

Externe Technologieverwertung

Maßnahmen zur Stärkung der Innovationskraft Hamburger KMU



Prof. Dr. Cornelius Herstatt, Dr. Stephan Buse, Frank Tietze

Projekt „Regionale Innovationsstrategien“ (RIS) Hamburg
im Auftrag der Behörde für Wirtschaft und Arbeit,
Freie und Hansestadt Hamburg
sowie der Innovationsstiftung Hamburg

Impressum

- Herausgeber:** Technische Universität Hamburg-Harburg
Institut für Technologie- und Innovationsmanagement
Prof. Dr. Cornelius Herstatt
Schwarzenbergstr. 95, D-21073 Hamburg
Tel: +49 – (0)40 – 428 78 – 37 77
Fax: +49 – (0)40 – 428 78 – 28 67
Internet: www.tu-harburg.de/tim
- Studienleitung:** Prof. Dr. Cornelius Herstatt
- Projektteam:** Dr. Stephan Buse
Dipl.-Ing. oec. MSc. Dominic de Vries
Dipl.-Kfm. Christoph Stockstrom
Dipl.-Ing. oec. MSc. Frank Tietze
Sören Klatt
- Auflage:** März, 2007

Vorwort



Seit den 80er Jahren hat sich das Verhältnis von materiellen zu immateriellen Vermögensgegenständen in vielen Unternehmen nahezu umgekehrt. Eine Verschiebung der wertbildenden Faktoren hat dazu geführt, dass in vielen Unternehmen immaterielle Vermögensgegenstände über zwei Drittel der gesamten Vermögensgegenstände ausmachen. Im Gegensatz zu den materiellen Vermögensgegenständen werden die immateriellen Werte jedoch nur bedingt und unter ihren Möglichkeiten genutzt. Beispielsweise lassen sich Patente, die sich unter den immateriellen Vermögensgegenständen durch ein hohes Maß an Fungibilität und rechtlicher Sicherheit auszeichnen, nicht nur als Schutzrecht einsetzen, sondern darüber hinaus aktiv verwenden und auf internationalen Technologiemarkten handeln.

Das große Potential an zusätzlicher Wertschöpfung mittels aktivem Patentmanagement wird deutlich beim Betrachten der Zahl der brach liegenden Patente: jedes vierte Patent in Deutschland ist ungenutzt, obwohl es sich bei der Mehrzahl dieser Patente um Ideen handelt, die reif sind zur Umsetzung in neue Produkte oder Dienstleistungen. Deutschen Unternehmen entgeht aufgrund der ausbleibenden Kommerzialisierung dieser Patente ein Vermögenszuwachs von schätzungsweise rund 8 Milliarden Euro.

Unternehmen mit einer systematischen Patentstrategie sind nachweisbar erfolgreicher und profitabler als Unternehmen mit unsystematischen Patentaktivitäten. Eine systematische Patentverwaltung oder besser noch ein strategisches Intellectual Property Management mit externer Ausrichtung entwickelt sich zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für Unternehmen im internationalen Wettbewerb.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Stefan Sasse'. The signature is fluid and cursive.

Dr. Stefan Sasse, White & Case LLP

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	5
2. Projekthintergrund.....	6
2.1. Vorergebnisse RIS	6
2.2. Wachsende Bedeutung des IPM für KMU.....	9
2.3. Externe Technologieverwertung.....	13
3. Der Workshop „Technologien erfolgreich extern verwerten“	15
3.1. Zielsetzung des Workshops.....	15
3.2. Durchführung.....	15
4. Ergebnisdokumentation	18
4.1. Einheit 1: Motive & Ziele der externen Verwertung	18
4.2. Einheit 2: Neuartige Verwertungsoptionen.....	21
5. Implikationen	22
Literaturverzeichnis.....	25
Anhang I – Teilnehmerliste	26
Anhang II - Workshopergebnisse.....	27
Anhang III – Vorstellung der Referenten.....	28
Anhang IV – Programm zur Veranstaltung	31
Anhang V – Einladung zur Veranstaltung.....	32
Anhang VI - Workshopimpressionen.....	33

1. Einleitung

Das Innovations- und Patentzentrum (IPC) der Handelskammer Hamburg hat im November 2006 eine ganztägige Veranstaltung zum Thema „Patentportfolio-Bewertung: Ein Instrument für Ihr Patentmanagement“ organisiert. Die mit großer Resonanz zum fünften Mal in Folge durchgeführte Veranstaltung verdeutlicht die Aktualität des Patentmanagements auch regional für Hamburger KMU. Diese Veranstaltung steht an dieser Stelle beispielhaft für eine grundlegende Entwicklung die inzwischen auch KMU erreicht hat: die zunehmende Bedeutung von immateriellen Vermögensgegenständen und damit des systematischen Managements von Intellectual Property.

Die Umfrage zur Identifikation von Innovationshemmnissen im Rahmen der ersten Phase des RIS-Hamburg Projektes bekräftigt diesen Trend und zeigt deutlich, dass viele Hamburger KMU in dieser Thematik noch einen großen Aufholbedarf haben. Die Thematik wurde von 38% bzw. 36% der Hamburger KMU aus dem Maschinenbau und der Elektrotechnik als besonders bedeutend eingestuft. „Im internen Umfeld“ von allen Hamburger KMU gilt das IP Management sogar als eines der fünf größten Innovationshemmnisse. Ferner ist die externe Technologievermarktung, die in das Themengebiet des IP Managements fällt, direkt mit der Finanzierung von Innovationen verknüpft. Die Finanzierung von Innovationen wurde von 51% der befragten KMU als größtes Innovationshemmnis identifiziert.

