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“**. Daraus sind Lösungsvorschläge zu Problemen im Prozess formuliert.

Alle **Veröffentlichungen** findet sich unter: <https://www.stifterverband.org/ip-transfer-3-0/transfer-taschenmesser/auswertungen-befragungen>

Untersuchte Sichtweisen auf den IP-Transfer an Ausgründungen: Frühphasenfinanziers, Spin-offs und Wissenschaftseinrichtungen

1 Wie schätzen Investoren bestimmte Modelle der Übertragung von Schutzrechten (v.a. Patenten) ein - v.a. „IP gegen virtuelle Anteile“?

2 Welche Erfahrungen machten Ausgründungen mit dem Transfer von Intellectual Property (IP) aus der Wissenschaft?



Sehr breite empirische Basis

zu 103 der 118 Spin-offs sind ihre Herkunftsorganisationen bekannt, 82,5% von diesen beteiligten sich an der TT-Stellen-Befragung

➔ Angaben der Befragten beziehen sich oft auf die **gleichen Verhandlungspartner**

3 Welche Herausforderungen und Rahmenbedingungen bestehen in Wissenschaftseinrichtungen beim IP-Transfer an Ausgründungen?

Gleiche/ähnliche Fragen an Ausgründungen und Wissenschaftseinrichtungen

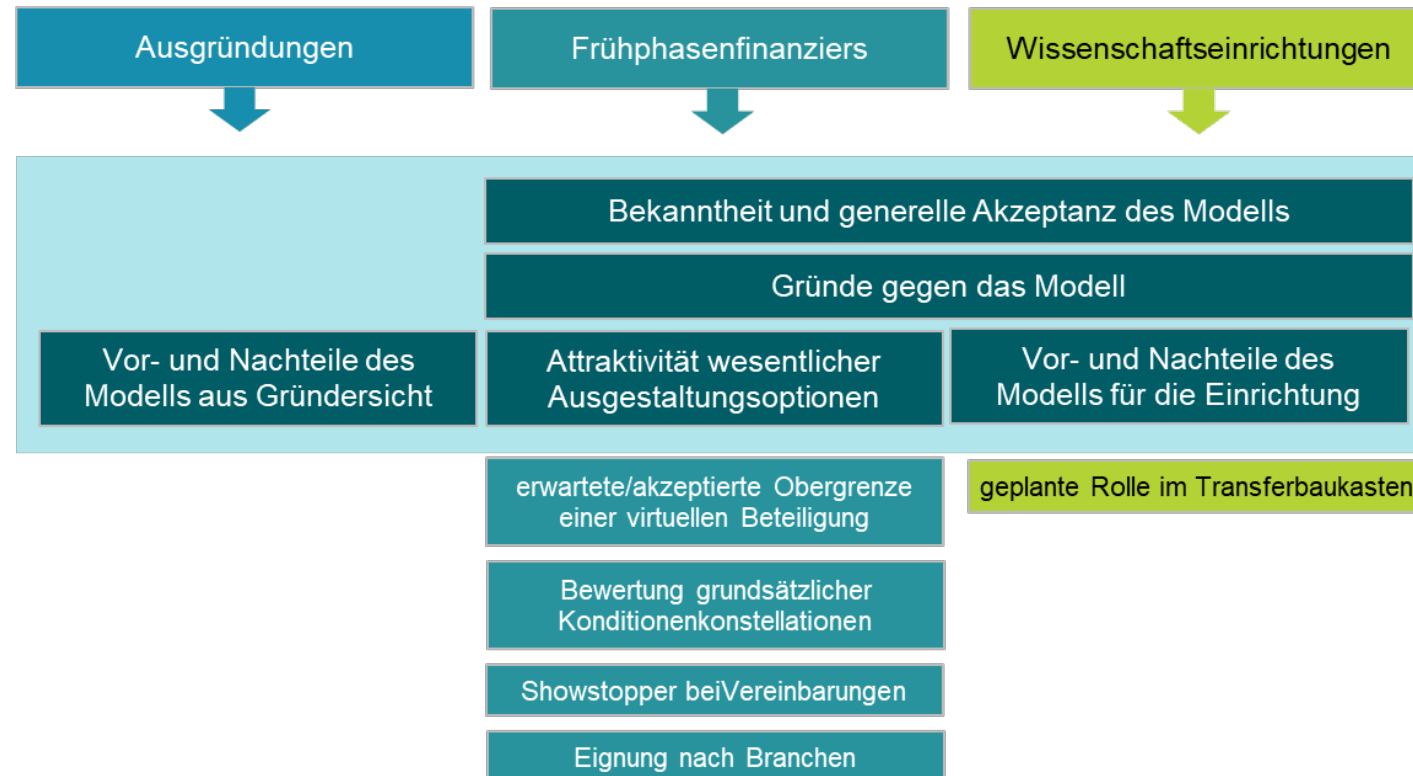
- IP-Transfervereinbarungen



Gleiche/ähnliche Fragen an alle drei Stakeholdergruppen

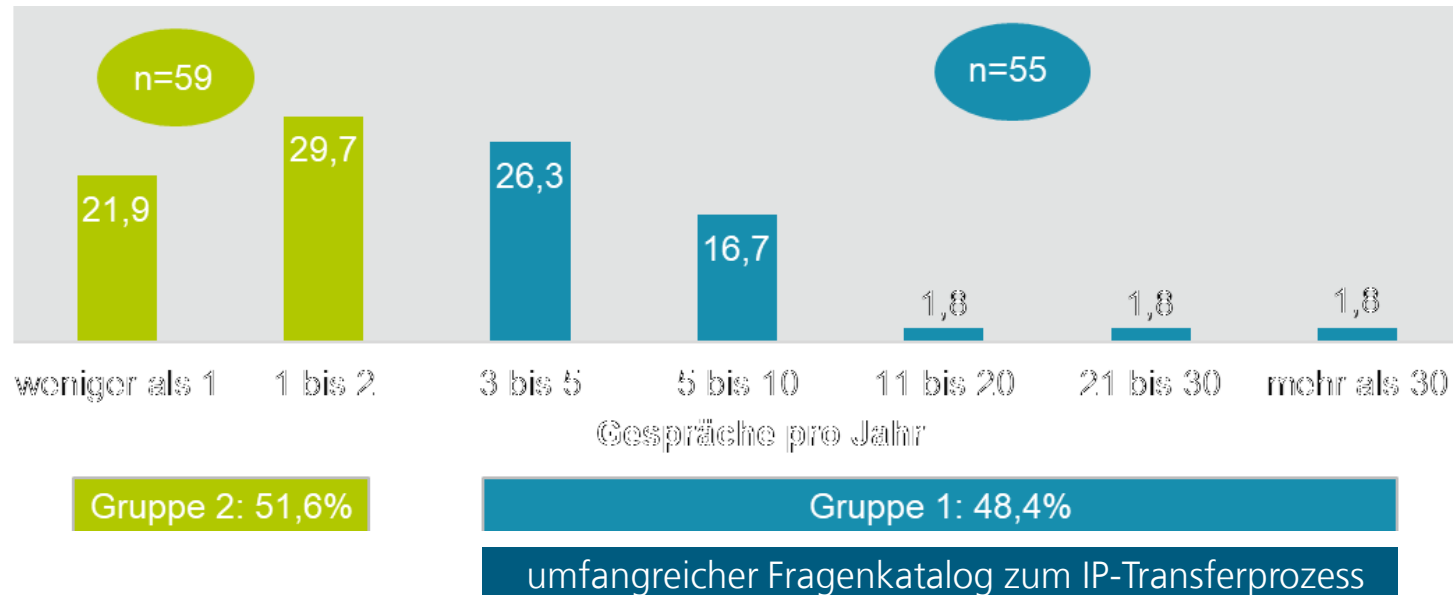
– Bewertung des Modells „IP-Transfer gegen virtuelle Anteile“

Überschneidungen primär zwischen Frühphasenfinanziers und Wissenschaftseinrichtungen



Häufigkeit von IP-Transfergesprächen bei den 114 Wissenschaftseinrichtungen

Mit wie vielen Gründungsvorhaben finden pro Jahr Gespräche über eine Nutzung von Intellectual Property (IP) Ihrer Einrichtung statt?
(Bezugszeitraum: die letzten drei Jahre)

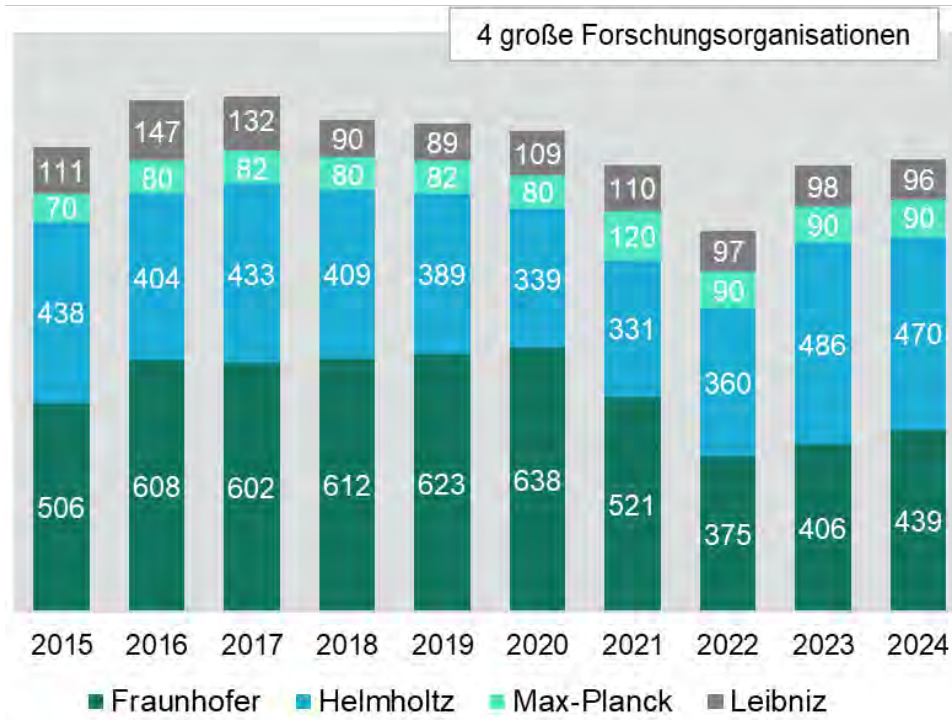


Ein vertraglich geregelter IP-Transfer über Ausgründungen ist aktuell **kein Alltagsgeschäft** für die befragten Einrichtungen - bis auf eine kleine Gruppe forschungstarker Einrichtungen.

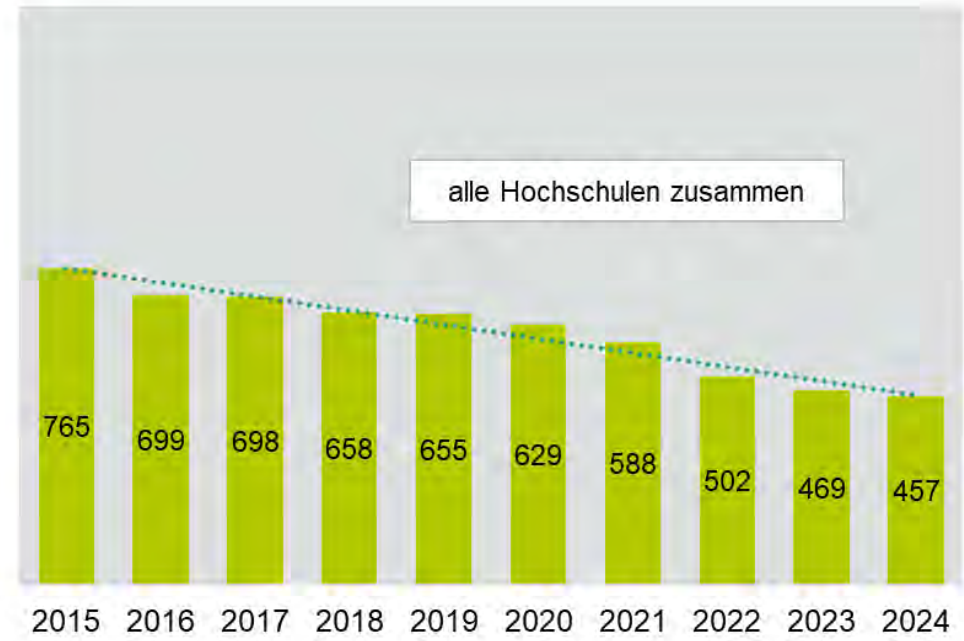
- Ansätze zur Beschleunigung und Vereinfachung von IP-Transferverhandlungen müssen diesen **gravierenden Unterschieden** Rechnung tragen.
- 87,1% der teilnehmenden Spin-offs** (mit bekannter Herkunft) haben ihren Ursprung in Einrichtungen der **Gruppe 1**. Die Ergebnisse der Spin-off-Befragung zeigt damit primär Erfahrungen mit diesen Wissenschaftseinrichtungen.

