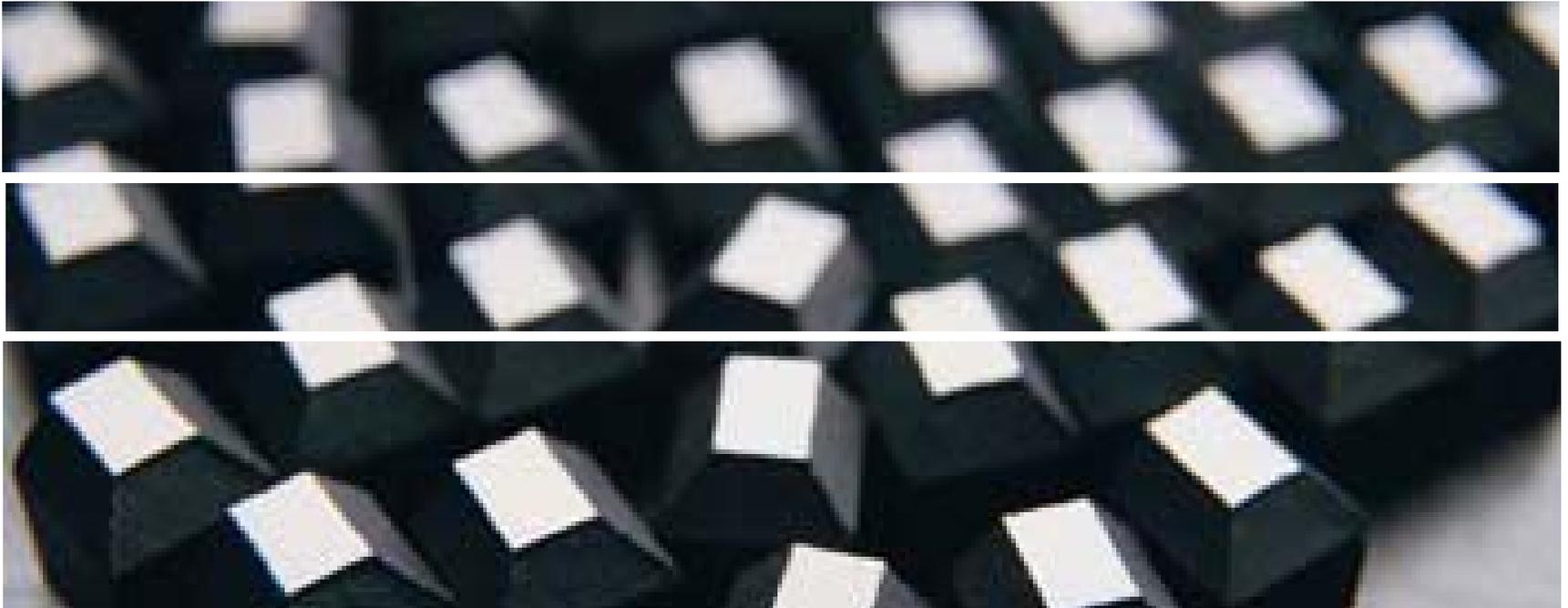


# Wie findet man Lizenznehmer? Wie lizenziert man?



# Patente, Know-how & Innovation

- **Patent**

hoheitlich erteiltes, zeitlich begrenztes Verbotsrecht für die gewerbliche Anwendung

- **Know-how**

Geheim, wesentlich, identifiziert

- **Innovation**

Durchsetzung einer technischen oder organisatorischen Neuerung, nicht allein ihrer Erfindung. (Joseph Schumpeter)

# Was ist eigentlich eine Lizenz?

- Möglich sind Lizenzen auf Patente, Urheberrechte, Namensrechte, Know-how, .....
- Zeitlich, örtlich, fachlich definiertes Nutzungsrecht an geistigem Eigentum
- Lizenzen sind nur eine mögliche Nutzungsform von IP