Um stetig steigende Entwicklungskosten langfristig realisieren zu können, stellt die externe Technologieverwertung eine Option dar, die bisher von vielen KMU aus verschiedensten Gründen nicht erschöpfend genutzt wird. Ziel dieses Projektes war es im Rahmen eines Workshops gezielt mit Hamburger KMU diese Thematik zu durchdringen und bereits erste Denkanstöße zu vermitteln und daraus Implikationen abzuleiten für Maßnahmen, um Hamburger KMU mit dieser Thematik näher vertraut zu machen.

2. Projekthintergrund

Die vorliegende Studie wurde angeregt durch die Ergebnisse der RIS-Befragung¹, die Mitte des Jahres 2006 durchgeführt wurde. Ferner belegen wissenschaftliche und wirtschaftliche² Publikationen die wachsende Bedeutung dieser Thematik.

2.1. Vorergebnisse RIS

Ein zentrales Ergebnis dieser Befragung bestand in der Identifikation der schwerwiegendsten Innovationshemmnisse für Hamburger KMU. Die befragten KMU gaben an, dass insbesondere der eingeschränkte Zugang zu Finanzierungsquellen, der Mangel an ausreichend qualifizierten Mitarbeitern, bürokratische Hürden, Hindernisse im Zusammenhang mit der Vermarktung neuer Produkte sowie unzureichende Kooperationsmöglichkeiten Innovationen im Wege stünden (s. Abb. 1). Außerdem sehen immerhin mehr als ein Viertel aller befragten KMU das IP Management als Innovationshemmnis.

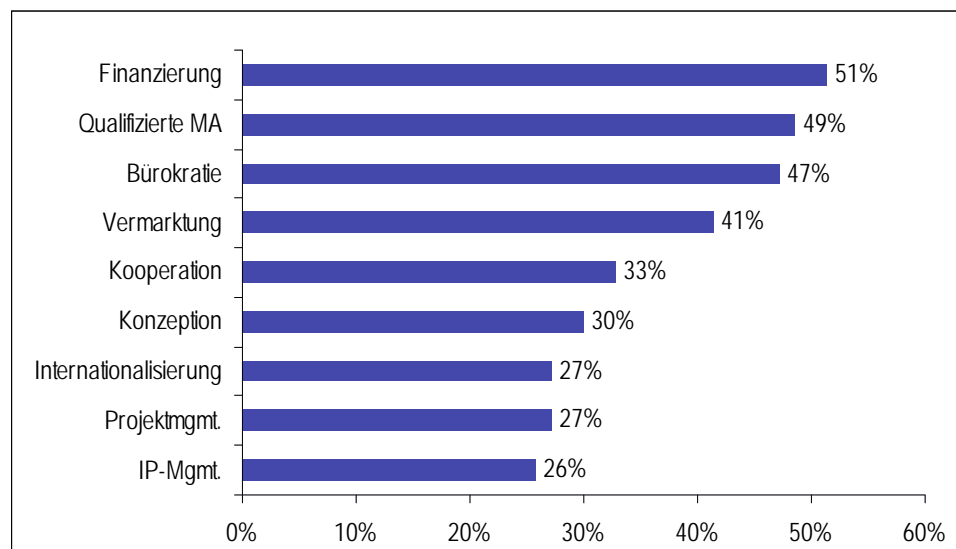


Abb. 1: Die wesentlichen Innovationshemmnisse für Hamburger KMU

Wie folgende Abbildung zeigt, gilt das IP Management im „internen Umfeld“ von allen Hamburger KMU sogar als eines der fünf größten Innovationshemmnisse.

¹ Siehe dazu Abschlussbericht „Ergebnisse der RIS-Befragung“ des TIM-TUHH.

² Z.B. Rettberg, U. (25.11. 2006). „Anleger investieren in Ideen.“ Handelsblatt./ Bernau, P. (30.10. 2006). „Geld verdienen mit Patenten.“ Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung.

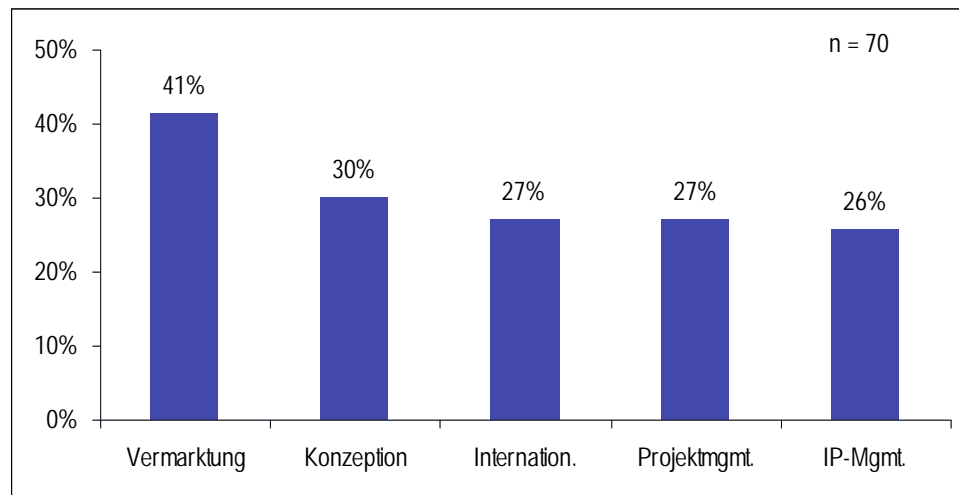


Abb. 2: Innovationshemmnisse für Hamburger KMU im internen Umfeld

Die externe Technologieverwertung, als integraler Teil des Intellectual Property Managements, ist eine derzeit zunehmend an Bedeutung gewinnende Thematik, die direkt mit der Finanzierung von Innovationen verknüpft ist. Unternehmen orientieren sich im Rahmen des Open-Source Movements zunehmend nach außen, d.h. Technologien werden nicht immer zwingend intern neu entwickelt, sondern wenn möglich kosteneffizient zugekauft. Damit entstehen zunehmend Märkte für den Technologiehandel, worüber insbesondere KMU ihre steigende F&E Ausgaben amortisieren können und somit eigene Innovationsprojekte finanzieren.