Potenziale für patentbasierte Gründungen – Entwicklung der jährlichen Patentanmeldungen

prioritätsbegründende Patentanmeldungen



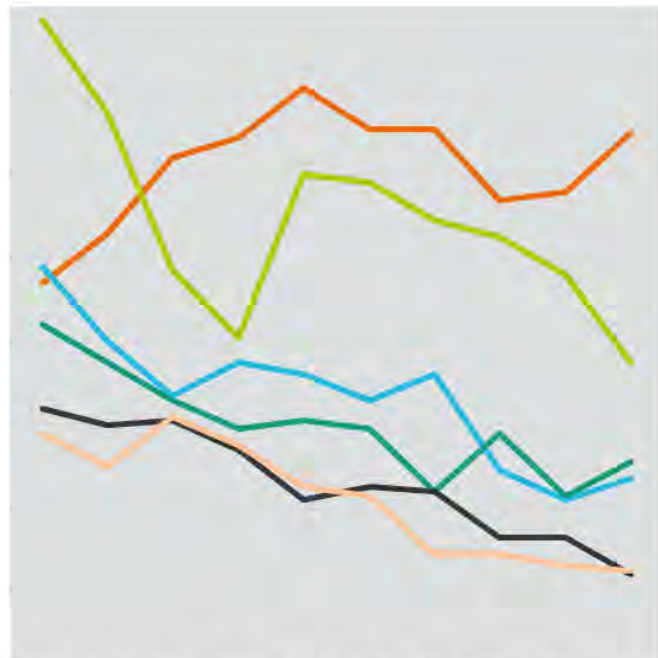
Anmeldungen beim DPMA und PCT-Anmeldungen in nationaler Phase 2015 bis 2024



Quelle der Daten: GWK (2025): Pakt für Forschung und Innovation Monitoring-Bericht 2025 Band II, Heft 93; Homepage des Deutschen Patent- und Markenamts.

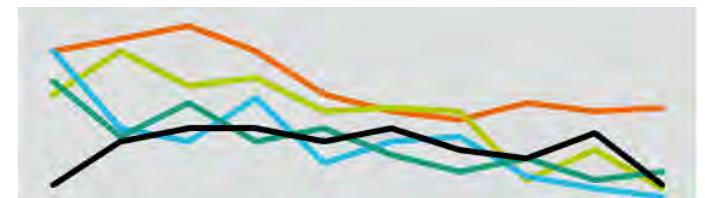
Die Entwicklung der Zahl an Patentanmeldungen lässt in absehbarer Zeit **keine Änderungen zu mehr IP-basierten Ausgründungen für die große Mehrheit** der Hochschulen erwarten. Es gibt eine **große Bandbreite** nach Hochschulen in den jährlichen Anmeldezahlen.

Patentanmeldungen der Hochschulen nach Bundesländern 2015-2024



oberste Gruppe

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Nordrhein-Westfalen	94	106	124	129	141	131	131	114	116	130
Sachsen	157	135	97	81	120	118	109	105	96	75
Baden-Württemberg	98	80	67	75	72	66	72	49	42	47
Bayern	84	75	66	59	61	59	44	58	43	51
Hessen	64	60	61	54	42	45	44	33	33	24
Niedersachsen	58	50	62	55	45	43	29	29	26	25



mittlere Gruppe

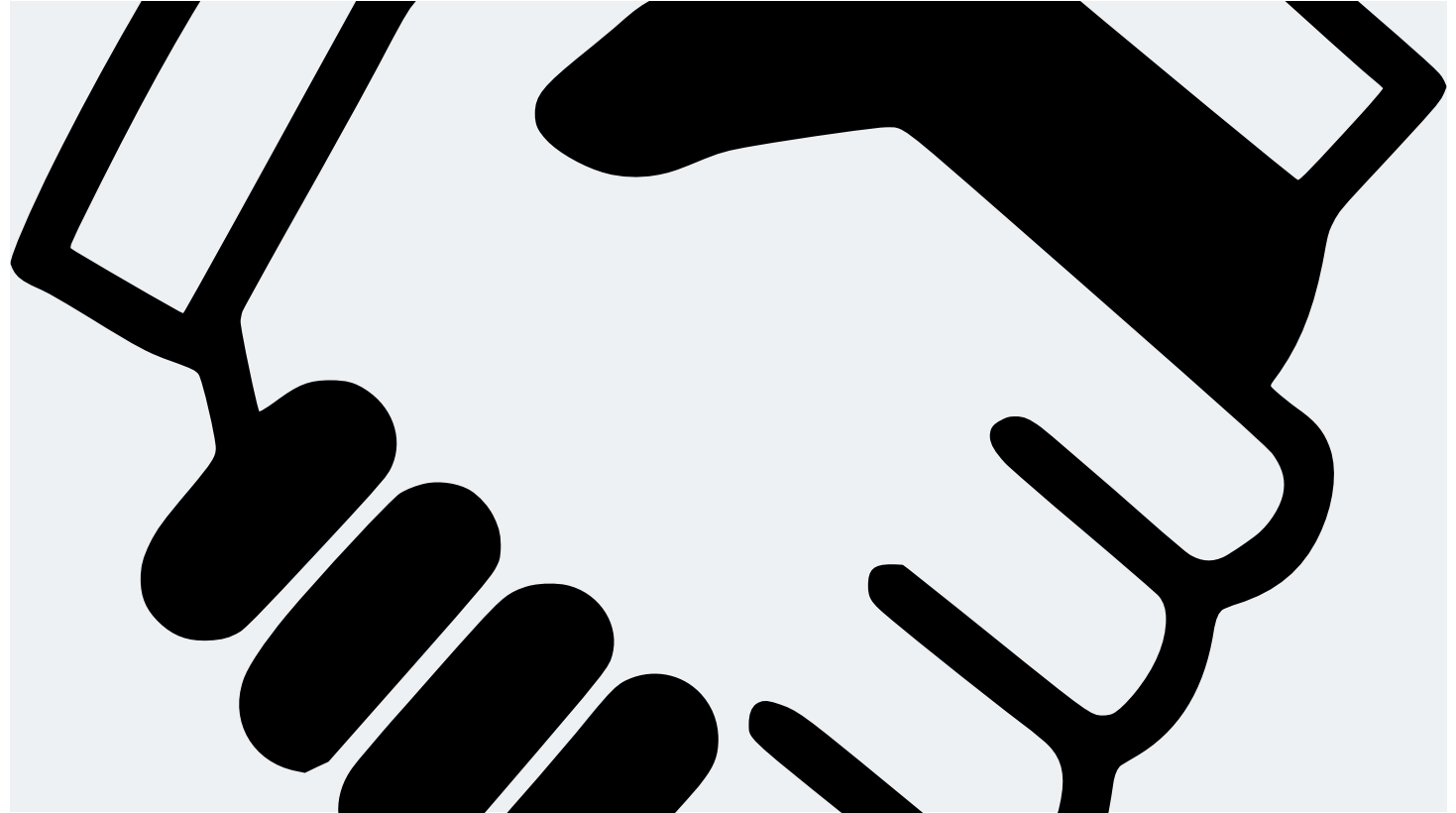
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Thüringen	40	43	46	40	30	26	24	28	26	27
Sachsen-Anhalt	30	40	32	34	26	27	26	10	17	8
Mecklenburg-Vorp.	40	22	19	29	14	19	20	11	8	6
Berlin	33	20	28	19	22	16	12	15	10	12
Schleswig-Holstein	9	19	22	22	19	22	17	15	21	9



unterste Gruppe

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Hamburg	21	21	26	17	15	17	16	7	9	6
Brandenburg	15	6	19	9	13	14	15	12	5	10
Bremen	12	9	20	16	12	12	8	12	7	10
Rheinland-Pfalz	10	7	7	16	11	10	15	13	14	13
Saarland	3	7	4	6	13	5	7	2	1	5

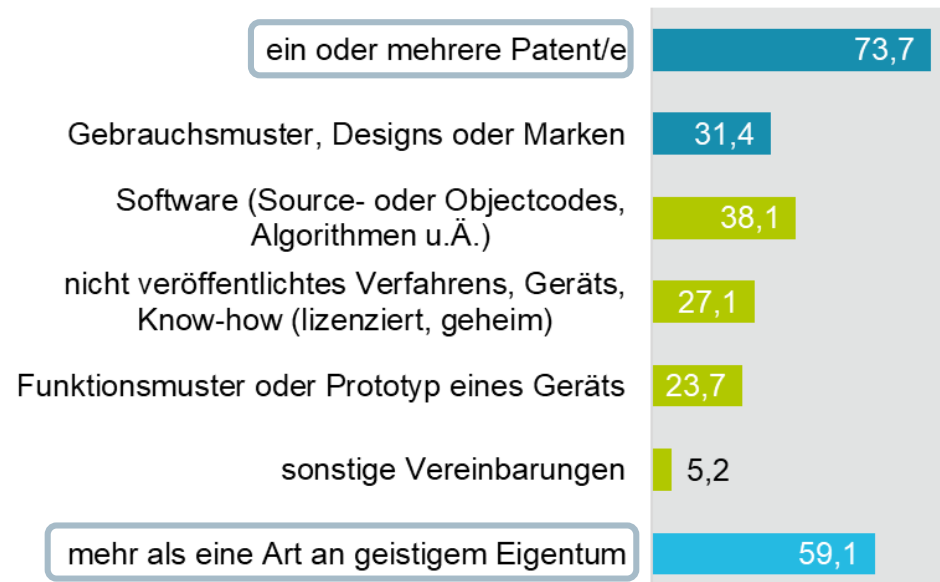
Einen **rückläufigen Trend** weisen die meisten Bundesländer auf, mit deutlichen jährlichen Schwankungen, besonders ausgeprägt in der obersten Gruppe. Ein weiterer Rückgang ist nach dem Wegfall der WIPANO-Förderung ab 2024 zu erwarten, der nur teilweise durch Mittel der Länder kompensiert wird.



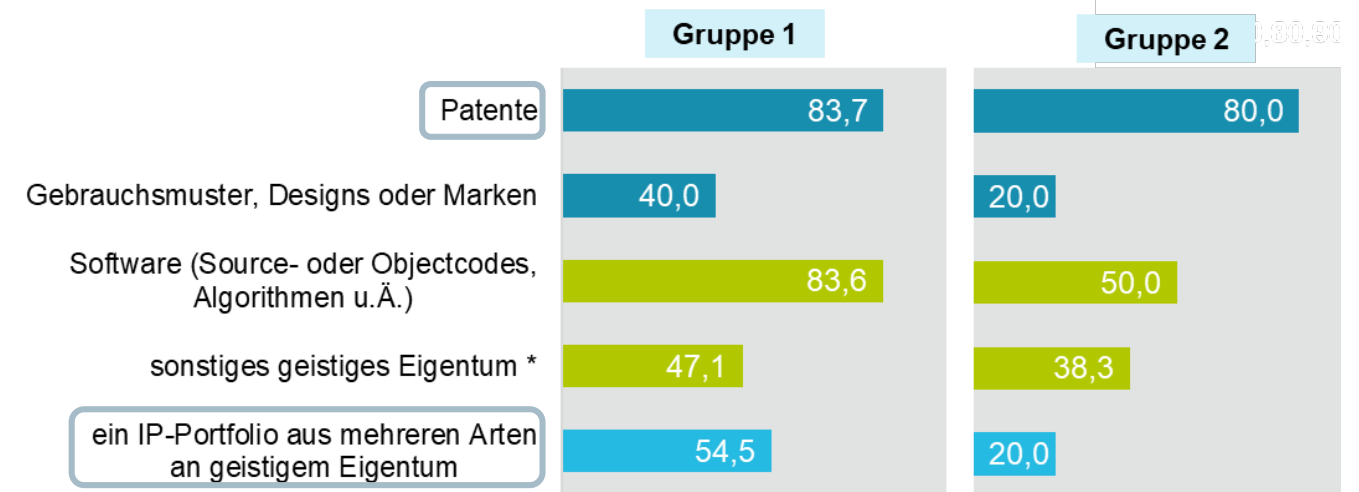
**Ablauf von IP-Transfervereinbarungen
- Spiegelung der Einschätzungen von
Ausgründungen und Wissenschaftseinrichtungen**

Vertragsgegenstände von Technologietransfervereinbarungen

118 Ausgründungen



114 Wissenschaftseinrichtungen

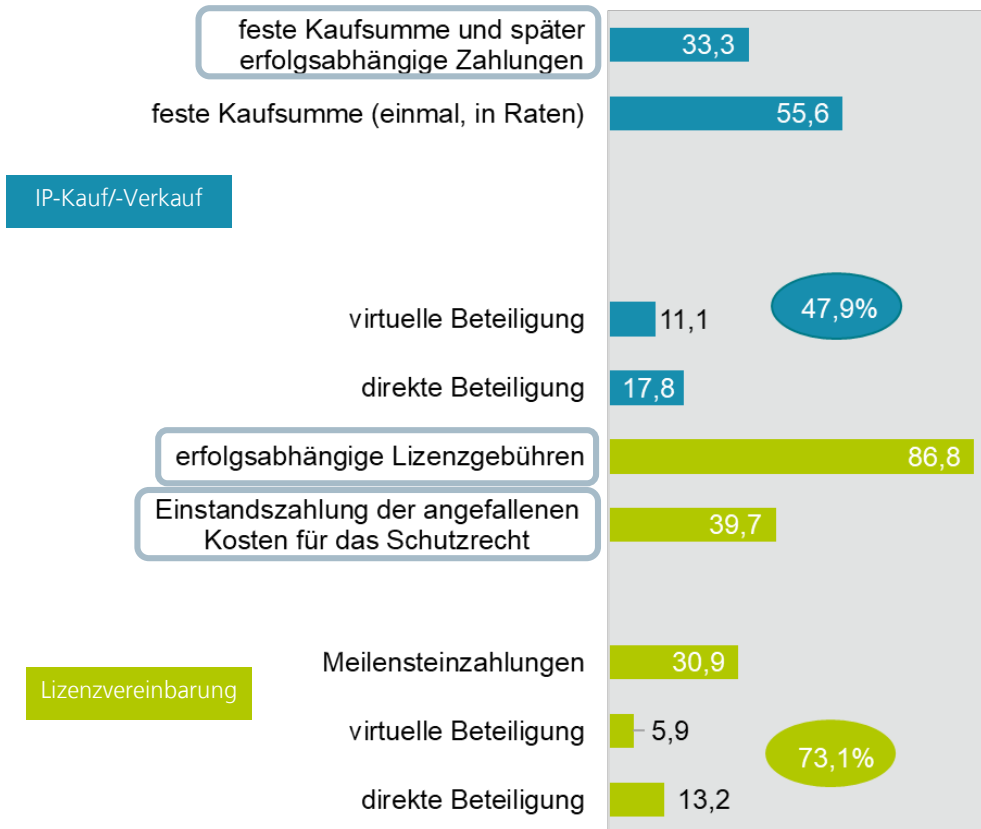


* z.B. Datenbanken, proprietäre Daten, trainierte KI-Modelle, Forschungsmaterialien