# Mögliche Lizenznehmer

- Neue/bestehende Forschungspartner
- Unternehmen zum Erschließen neuer Geschäftsfelder
- Unternehmen zum Absichern/Ergänzung bestehender Geschäftsfelder
- Unberechtigte Nutzer

# Lizenzen zwischen Partnern

- Vorab klären
- Bestehende Verträge sinngemäß erfüllen
- Aufwändungen und Risiken in vernünftigen Verhältnis zu Erträgen
- Publikationen und second use
- Fairness auf beiden Seiten

# Einige Fragen vor dem Start

- Was kann ich anbieten?
- Warum soll dafür jemand zahlen?
- Wen kann ich überzeugen?
- Wie will ich mit „Käufer“ kontrahieren?

## bevorzugte Rechtsstellung

- Gültiges Patent notwendig
- Aktive Patentverfolgung

## Publizität

- Erfindung ist öffentlich bekannt

## Kosten

- Amtsgebühren, Anwaltskosten, Übersetzung,...

Wer patentiert muss die eigenen Rechte durchsetzen!

# Patententieren nur wenn,

- eine Patentverletzung verfolgbar ist.
- eine Patentverletzung beweisbar ist.
- eine Patentverletzung erfolgreich klagbar ist.
- **die Patentumsetzung bzw. Verwertung sinnvoll ist.**

# Erfindungsbewertung

- Marktpotenzial (Unique Selling Proposition, Umsatz, Konkurrenz)
- Entwicklungsstand (Prototyp, klinische Phasen)
- Entwicklungsfähigkeit (Plattform, Anwendbarkeit)
- Qualität des Patents (Erteilung, Einsprüche, benannte Länder, Laufzeit)
- Kostenersparnis gegenüber bisher eingesetzter Technologie

# tecma: Projektprüfung

- Markt und Kundennutzen
  - Gibt es einen Markt, welches Potenzial?
  - Konkurrenzprodukte
  - Kosten der Erfindung / Produktentwicklung?
  - Patentierungskosten
  - Verhältnis Investitionen / Preis?
  - Produkt-Lebenszykluskurve

## Evaluierung

## Firmenselektion

- Fragestellungen
  - Portfolio, Umsetzungscompetenz, Marktanteil, Management, Finanzen, Auftritt, Image etc.
- Infos
  - Firmen-Homepage, Börsen, Marktstudien, Internet, Plattformen, Netzwerke, persönliche Kontakte etc.

## Vermarktung

# Technologie Präsentation

- Nicht-Geheime Informationen!
- Titel
- Kurze, pointierte Beschreibung (Abstract)
- Problemstellung (Background)
- Technologiebeschreibung / Lösung
- Anwendungsgebiete
- Vorteile gegenüber dem Stand der Technik
- Entwicklungsstatus (Prototyp?, Klinik?)
- Patentstatus
- Kontakt

## Vermarktung

## Kontaktperson

### ■ Abteilungen

- Business Development (BD), Corporate Development, Strategic & BD, Unternehmungsentwicklung
- Technology Sourcing, Technology Transfer & Licensing, Licensing, Lizenzabteilung, Patentabteilung
- Marketing, Product Management
- R&D, Forschungsabteilung, Produktentwicklung

### ■ Funktionen

- Manager Licensing, Manager BD, Lizenzmanager, Patentmanager, Forschungsleiter (CSO), Geschäftsführer (CEO)

### ■ Kontakt

- Internet, Telefon, Brief, persönlich (Messe, Besuch)

- Confidential Disclosure Agreement (CDA)
  - Geheimhaltungsvereinbarung
- Letter of Intent (LOI)
  - Absichtserklärung über zukünftige Zusammenarbeit
- Evaluation Agreement
  - Evaluierung, nicht-exklusiv, bestimmte Dauer, Abgeltung
- Optionsvertrag
  - Option auf eine Lizenz, exklusiv, bestimmte Dauer, Abgeltung

## Vermarktung

# Procedure