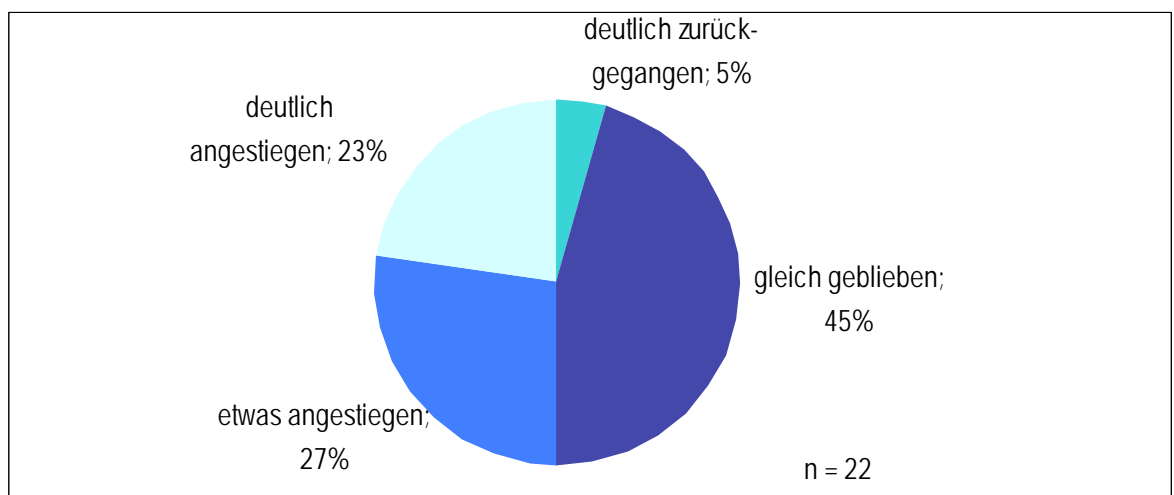


Abb. 3: Entwicklung der IP Ausgaben in Hamburger KMU

Wie ferner Abb. 3 zeigt, gaben im Rahmen der RIS Befragung über 50% der Hamburger KMU an, in den letzten Jahren zunehmende Ausgaben für das IP Management zu verzeichnen. Während in 45% der KMU die Ausgaben für IP gleich blieben, verzeichneten lediglich 5% einen Rückgang der Ausgaben für diese Thematik.

Bei genauerer Betrachtung des IP Managements in Hamburger KMU zeigt sich ferner, dass bisher IP in vielen Hamburger KMU noch primär deutlich zum Schutz der eigenen Produkte verwendet wird (siehe Abb. 4). Die Bedeutung von IP für die strategische und finanzielle Verwertung, also für aktivere Aufgaben als die reine Schutzfunktion, wird anscheinend noch bei vielen Hamburger KMU derzeit noch nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet. Die zunehmende Bedeutung dieser Thematik, die durch vielerlei empirische Studien (siehe Kap 4.2) belegt ist, hat anscheinend Hamburger KMU noch nicht im vollen Umfang erreicht. Daher ist vielmehr zu erwarten, dass bei einem plötzlich einsetzenden Bewusstsein, eine sehr hohe Nachfrage nach Wissen in Form von Seminaren und Fortbildungen von Hamburger KMU erwartet werden kann. Im Kontext bundesweiter und internationaler Trends in Verbindung mit dem Open Source Movement bzw. dem Phänomen der „Open-Innovation“ kann durchaus erwartet werden, dass sich das in Abb. 4 widerspiegelte Bild in den kommenden Jahren stark wandeln wird.