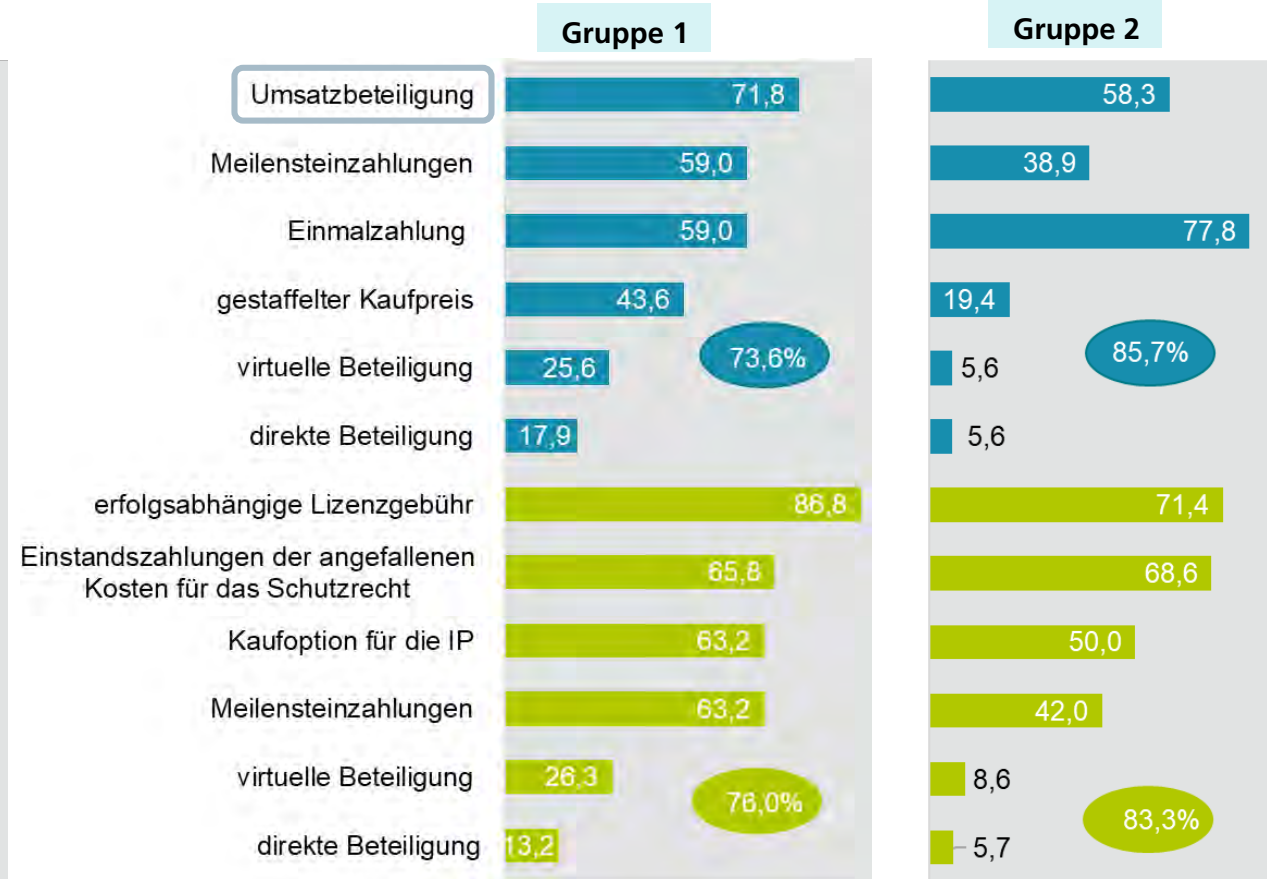
- Ansätze zur Beschleunigung und Vereinfachung des IP basierten Transfers über Spin-offs sollten ihren Fokus gleichermaßen auf **Patente und andere Formen geistigen Eigentums** legen.
- Sie sollten dabei explizit auch auf die **Komplexität der Verhandlungen über ein IP-Portfolio** aus unterschiedlichen Formen an geistigem Eigentum abstellen.

Vertragsarten bei IP-Überlassung an Spin-offs – Vertragsgegenstand: Patente

118 Ausgründungen



114 Wissenschaftseinrichtungen



IP-Verkauf und Lizenzvergabe überwiegend **mögliche Alternativen** einer WE, doch sind **Lizenzverträge deutlich häufiger**. **Patentverkäufen** kommt in der Gruppe 1 eine eher **ergänzende Funktion** zu. Umsatzbeteiligungen bei IP-Verkauf seltener vereinbart als angestrebt. **Einstandszahlungen** für angefallene Kosten für das Schutzrecht werden gar nicht so häufig festgelegt.

Spezielle Regelungen in IP-Vereinbarungen mit Spin-offs

– Angaben der Wissenschaftseinrichtungen aus Gruppe 1

Die Wissenschaftseinrichtungen bieten bereits aus ihrer Sicht **eine Reihe gründungsfreundlicher Regelungen** an.

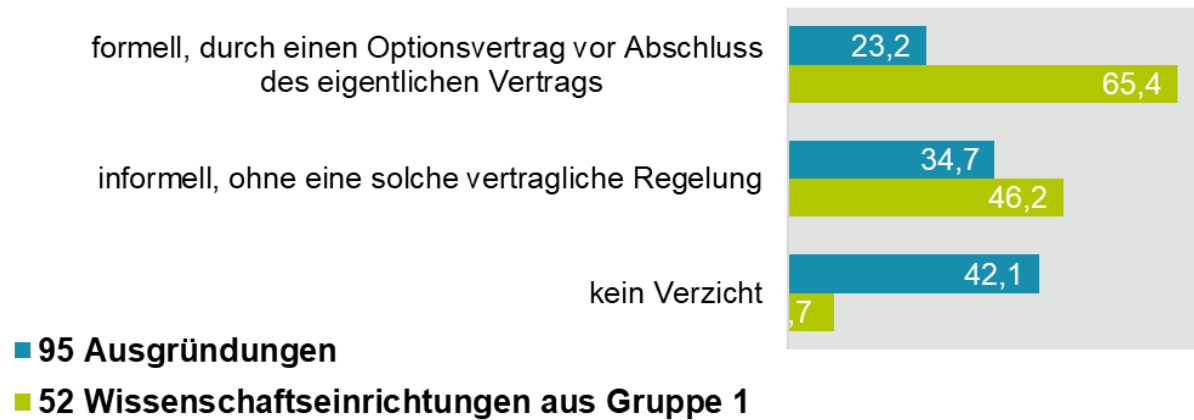
Wie häufig sie tatsächlich in den Verträgen der Spin-offs enthalten sind, konnte nicht ausreichend erfragt werden.

Daher bleibt offen, ob sie sich z.T. auf **spezielle Konstellationen** beziehen oder die Spin-offs **Verhandlungsspielräume nicht voll ausschöpften**.



Häufigkeit von Optionsvereinbarungen und deren Zweck für die Ausgründungen

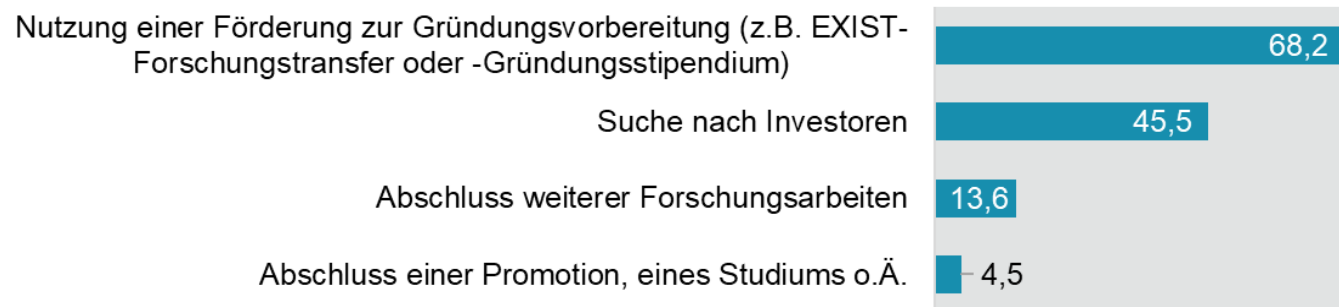
Temporärer Verzicht auf eine anderweitige Verwertung vor Vertragsabschluss



Formelle oder informelle Optionsvereinbarungen: Deutlich seltener von Spin-offs abgeschlossen als sie nach Angaben der Wissenschaftseinrichtungen **prinzipiell möglich** sind.

Offen bleibt, ob sie sich auf **spezielle Konstellationen** beziehen, **kein Bedarf** bei Spin-offs bestand oder sie **Verhandlungsspielräume nicht voll ausschöpften**.

Zweck eines formellen Optionsvertrags für 22 Spin-offs

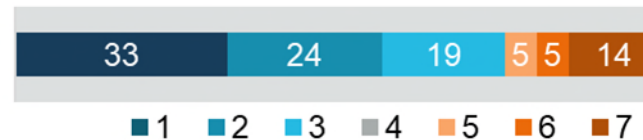


Zweck formeller Verträge: Häufig in Zusammenhang mit Förderprogrammen, darin beseht ein **Hebel für Fördergeber**, falls sie sinnvoll für ein Spin-off sind.

Optionsvereinbarungen – Nützlichkeit für Ausgründungen und Wissenschaftseinrichtungen

Nützlichkeit eines formellen Optionsvertrags für 22 Ausgründungen

Einstufung von "1=äußerst nützlich" bis "7 völlig unbedeutend"



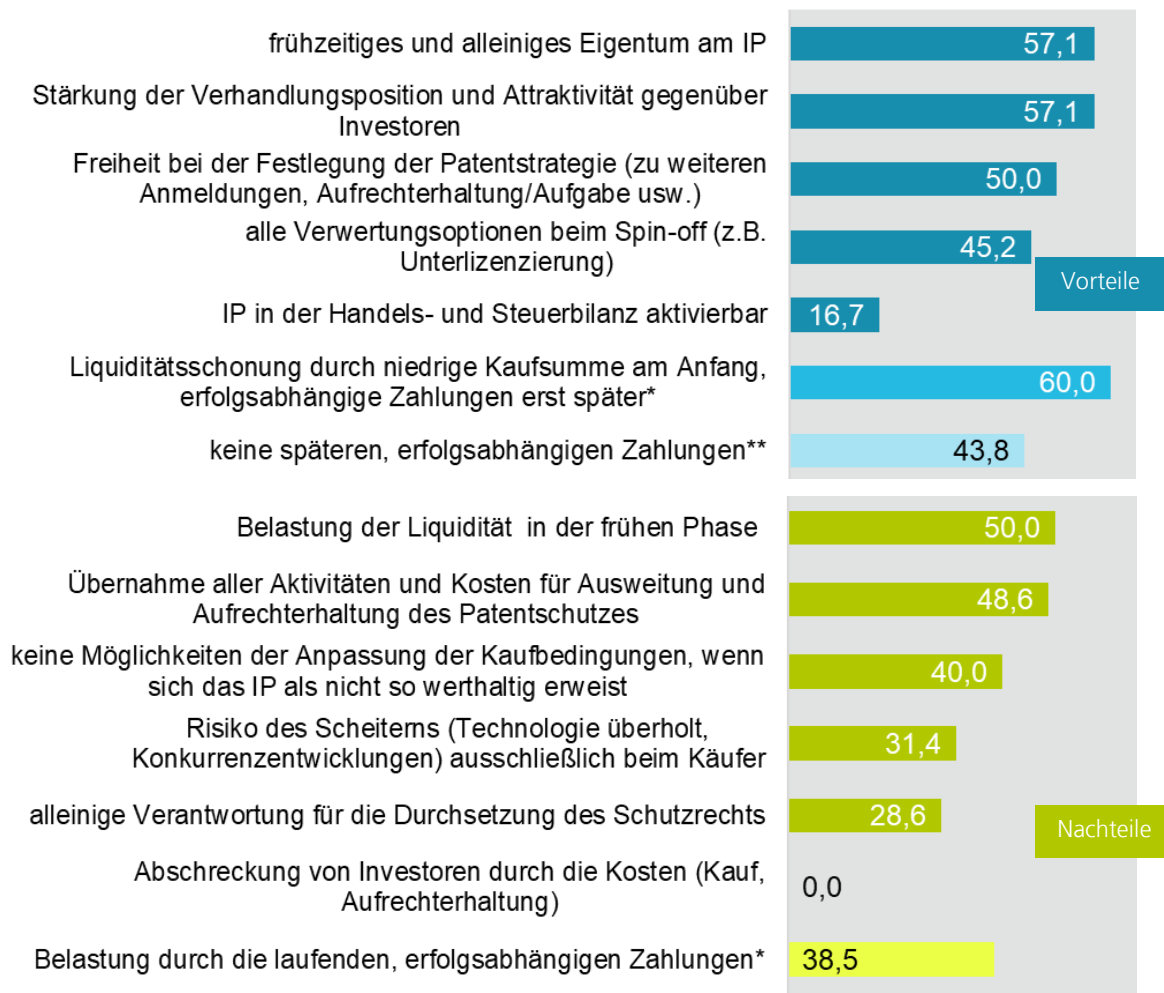
Erfahrungen mit Optionsvereinbarungen (formell/informell) für den Ablauf von Transforgesprächen (47 WE aus Gruppe 1)

Optionsvereinbarungen durchaus **nützlich** für beide Seiten



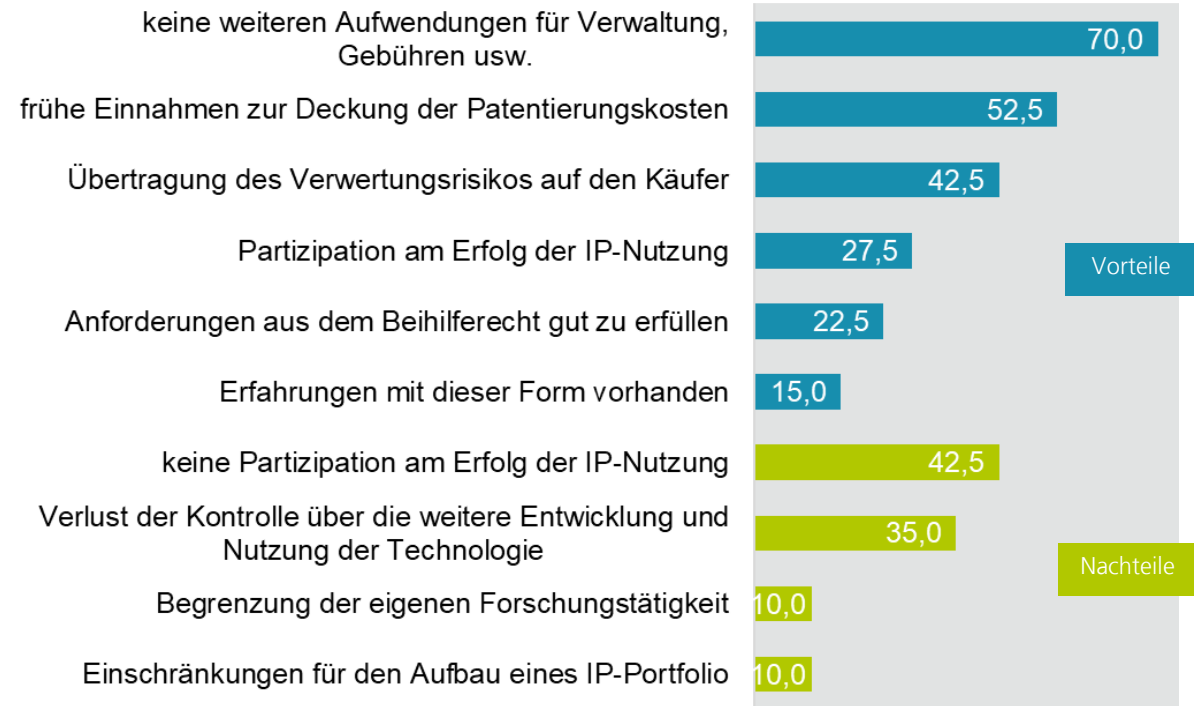
Vor- und Nachteile eines Patentkaufs bzw. -verkaufs

42 Ausgründungen mit Patentkauf



bei Variante: * Kauf mit erfolgsabhängigen Zahlungen ** bei Variante: nur Kauf

40 Wissenschaftseinrichtungen (Gruppe 2) mit Patentverkäufen



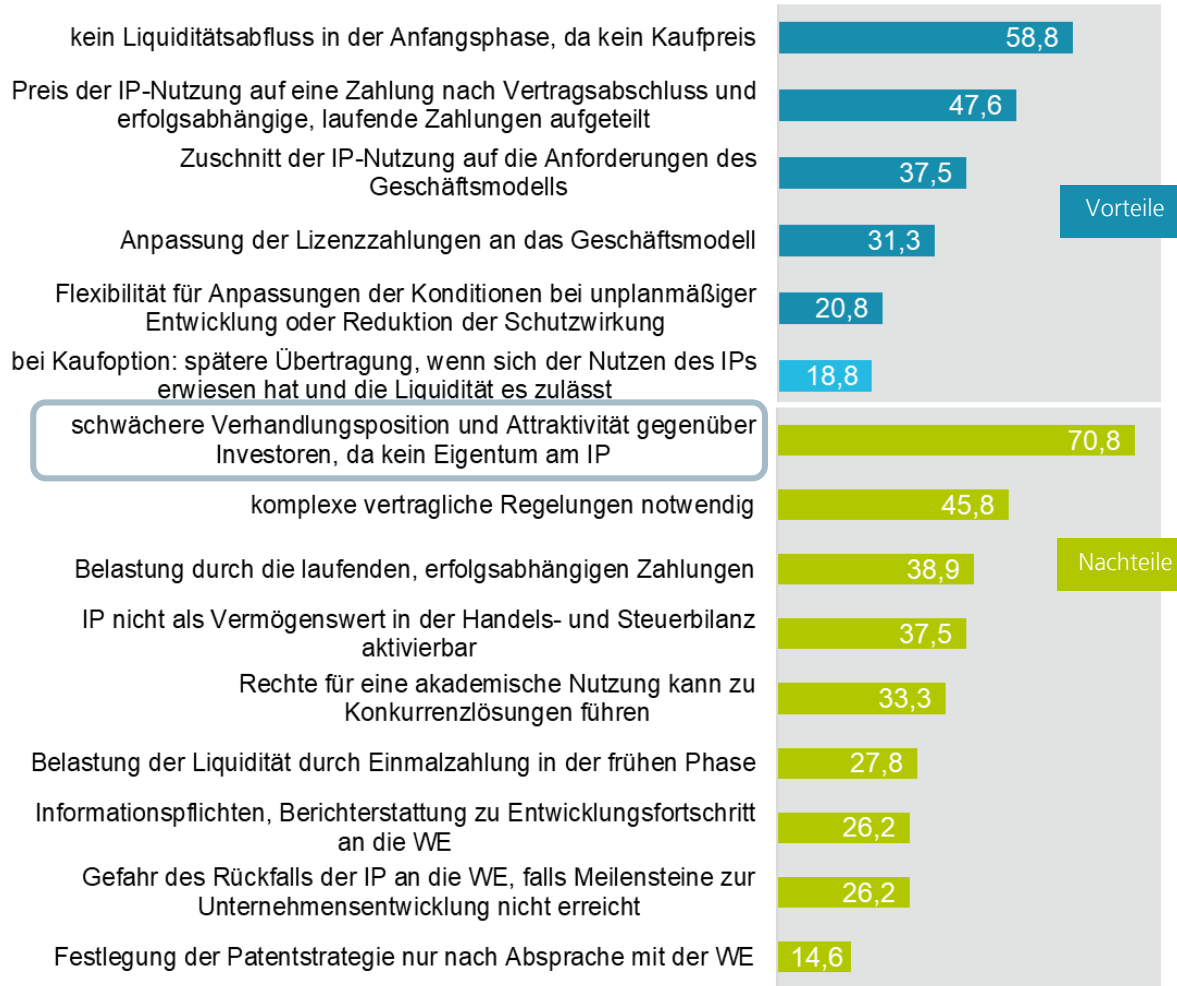
Patentkauf bietet etwa **gleichhäufig** Vor- und Nachteile für die Spin-offs, deutliche Vorteile auf der Kostenseite für die WE.

Die Vor- und Nachteile der beiden Grundformen Lizenzvergabe und IP-Verkauf lassen auf Seiten der WE **keinen deutlichen Wunsch nach anderen Formen** erkennen. Gilt auch für Spin-offs.

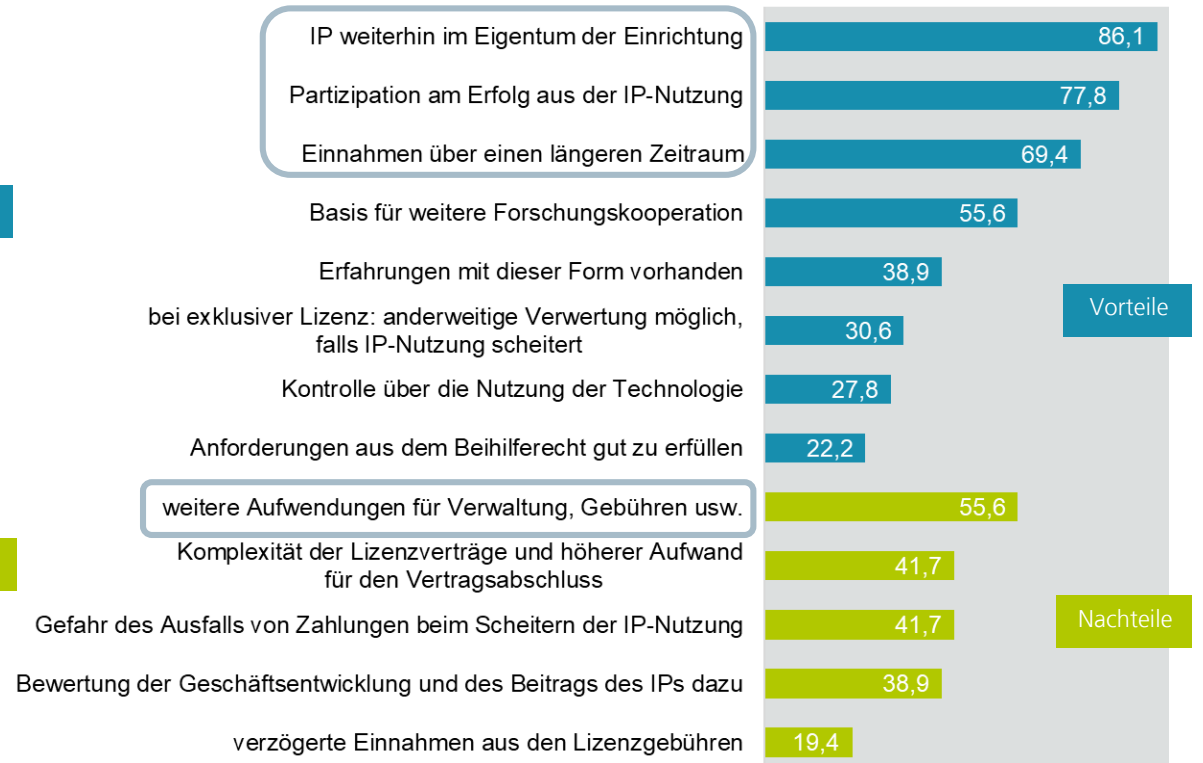
Angaben in %

Vor- und Nachteile einer Lizenzvereinbarung

50 Ausgründungen mit Lizenznahme



36 Wissenschaftseinrichtungen (Gruppe 2) mit Lizenzvergaben

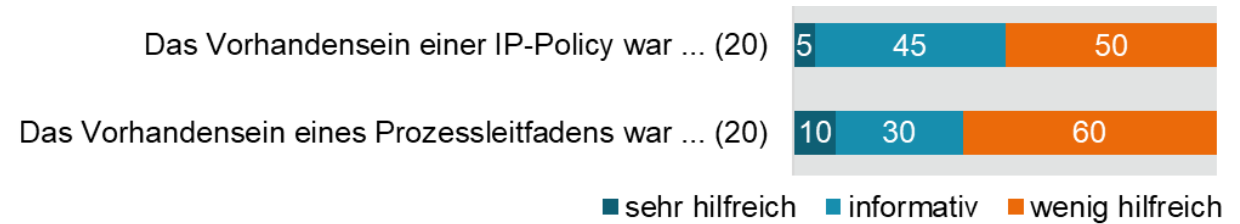
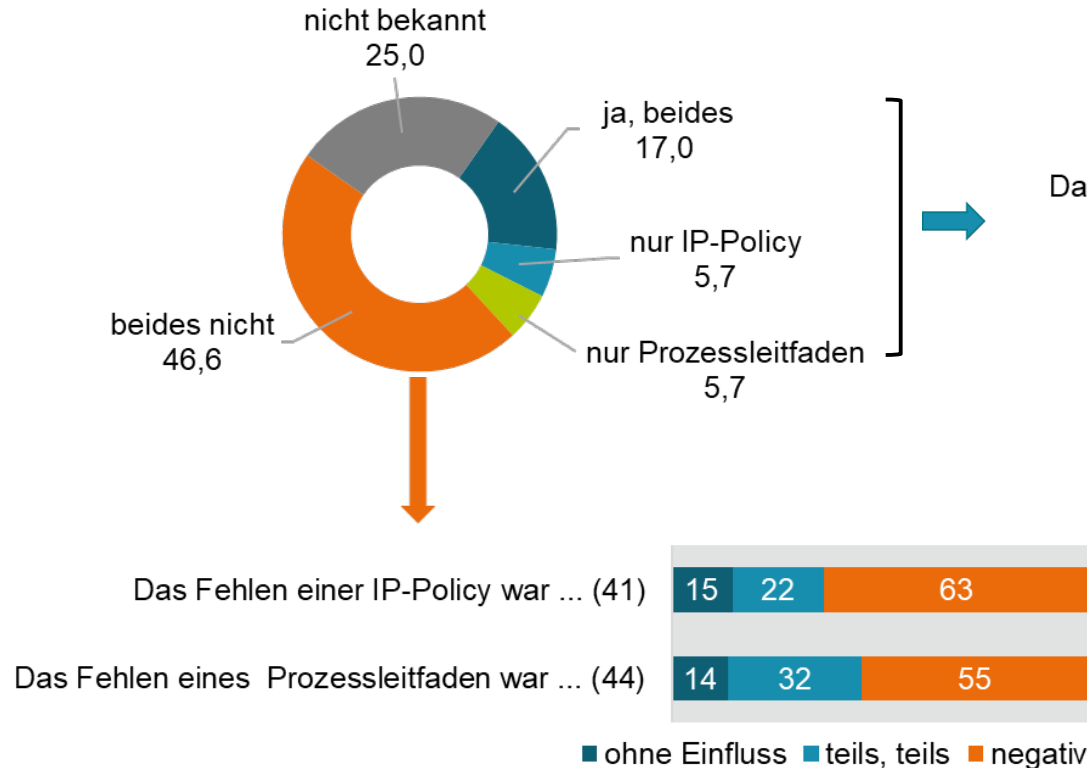


Ein deutlicher Nachteil aus Sicht der Spin-offs, ansonsten halten sich die Vor- und Nachteile die Waage.