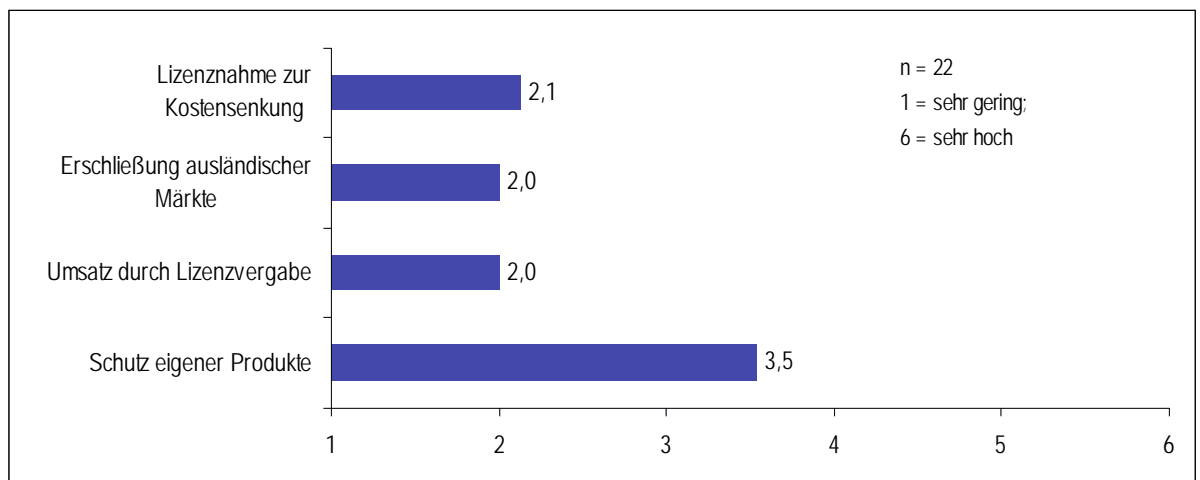


Abb. 4: Bedeutung von IP Maßnahmen

Diese Befunde und Befürchtungen bestätigen vielmehr die Ergebnisse aus der RIS Befragung bezüglich der Hinderungsfaktoren im IP Management. Direkt an zweiter Stelle nannten die befragten Hamburger KMU „mangelndes internes Know-how“. An vierter Stelle nannten die Unternehmen passend zu der oben angesprochenen Thematik das Problem, einen „Partner für Lizenzvergaben“ zu finden. Dieser Befund ergänzt somit zusätzlich die zunehmende strategi-

sche Bedeutung des IP Managements und die externe Ausrichtung der Unternehmen, um durch eine Auslizenzierung zusätzliche Finanzierung sicherzustellen.

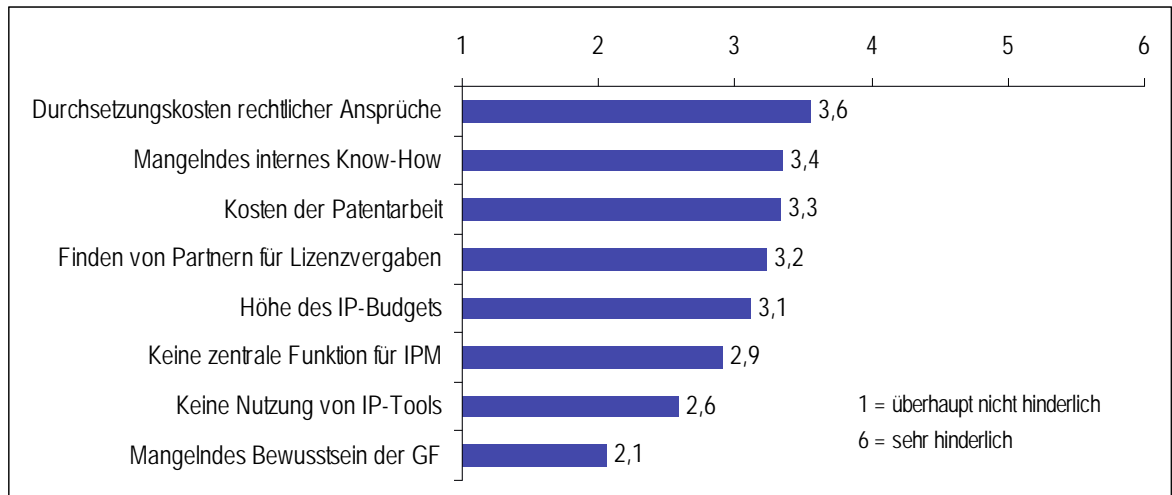


Abb. 5: Hinderungsfaktoren im IP Management

Als weitere Hinderungsgründe wurden die Kosten genannt, die direkt im Zusammenhang mit dem Patentsystem stehen für Anmeldung, Patentarbeit (z.B. Recherchen, Freedom-to-operate etc), aber eben auch für die Durchsetzung von rechtlichen Ansprüchen. Dies scheint wohl ein Hindernis für viele Unternehmen und insbesondere KMU besondere bei Patentklagen in den USA zu sein.

2.2. Wachsende Bedeutung des IPM für KMU

Das Innovations- und Patentzentrum (IPC) der Handelskammer Hamburg hat im November 2006 eine ganztägige Veranstaltung zum Thema „Patentportfolio-Bewertung: Ein Instrument für Ihr Patentmanagement“ organisiert. Die mit großer Resonanz zum fünften Mal in Folge durchgeführte Veranstaltung verdeutlicht die Aktualität des Patentmanagements auch regional für Hamburger KMU. Diese Veranstaltung steht an dieser Stelle beispielhaft für eine grundlegende Entwicklung, die inzwischen auch KMU erreicht hat: die zunehmende Bedeutung von immateriellen Vermögensgegenständen und damit des systematischen Managements von Intellectual Property.

Auf der Veranstaltung des IPC wurde deutlich, dass sich Hamburger KMU inzwischen mit der Bewertung ihres Technologie- bzw. Patentportfolios auseinandersetzen. Die Bewertung ist das

Schlüssiglied in einem Prozess des Intellectual Property Managements, woraus sich für KMU vielerlei konkrete Handlungsoptionen ergeben. Nach der Durchführung einer Bewertung können Unternehmen durch eine externe Verwertung von z.B. Nicht-Kerntechnologien an Patentfonds oder über Auktionen zusätzliche Umsätze generieren. Ferner können Unternehmen nach einer Bewertung bewusster und damit gestärkt im Wettbewerb agieren (z.B. gezielt komplementäre Technologien zukaufen) und sich Möglichkeiten zur Kostensenkung erschließen (z.B. durch die Aufgabe ungenutzter Patente). Folgendes Beispiel verdeutlicht noch einmal die Bedeutung dieser Thematik für Hamburger KMU. Die Weinmann GmbH & Co. KG, ein Hamburger KMU mit ca. 400 Mitarbeitern, führte eine Bewertung ihrer 27 Patentfamilien gemeinsam mit dem IPC durch. Als Konsequenz denkt „das Unternehmen ... nun auch über bislang wenig beachtete Handlungsstrategien nach, wie den Verkauf an einen Patentfonds“³.