WE sehen eindeutig **mehr Vorteile** bei Lizenzvergaben, insbes. zur Einnahmenseite.

Festlegungen zum (1) Verhandlungsablauf oder zu den (2) Konditionen der IP-Vereinbarungen in WE – Erfahrungen von 94 Spin-offs aus einem Transfer gewerblicher Schutzrechte

Vorhandensein solcher Festlegungen vor Gesprächsstart

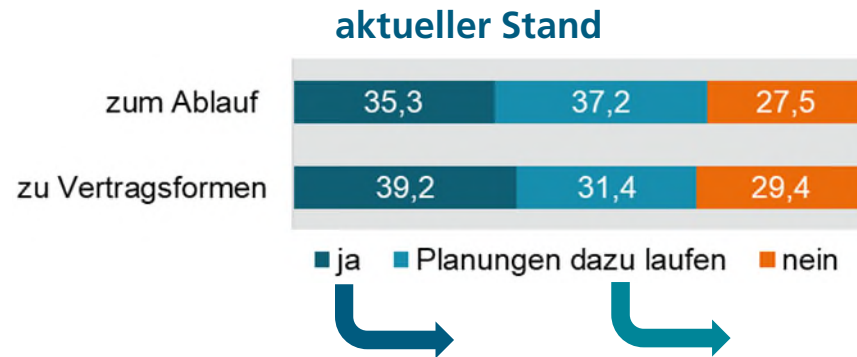


Selten gibt es bei WE der **Gruppe 1** Leitfäden oder eine IP-Policy, wenn vorhanden, dann häufig nicht so hilfreich.

Für Gründungsinteressierte dürfte es schwer sein, sich **im Vorfeld** von Gesprächen **über eine IP-Nutzung zu informieren**, wie und zu welchen Bedingungen sie möglich ist. **Es fehlen Orientierungspunkte.**

Auch daher gehen **viele Gründungsinteressierte unvorbereitet in die Erstgespräche**, sind Lernprozesse erforderlich und treten Zeitverzögerungen ein – zusätzlich zu den generell begrenzten Kenntnissen über IP und über die Nutzung von IP einer Wissenschaftseinrichtung.

Festlegungen zu Verhandlungsablauf („Prozessleitfaden“) oder Konditionen der IP-Vereinbarungen („Spin-off-Richtlinie“) – Antworten von 51 Wissenschaftseinrichtungen aus Gruppe 1



Noch sind beide **selten**, doch planen diese Wissenschaftseinrichtungen häufig Änderungen, gerade bei den Prozessabläufen.

Sofern die **Planungen** zeitnah umgesetzt werden, könnten sich die IP-Transfergespräche für Ausgründungen merklich ändern und **in Zukunft strukturiertere Prozessabläufe** erfolgen.

vorhandene oder geplante Festlegungen zu Ablauf (n=40) oder Konditionen (n=42)

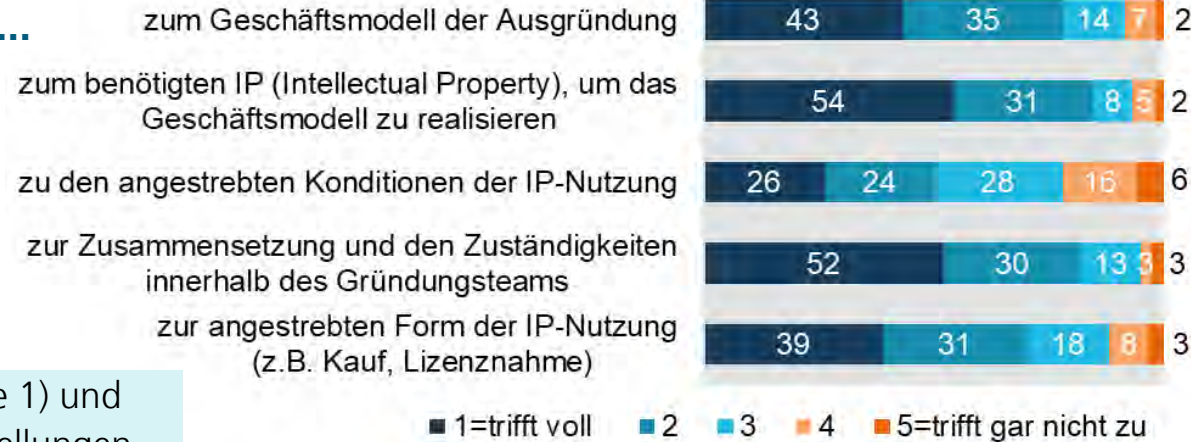


Ausgangssituation bei Beginn der Gespräche zum IP-Transfer

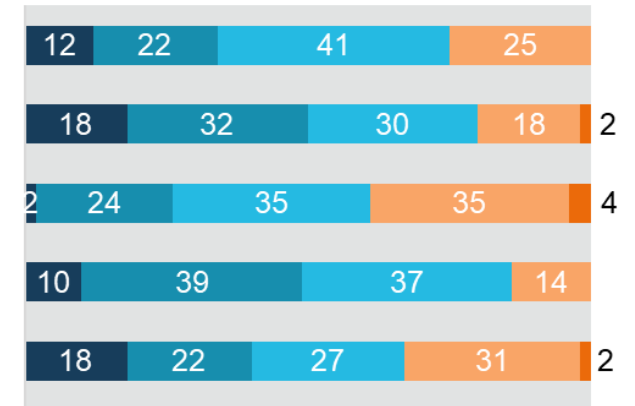
Gründungsinteressierte mit klaren Vorstellungen ...

Einschätzungen der WE (Gruppe 1) und der Gründer:innen zu den Vorstellungen am Beginn weichen stark voneinander ab.

Selbsteinschätzung von 118 Gründer:innen

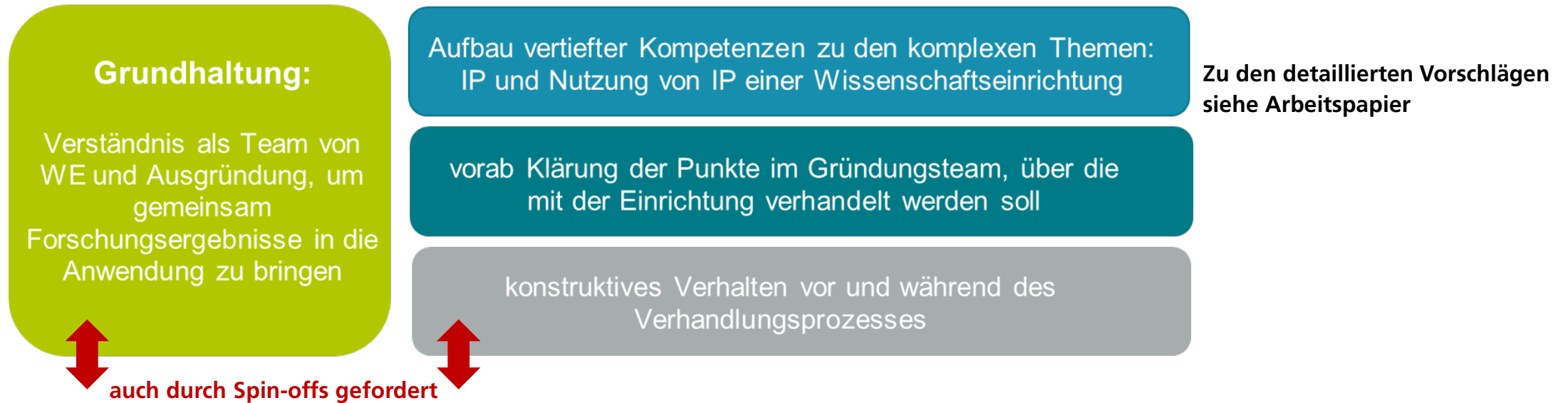


Einschätzung von 50 TT-Stellen zu ihren Spin-offs



➤ Deutliche Hinweise auf einen **weitverbreiteten Bedarf am Erwerb fundierter Kenntnisse zu IP und zur Nutzung von IP** einer Wissenschaftseinrichtung auf Seiten der Ausgründungen vor dem Start der Gespräche

Wünsche von Wissenschaftseinrichtungen an Gründungsinteressierte für einen zügigen und konfliktfreien Ablauf von IP-Verhandlungen



Der **Modifikationsbedarf im Ablauf von Transferprozessen** betrifft auch **die Vorbereitung von Gründungsinteressierten** auf die Vertragsverhandlungen.

Erkennbar: **Bedarf an Leitfäden o.Ä.** zur Vorbereitung und Teilnahme an Transforgesprächen, die **aus Perspektive der Ausgründungen** die Anforderungen und Schritte darstellen (Erstellung mit Einbindung von Gründer:innen mit erfolgreichem Abschluss des Prozesses).

Veröffentlichte Leitfäden: Entweder recht allgemein oder aus der **Perspektive der Wissenschaftseinrichtungen** formuliert, oder sie informieren die Ausgründungen über die Abläufe, werden aber offenbar kaum in der Praxis eingesetzt.

Über solche Leitfäden hinaus ist ein **Grundverständnis über ein gleichgerichtetes Interesse** an einem erfolgreichen Transfer Basisvoraussetzung für einen konfliktfreien und zügigen Ablauf.

Kritische Punkte in IP-Gesprächen, die intensive Verhandlungen erfordern

Kritische Punkte als Regelfall (von 82 bzw. 83% genannt): hohe inhaltliche Komplexität und lange Zeitdauer bis zur IP-Transfervereinbarung durch Regelungsbedarf zu einer Reihe von Aktivitäten

- **Bedarf an Lösungen zur Verschlinkung und „besseren“ Vorbereitung** beider Seiten von Vertragspartnern

Große Ähnlichkeiten in den Antworten: Es geht überwiegend um die gleichen kritischen Punkte, gar nicht so starke Unterschiede, wie WE gelegentlich behaupten.

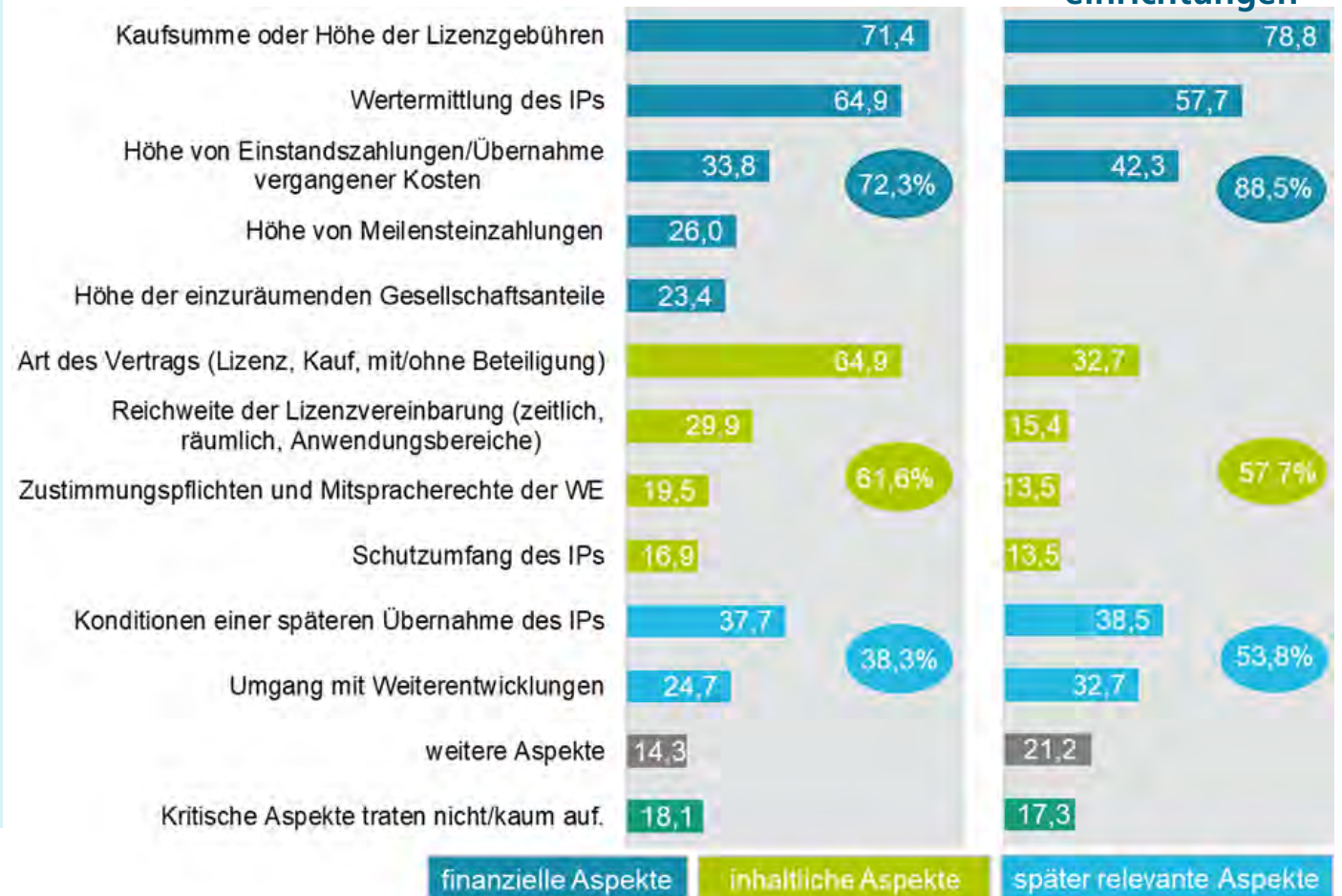
- **größere Spielräume für Standardisierungen** in den Abläufen und Vorgehensweisen als bislang angewendet

Art des Vertrags häufig für Spin-offs kritischer Punkt:

- **Hinweis auf Wunsch nach größerer Flexibilität** in der Vertragsart oder
- Gründungswilligen war vorab **nicht ausreichend transparent**, welche Grundformen für die Einrichtung überhaupt in Frage kommen

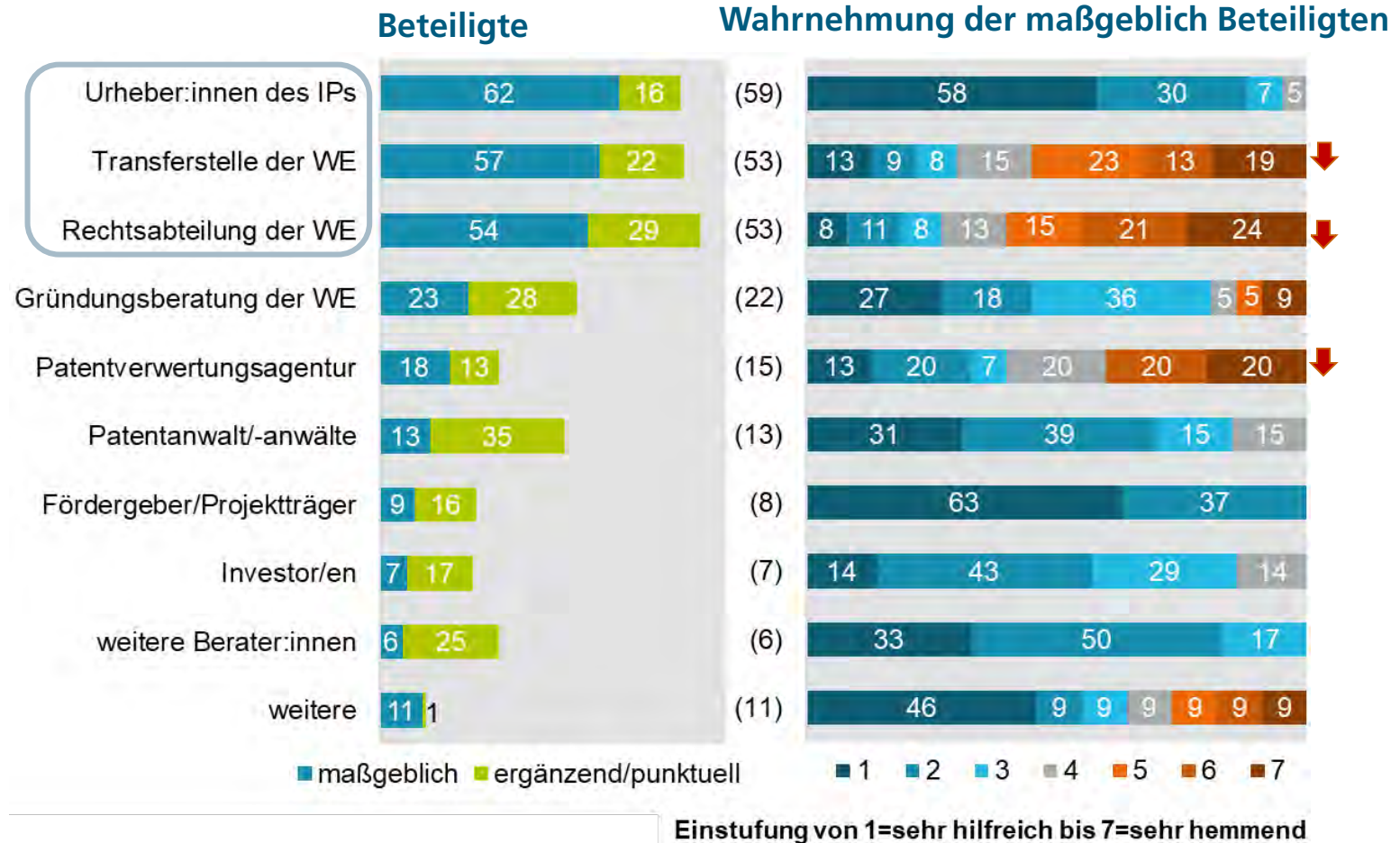
95 Spin-offs zu Patenten

52 Wissenschaftseinrichtungen



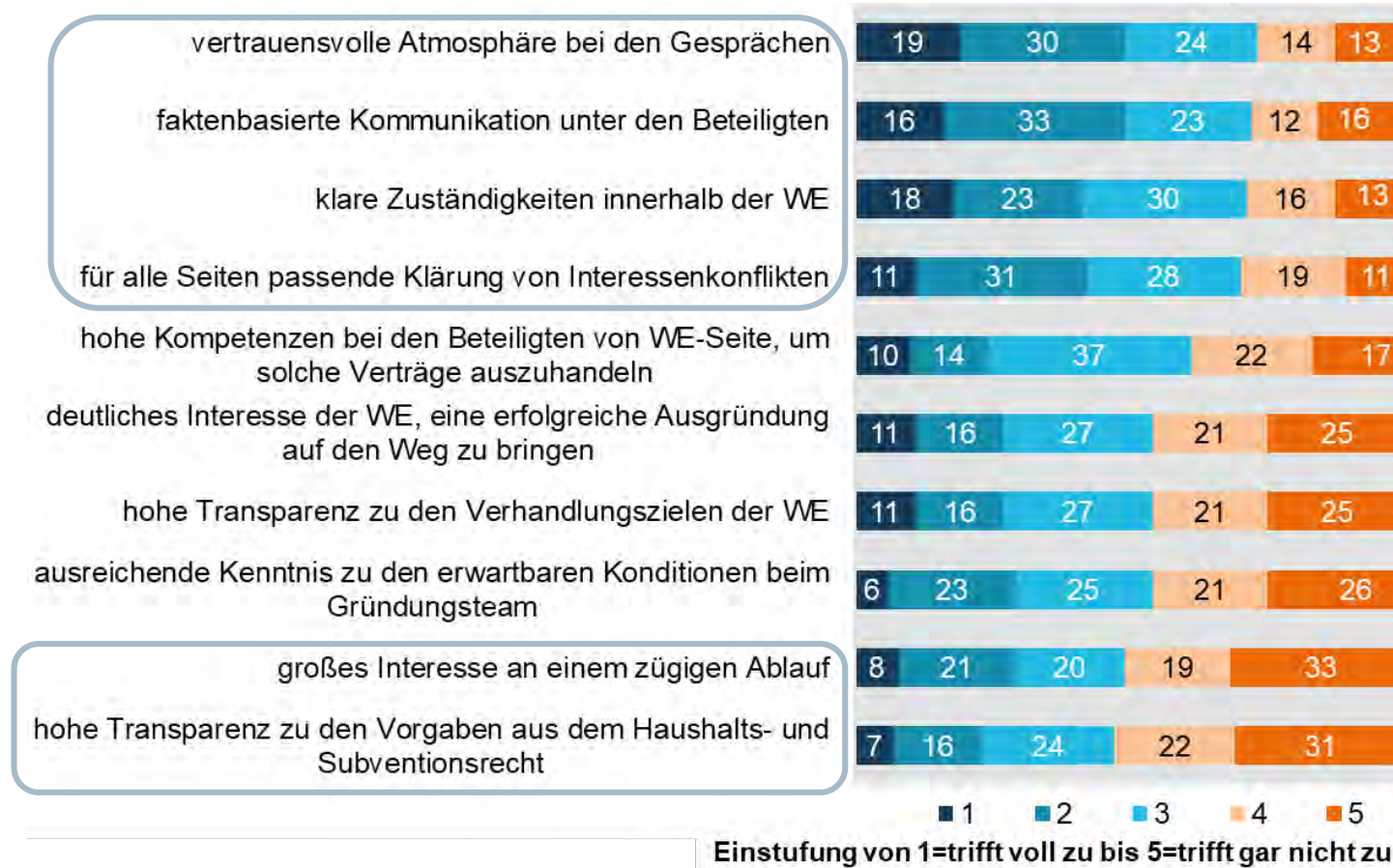
Beteiligte an den Verhandlungen zur IP-Nutzung und deren Wahrnehmung durch Spin-offs

Viele Spin-offs äußern **deutliche Kritik** an der Rolle von zwei Gruppen an maßgeblich Beteiligten.



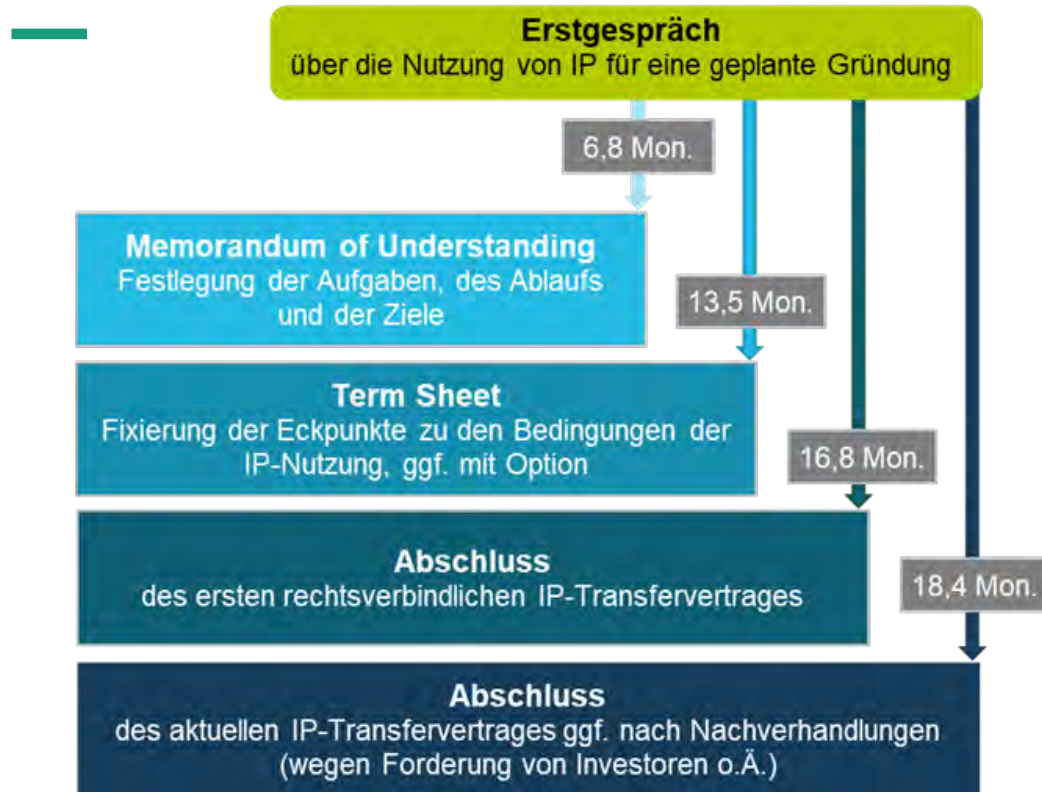
Gemeinsam mit ihren Angaben zur Zeitdauer solcher Verhandlungsprozesse impliziert dies einen großen **Modifikationsbedarf im Ablauf von Transferprozessen**, um die erkennbar erheblichen Hürden bei der Nutzung von IP durch Ausgründungen abzubauen.