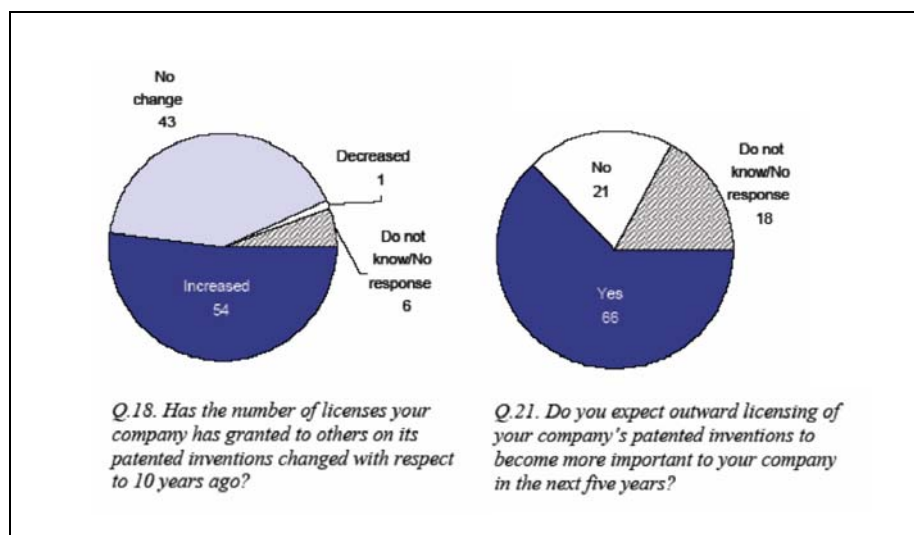


Abb. 6: Wachsende Bedeutung von Lizenzen⁴

Wie obiges Beispiel verdeutlicht, stecken derweil noch viele Unternehmen - und auch Hamburger KMU - bezüglich der externen Verwertung von Technologien in den „Kinderschuhen“, auch wenn die Bewertung von Patentportfolios sich immer mehr etabliert. Grund dafür ist oft die mangelnde Kenntnis, also ein Informationsdefizit über Handlungsoptionen, die sich aus einer Portfoliobewertung bzgl. einer externen Verwertung ergeben. Ein enormes Potential von zusätzlichen Umsätzen, die zur Finanzierung von Innovationen genutzt werden können, liegt damit brach.

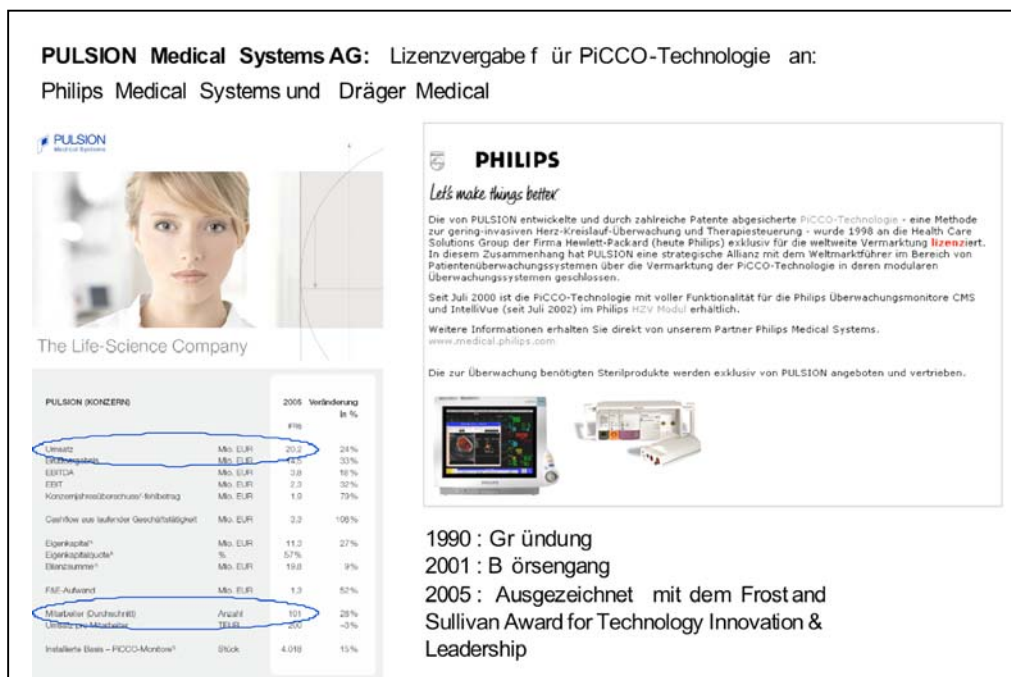
³ Littmann, G. (2007) In *Hamburger Wirtschaft*, Vol. 02, S. 52.

⁴ Quelle: Sheehan, J., C. Martinez and D. Guellec (2004). Understanding Business Patenting and Licensing: Results of a Survey. *Patents, Innovation and Economic Performance*. O. C. Proceedings: 89-11.