Ablauf der Gespräche bis zum endgültigen Vertragsabschluss aus Sicht der Spin-offs

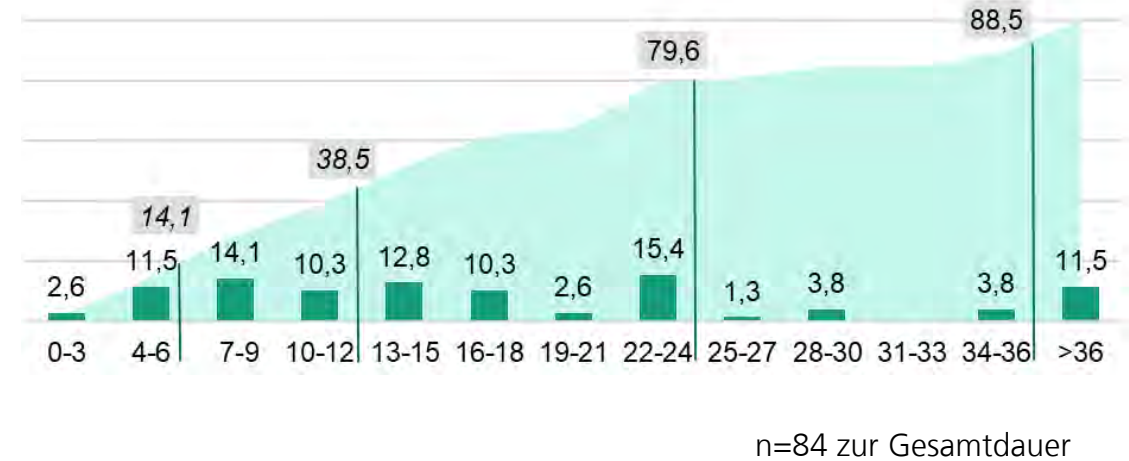


Große Bandbreite in der Einschätzung des Ablaufs. **Die Zeitdauer ist der eindeutig dominierende Faktor für die Zufriedenheit mit dem Ablauf** bei Patentverhandlungen: **Je länger die Zeitspanne, desto negativer die Einschätzung.** Hinweis darauf, dass die **Zeitdauer weniger vom Bedarf der Gründungsvorhaben bestimmt** wird (z.B. wegen längerer, geförderter Gründungsvorbereitung).

Ø Dauer einzelner Phasen bis zum Abschluss der endgültigen IP-Vereinbarungen



Häufigkeiten zur Gesamtdauer bis zum Abschluss des rechtsverbindlichen IP-Transfers in Monaten



Bestätigung der Klagen vieler Gründer:innen und Frühphasenfinanziers über eine **häufig lange Zeitdauer** bis zum Vertragsabschluss, sehr kritisch für eine parallel dazu laufende Gründungsvorbereitung. Ergebnis nicht beeinflusst durch Fördervorgaben wie bei EXIST-Forschungstransfer (26 Fälle im Sample). Aus Sicht von WE z.T. verursacht durch die Voraussetzungen auf **Seiten ihrer Verhandlungspartner** bei Start der Gespräche.

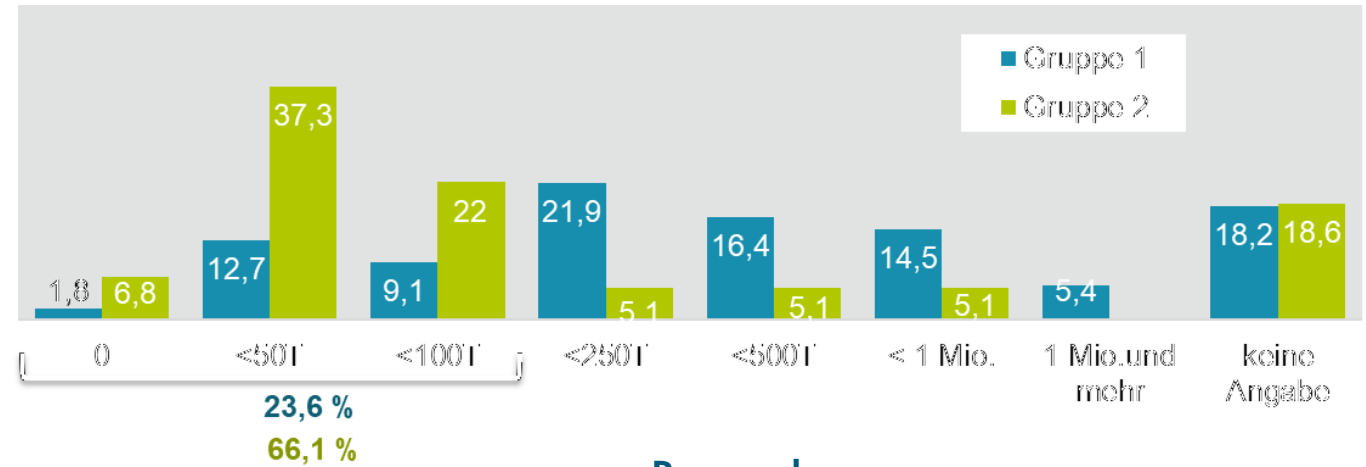
- **Modifikationsbedarf** bei einer Reihe von Punkten auf beiden Seiten: Straffung der Prozesse, mehr Transparenz zu allen Punkten und vertrauensvollere Verhandlungssituation

Aktuelle Ressourcen für Verhandlungen mit Ausgründungen

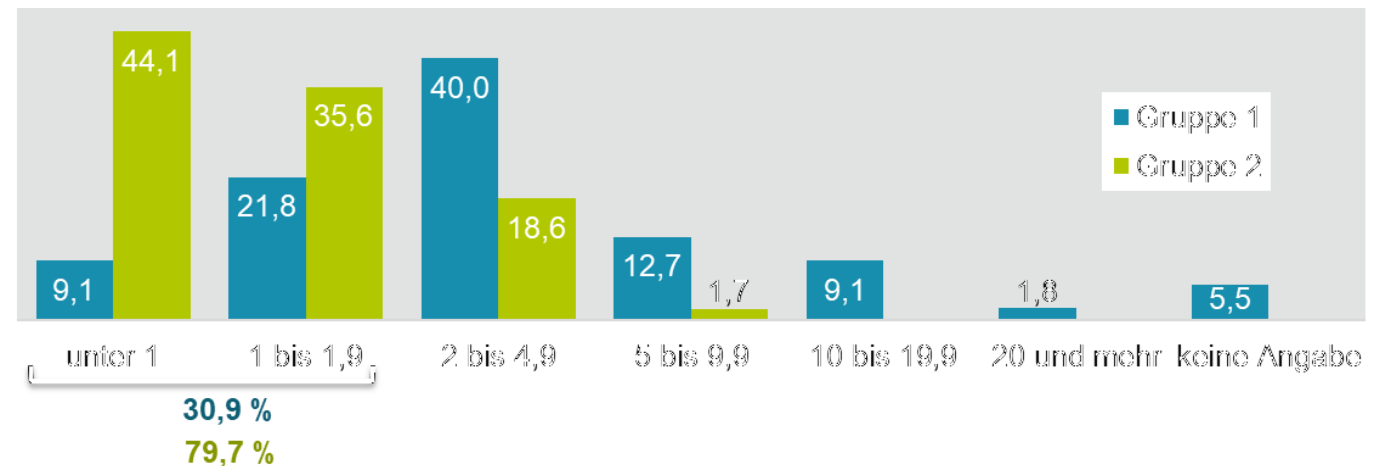
Niedrige personelle und finanzielle Ressourcen bieten nur wenig Spielräume im Bereich Schutzrechte und Verwertungen sowie stimulierende Aktivitäten für die Zielgruppe Wissenschaftler:innen.

Sie korrespondieren mit den **niedrigen Patentanmeldezahlen** p.a. der Hochschulen und bei der großen Mehrheit auch **geringen Zahl an IP-Transfergespräche** mit Spin-offs.

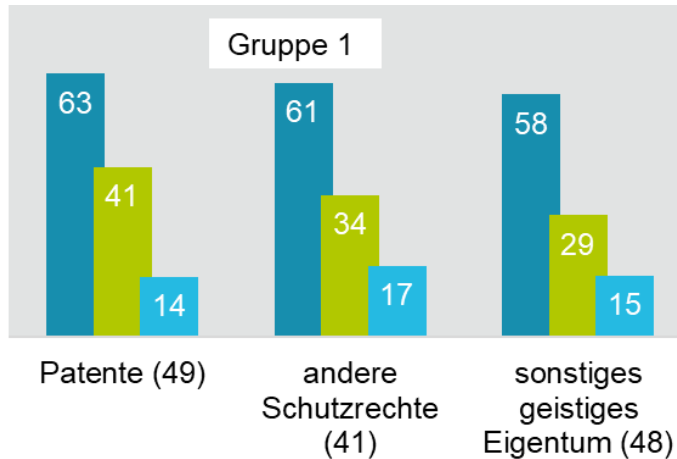
Budget im Bereich Schutzrechte und Verwertung (in EUR)



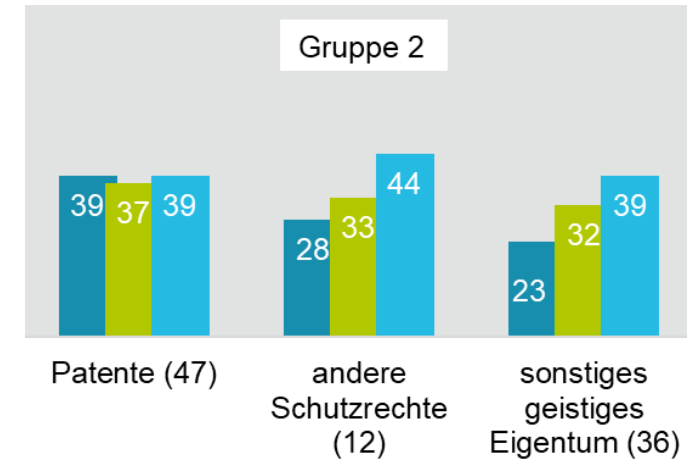
Personal



Kompetenzen der Wissenschaftseinrichtungen für Verhandlungen mit Ausgründungen



- alle in unserer Einrichtung vorhanden
- durch Mitwirkung externer Dienstleister (z.B. PVA) alle vorhanden
- in geringem Umfang intern vorhanden, weitgehend durch externe Dienstleister abgedeckt



Ein **Machtgefälle** in den Transforgesprächen besteht zweifellos, das **Kompetenzgefälle** dürfte in vielen Fällen nicht so ausgeprägt sein.

Vor allem Einrichtungen mit **seltenen IP-Transforgesprächen** setzen häufig auf **externe Kompetenzen** (Dienstleister, v.a. PVAs). Auch deren Interessen spielen damit bei den Abschlüssen eine Rolle.

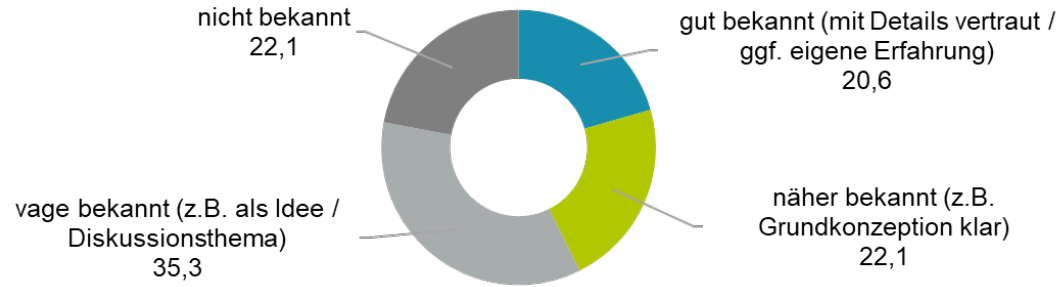
- Eigentlich trivial, aber in Diskussionen nicht immer deutlich: **Ansätze zur Beschleunigung und Vereinfachung** von IP-Transferverhandlungen müssen den **gravierenden Unterschieden** in der Nachfrage durch Spin-offs sowie den Kompetenzen und Ressourcen der Einrichtungen Rechnung tragen.