Entsprechend den RIS Ergebnissen dokumentieren ebenfalls andere unabhängige Studien die wachsende Bedeutung der unternehmensexternen Orientierung von Unternehmen⁵. Abb. 6 verdeutlicht noch einmal die zunehmende Bedeutung des Technologiehandels für Unternehmen.

Über die Größenordnung von bisher ungenutzten Umsatzpotentialen durch eine externe Verwertung in Deutschland gibt es bisher nur grobe Schätzungen, die aber die Dimensionen eindrucksvoll verdeutlichen. Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IDW) Köln⁶ aus dem Jahr 2006 hat ermittelt, dass immerhin jedes zweite patentierende Unternehmen (50,1%) über ungenutzte Patente verfügt und insgesamt jedes vierte Deutsche Patent (24,6%) bislang nicht genutzt wird. Für den aktuellen Bestand von knapp 400.000 Patenten in Deutschland ergeben sich damit in etwa 100.000 ungenutzte Patente. Von diesen bislang ungenutzten Patenten ermittelt die Studie einen Anteil von 55,8% für Patente, die „unmittelbar umsetzungsreif“ sind und entsprechend ein konkretes Umsatzpotential bergen.

**PULSION Medical Systems AG: Lizenzvergabe für PiCCO-Technologie an:
Philips Medical Systems und Dräger Medical**



PULSION
The Life-Science Company

PULSION KONZERN	2006	Veränderung
	€ Mio.	in %
Umsatz	20,2	21%
Umsatzbeitrag	4,7	23%
EBITDA	3,8	18%
EBIT	2,0	32%
Konzernabschreibungs-/Finanzertrag	1,9	79%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2,0	100%
Eigenkapital*	11,2	27%
Eigenkapitalquote*	57%	
Eigenkapital	19,8	9%
F&E-Aufwand	1,3	52%
Mitarbeiter Durchschnitt	Anzahl	28%
Umsatz pro Mitarbeiter	734 €	-3%
Installierte Basis – PiCCO-Monitore ¹	Stück	4.088
		15%

PHILIPS
Let's make things better

Die von PULSION entwickelte und durch zahlreiche Patente abgesicherte PiCCO-Technologie – eine Methode zur gering-invasiven Herz-Kreislauf-Überwachung und Therapiesteuerung – wurde 1998 an die Health Care Solutions Group der Firma Hewlett-Packard (heute Philips) exklusiv für die weltweite Vermarktung lizenziert. In diesem Zusammenhang hat PULSION eine strategische Allianz mit dem Weltmarktführer im Bereich von Patientenüberwachungssystemen über die Vermarktung der PiCCO-Technologie in deren modularen Überwachungssystemen geschlossen.

Seit Juli 2000 ist die PiCCO-Technologie mit voller Funktionalität für die Philips Überwachungsmonitore CMS und IntelliVue (seit Juli 2002) im Philips HZV Modul erhältlich.

Weitere Informationen erhalten Sie direkt von unserem Partner Philips Medical Systems.
www.medical.philips.com

Die zur Überwachung benötigten Sterilprodukte werden exklusiv von PULSION angeboten und vertrieben.

1990 : Gründung
2001 : Börsengang
2005 : Ausgezeichnet mit dem Frost and Sullivan Award for Technology Innovation & Leadership

Abb. 7: Beispiel einer erfolgreichen externen Technologieverwertung

Eine Untersuchung des IDW zu der Wertverteilung dieser ungenutzten Patente ergab einen durchschnittlichen Wert von etwa 150.000 Euro pro Patent. Wird dieser Durchschnittswert mit der Zahl der ungenutzten aber „unmittelbar umsetzungsreifen“ Patenten multipliziert, ergibt sich

⁵ Source: Sheehan, J., C. Martinez and D. Guellec (2004). Understanding Business Patenting and Licensing: Results of a Survey. Patents, Innovation and Economic Performance. O. C. Proceedings: 89-11.

⁶ Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2006). Das Innovationsverhalten der technikaffinen Branchen - Forschung, Patente und Innovationen. Köln, Studie im Auftrag des Verein Deutscher Ingenieure (VDI): 28.

für deutsche Unternehmen ein zusätzliches Umsatzpotential in Höhe von 8,3 Milliarden Euro resultierend aus der bislang ausbleibenden Verwertung ungenutzter und umsetzungsreifer Technologien bzw. Patente.

Betrachtet man ferner die Wertverteilung ungenutzter Patente, wird deutlich, dass gerade kleinere Unternehmen (bis 49 Mitarbeiter) mit 17,4% den höchsten Anteil an besonders wertvollen Patenten (> 1Mio.€) aufweisen. Es erscheint nahe liegend, dass forschende, kleinere Unternehmen in ihrer Innovationsstrategie eher auf radikale Innovationen abzielen, während größere Unternehmen in einem deutlich stärkeren Maße eine Strategie kontinuierlicher Verbesserungsinnovationen verfolgen und somit im Durchschnitt eher inkrementelle Innovationen patentieren. Außerdem fallen die Kosten einer zusätzlichen Patentanmeldung für größere Unternehmen in Folge eines vergleichsweise automatisierten Innovationsprozesses geringer aus, so dass kleinere Unternehmen in Folge des höheren und oft einmaligen Aufwands eher nur „wertvolle“ Erfindungen patentieren. Wissenschaftliche Untersuchungen prognostizieren daher, dass insbesondere KMU zukünftig eine bedeutende Rolle auf den Technologiemarkten spielen werden⁷.

Die Bedeutung der externen Verwertung von Technologien bestätigen darüber hinaus Zahlen der OECD. Lizenzeinnahmen und Einnahmen aus Patentverkäufen sind in Deutschland seit Beginn der neunziger Jahre jährlich um durchschnittlich mehr als 5% gestiegen und haben sich in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt⁸.

Trotz dieser deutlichen Entwicklung, sind derzeit die Technologiemarkte, auf denen sich die externe Verwertung abspielt, noch durch hohe Intransparenz, Ineffizienzen und letztlich hohe Transaktionskosten gekennzeichnet, weshalb diese speziell für KMU noch schwer zugänglich sind⁹. Untersuchungen haben gezeigt, dass KMU sich bei der Suche nach potentiellen Lizenznehmern außerordentlich schwer tun, besonders wenn diese in einer anderen Branche oder einem anderen Land gefunden werden sollen¹⁰. Für KMU blieb aufgrund des mit einer externen Verwertung verbundenen hohen Ressourcenaufwandes daher oft der Zugang zu den Technologiemarkten bis dato verwehrt und eine systematische externe Verwertung erschien bisher für KMU kaum rentabel.

⁷ Siehe z.B. Gambardella, A., P. Giuri, et al. (2006). The Market for Patents in Europe. 2006/04.

⁸ Quelle: Kamiyama, S., J. Sheehan, et al. (2006). Valuation and Exploitation of Intellectual Property, OECD (STI WORKING PAPER 2006/5)

⁹ Quelle: Bessler, W., C. Bittelmeyer, et al. (2003). Zur Bedeutung von wissensbasierten immateriellen Vermögensgegenständen für die Bewertung und Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen - ein Überblick. Unternehmensbewertung und Basel II in kleinen und mittleren Unternehmen. J.-A. Meyer, Eul-Verlag: 309-334.

¹⁰ Quelle: Hicks, D. and D. Degde (2005). "Highly innovative small firms in the market for technology." Research Policy 34(703-716).

2.3. Externe Technologieverwertung

Die externe Technologieverwertung ist Bestandteil des IP Managements und damit eines systematischen und aktiven Umgangs mit immateriellen Vermögensgegenständen. Im Rahmen einer externen Technologieverwertung versuchen Unternehmen gezielt für die von Ihnen entwickelten Technologien Anwendungsmöglichkeiten außerhalb des eigenen Unternehmens und der eigenen Produktpalette zu finden. Abb. 8 zeigt schematisch, wie ein solcher Verwertungsprozess aufgebaut ist und abläuft.

Dieses aktuelle und auf einer eingehenden Literaturanalyse basierende Prozessmodell wurde von Lichtenthaler (2006) vorgestellt. Dabei wird der Verwertungsprozess in fünf Phasen zerlegt, wobei die drei Prozessphasen der Planung, Verhandlung und Realisierung die drei Kernprozessphasen sind die sequentiell aufeinander folgen. Während dieser drei Prozessphasen bestehen vielerlei Abhängigkeiten mit den begleitenden Prozessphasen des Controllings und der Aufklärung. Die Planungsphase repräsentiert die Schnittstelle zwischen der grundsätzlichen Technologie-Planung eines Unternehmens und dem Planungsprozess der ETC Aktivitäten. Die Aufklärung befasst sich mit dem Scannen und Monitoren des Technologie-Portfolios des Unternehmens sowie des technologischen Umfelds, insbesondere der Technologiemarkten. In der Verhandlungsphase werden Gespräche mit potentiellen Partnern geführt. Diese endet sobald ein Vertrag geschlossen wurde. Während der Realisationsphase findet der eigentliche Technologietransfer statt. Die Controllingphase bezieht sich auf Prozesskontrolle, die insbesondere bezüglich strategischen und operativen Elementen parallel zu den Kernaktivitäten.

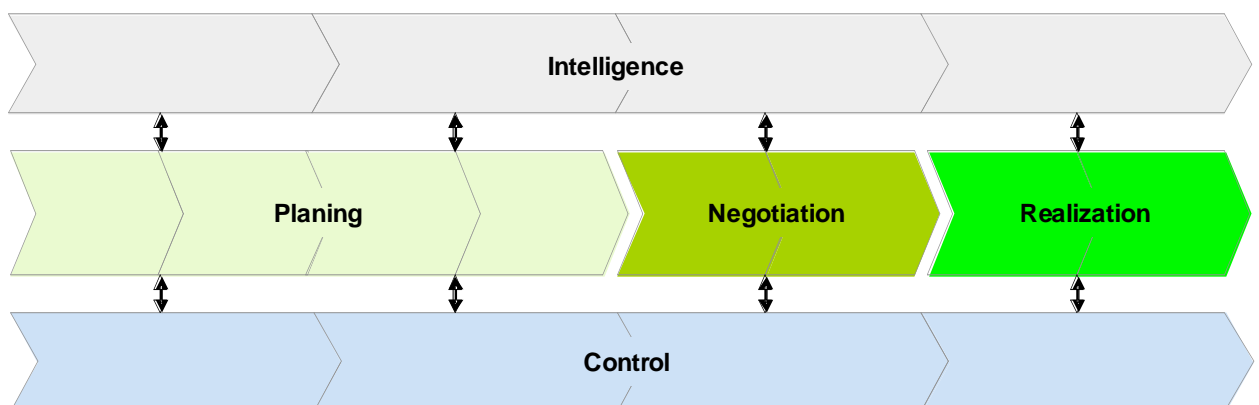


Abb. 8: Schematische Darstellung des externen Technologieverwertungsprozesses¹¹

¹¹ Lichtenthaler, U. (2006). *Leveraging knowledge assets: success factors of external technology commercialization*. Wiesbaden, DUV.