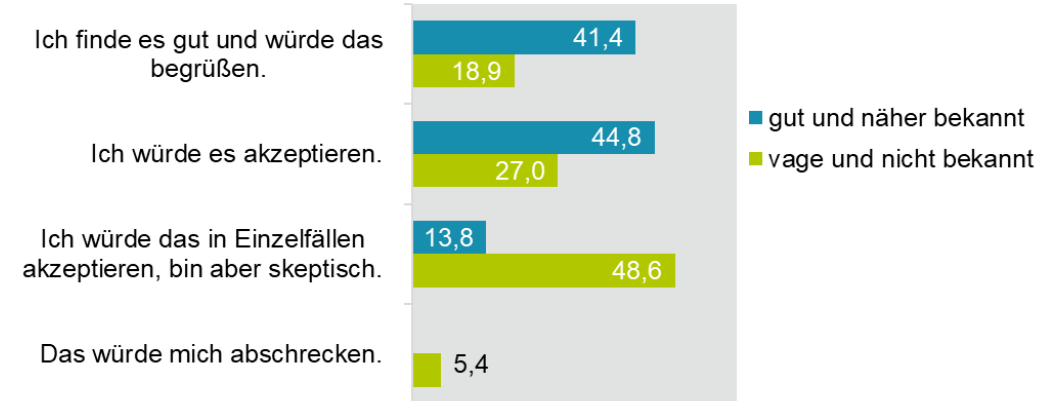
Das Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung“ aus Sicht von Spin-offs, Frühphasenfinanziers und Wissenschaftseinrichtungen

Bekanntheit und Anwendung bei Frühphasenfinanziers und Wissenschaftseinrichtungen

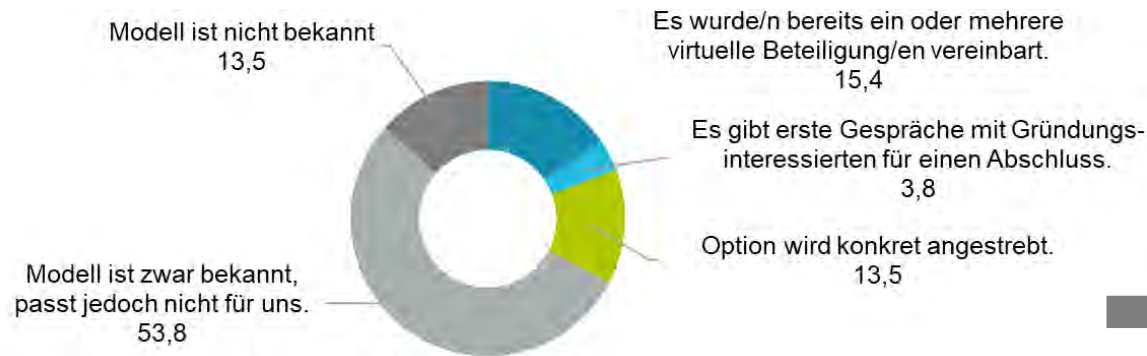
Bekanntheit unter 67 Frühphasenfinanziers



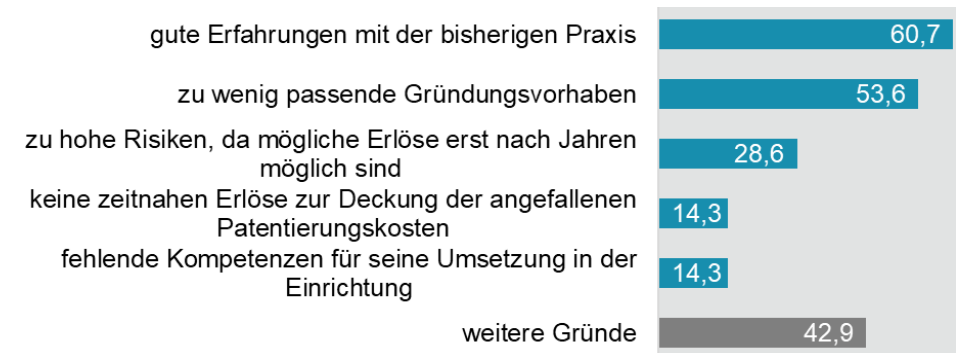
Einschätzung je nach Bekanntheit des Modells



Abschluss von Verträgen bei 52 WE aus Gruppe 1



Gründe gegen das Modell



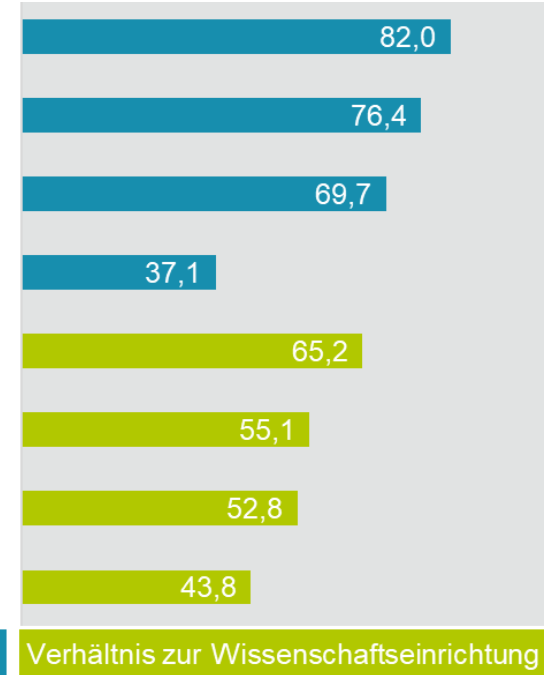
Hoher Bekanntheitsgrad bei WE und noch **wenige konkrete Erfahrungen** mit der Anwendung

Auffallend als Gründe dagegen: Modell **nicht passend** zu den internen Gegebenheiten, da gute Erfahrungen mit der bisherigen Praxis und **Fehlen geeigneter Gründungsprojekte**

Erwartete Vorteile virtueller Beteiligungen

106 Spin-offs

- kein Liquiditätsabfluss in der Anfangsphase, wenn virtuelle Beteiligung den Kaufpreis ersetzt
- frühzeitiges und alleiniges Eigentum am IP, alle Vorwertoptionen beim Spin-off (z.B. Unterlizenzierung)
- Zahlungen an die WI: nur bei den Triggererevents (Verkauf des Unternehmens, Gewinnausschüttung u.Ä.)
- positives Signal an Investoren, wenn eine WI eine virtuelle Beteiligung hält
- hohes Interesse der WI: am wirtschaftlichen Erfolg der Ausgründung
- keine Mitspracherechte für die WI: wie bei einer direkten Beteiligung
- Anreiz für die WI: weiterhin im Forschungsbereich zu kooperieren
- erleichterter Zugang zur Ressourcen der WI: (Laboreinrichtung, neueste Forschungsergebnisse, weiteres IP usw.)



18 Wissenschaftseinrichtungen aus Gruppe 1

- kein umfangreiches Beteiligungsmanagement erforderlich
- Partizipation an der erfolgreichen Geschäftsentwicklung einer Ausgründung
- Profilierung als gründungsfreundliche Einrichtung
- keine Risiken oder Pflichten als Gesellschafter
- langfristig spürbare Rückflüsse möglich, die Forschung und Transfer zugutekommen
- nur privatrechtlicher Vertrag, keine notarielle Beurkundung im Vergleich zu direkter Beteiligung
- vereinfachte Bewertung des Gründungsvorhabens (Due Dilligence)



Beide Gruppen sehen **eine Reihe von Vorteilen:**

- bei Spin-offs vor allem in Verbindung mit einer IP-Übertragung
- bei WE vor allem zur Partizipation am Geschäftserfolg ohne stärkere Verpflichtungen

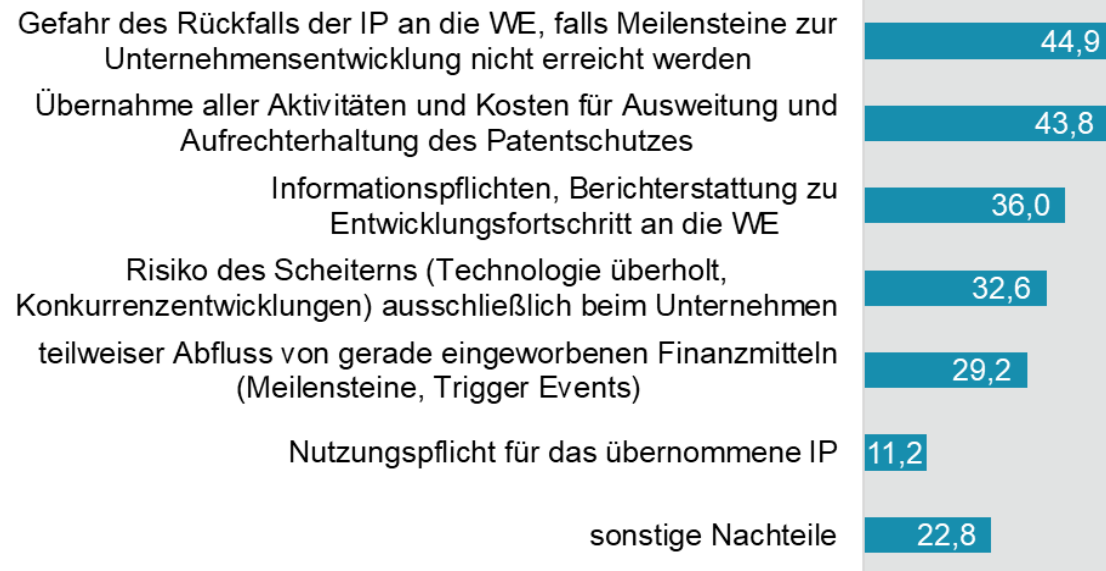
Erwartete Nachteile virtueller Beteiligungen

Für **Spin-offs** ist das **Modell attraktiv**, um den Ablauf der IP-Vertragsverhandlungen zu beschleunigen und faire Vertragskonditionen zu erreichen.

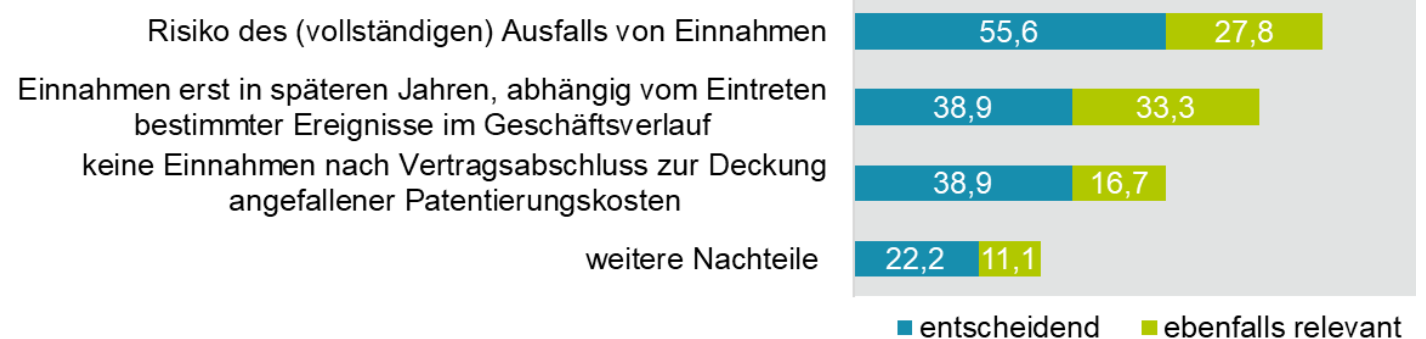
Für **WE aus Gruppe 1** gibt es eine Reihe von **Vorteilen**, aber auch **Nachteile**, die eindeutig die **Einnahmeseite** betreffen.

Auch wegen der Zufriedenheit mit dem bisherigen Formen und fehlenden passenden Gründungsvorhaben sind **kurzfristig von einem größeren Teil der WE keine Aktivitäten zu dessen Anwendung zu erwarten**.

106 Spin-offs



18 Wissenschaftseinrichtungen aus Gruppe 1



Schlussfolgerungen aus den Ergebnissen der Stakeholder-Befragungen zum IP-Transfer -1

- Bedarf an **Ansätzen zur Beschleunigung und Vereinfachung** des IP basierten Transfers über Spin-offs deutlich, mit Fokus gleichermaßen auf **Patente und andere Formen geistigen Eigentums**, Reduktion der **Komplexität der Verhandlungen über ein IP-Portfolio** aus unterschiedlichen Formen an geistigem Eigentum
- bei Spin-offs **kein ausgeprägter Wunsch nach Änderungen** in den Vertragsarten verglichen mit der eindeutigen Kritik am Ablauf und der Dauer von IP-Vertragsgespräche, Nachteile der typischen Vertragsarten nicht so ausgeprägt; auch eine Reihe von Vorteilen, je nach Gründungsvorhaben
- Bei Wissenschaftseinrichtungen (WE) **kein deutlicher Wunsch nach anderen Formen**, jeweils Vor- und Nachteile bei Lizenzvergabe und IP-Verkauf.
- Die WE bieten bereits aus ihrer Sicht **eine Reihe gründungsfreundlicher Regelungen** beim IP-Transfer, die prinzipiell möglich sind. Wie häufig sie tatsächlich in den Verträgen der Spin-offs enthalten sind, konnte nicht erfragt werden. Offen bleibt daher, ob sie sich z.T. auf **spezielle Konstellationen** beziehen oder die Ausgründungen **Verhandlungsspielräume nicht voll ausschöpften**.
- Selten Festlegungen wie Spin-off-Politik und Prozessleitfäden: Gründungsinteressierte kaum Möglichkeiten, sich im Vorfeld von Gesprächen über eine IP-Nutzung zu informieren, wie und zu welchen Bedingungen diese möglich ist. Ein Grund, weshalb viele Gründungsinteressierte **unvorbereitet in die Erstgespräche** gehen, Lernprozesse erforderlich sind und dadurch Zeitverzögerungen eintreten.
- Deutliches Auseinanderfallen von Selbstwahrnehmung der Gründer:innen und Einschätzung der WE zu den Ausgangsbedingungen beim Start der Gespräche (Kenntnisse, klare Vorstellungen), auch begrenzte Erfahrungen bei den WE: **Bedarf an Lösungen zur Verschlankung und „besseren“ Vorbereitung** beider Seiten von Vertragspartnern

Schlussfolgerungen aus den Ergebnissen der Stakeholder-Befragungen zum IP-Transfer -2

- **Z.T. Veränderungen in den Abläufen von WE geplant:** Falls zeitnah umgesetzt, könnten sich die Transforgespräche für Spin-offs merklich ändern und **in Zukunft strukturiertere Prozessabläufe ergeben**
- Oft führen die **gleichen kritischen Punkte** nach Angaben von Spin-offs und WE zu intensiven Verhandlungen: Fälle gar **nicht so stark unterschiedlich, größere Spielräume für Standardisierungen in den Abläufen und Vorgehensweisen**, als bislang in der Praxis vorhanden

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 data network. The network is most prominent in the foreground and middle ground, with lines connecting various points of light. The overall color palette is dark blue and black, with bright blue highlights from the network and city lights.

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne an:

ip-transfer@stifterverband.de