An dem Verwertungsprozess sind verschiedene Parteien beteiligt. Als Minimum findet ein Transferprozess direkt zwischen dem Technologieeigentümer und einem „Käufer“ statt. Dabei ist allerdings grundsätzlich zu unterscheiden, dass eine Technologie entweder direkt verkauft oder auslizenziert werden kann. Im Regelfall sind an einem Transferprozess allerdings mehrere externe Parteien beteiligt, die einzelne Teilaufgaben wie z.B. die Bewertung des Patentportfolios wahrnehmen. Oft werden Anwaltskanzleien mit der Abwicklung des Prozesses betraut; in einem zunehmenden Maße werden aber auch gezielt spezialisierte Dienstleister (sog. Technologie Markt Intermediäre) damit beauftragt, Aufgaben in dem Transferprozess wahrzunehmen. Eine besondere Rolle kommt zunehmend Dienstleistern zu, die den Technologieeigentümer dabei behilflich sind, einen Interessenten für die zu veräußernde Technologie zu finden. In den vergangenen Jahren sind in diesem Dienstleistungssektor zunehmend verschiedene Dienstleistungstypen entstanden. Beispielhaft zu nennen sind Patentauktionshäuser (z.B. IP Auktions GmbH) und online-Technologiebörsen (z.B. Innovationsmarkt.de, Yet2.com). Zusätzlich entstehen gleichzeitig neuartige Finanzierungsinstrumente. So hat z.B. die Deutsche Bank der mit Partnern den Patentfond „Patent Select I“ aufgelegt. Mit zunehmender Dynamik werden auch zukünftig neue Modelle entstehen, die den Technologiehandel forcieren und vereinfachen, um somit auch KMU den Zugang zu den internationalen Technologiemarkten zu eröffnen.

Ferner ist zu unterscheiden, welche Charakteristika der Technologieeigentümer bzw. Käufer aufweist. Man unterscheidet dabei grundsätzlich nach der Unternehmensgröße (KMU, Großunternehmen) und ob es sich um ein Unternehmen oder eine Hochschule handelt. Der zweite Fall spielt zwar zunehmend eine Rolle, wurde im Rahmen dieses Projektes nicht behandelt.

3. Der Workshop „Technologien erfolgreich extern verwerten“

3.1. Zielsetzung des Workshops

Wie im ersten Teil dieses Berichts aufgezeigt, stellt die externe Technologieverwertung eine Option dar, um stetig steigende Entwicklungskosten langfristig realisieren zu können. Diese Option wird allerdings bisher von vielen KMU aus verschiedensten Gründen nicht erschöpfend genutzt. Ziel dieses Projektes war es, im Rahmen eines Workshops gezielt mit Hamburger KMU diese Thematik zu durchdringen und dadurch noch einmal im Detail den aktuellen Wissenstand bzgl. dieser Thematik festzustellen. Außerdem sollten bereits erste Denkanstöße vermittelt werden, wie eine externe Technologieverwertung effizient umgesetzt werden kann. Teilnehmenden KMU sollten durch hochwertige Vorträge zum einen einführende Kenntnisse in dieser Thematik vermittelt werden. Außerdem sollten in einer interaktiven Diskussionsatmosphäre Probleme von Hamburger KMU identifiziert werden. Im Details sollte versucht werden zu verstehen, für welche Situationen für Hamburger KMU eine externe Technologieverwertung sinnvoll erscheint bzw. welche Ziele Hamburger KMU damit verfolgen, welche Probleme dabei vorherrschen und welche Erfolgsfaktoren entscheidend sind.

3.2. Durchführung

Am 22. März 2006 hat das Institut für Technologie- und Innovationsmanagement im Rahmen des RIS-Hamburg Projektes einen halbtägigen Workshop in Kooperation mit dem Innovations- und Patentzentrum (IPC) der Handelskammer Hamburg durchgeführt. Dem IPC ist die Aktualität und die Bedeutung der Thematik bekannt und hat daher bereits von vornherein seine aktive Unterstützung zugesichert. Um die Wertigkeit des Workshops zu unterstreichen wurde eine Teilnahmegebühr von 30 Euro pro Person erhoben. An dem Workshop haben insgesamt 25 Teilnehmer mitgewirkt. Vertreten waren dabei gleichermaßen Teilnehmer aus der Wirtschaft (KMU und Großunternehmen), Hochschulen, Behörden und Verbänden. Teilgenommen haben neun KMU-Vertreter, sechs aus verschiedenen Behörden sowie Verbänden (BMWI, DPMA, BWA, Innovationsstiftung, Handelskammer) zwei von Großunternehmen (Blohm&Voss, DaimlerChrysler), sechs aus Hochschulen (TUHH, DESY) und zwei aus Beratungsunternehmen. Die Anwesenheit einer Mitarbeiterin des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWI) aus Berlin

sowie des Deutschen Patent- und Markenamtes (DPMA) aus München verdeutlicht noch einmal die überregionale Bedeutung der Thematik.

Zu der Veranstaltung wurden Teilnehmer über zwei Kanäle eingeladen. Zum einen hat das IPC sich bereit erklärt, über einen eigenen Verteiler in etwa 500 Einladungen zu verschicken. Der Verteiler beinhaltet Hamburger Unternehmen, die bereits in der Thematik des Patentmanagements erfahren sind. Darüber hinaus wurden die verschiedenen Clustermanager der Behörde für Wirtschaft und Arbeit als Multiplikatoren gebeten, Verbände anzusprechen und zu bitten, die Veranstaltung zu bewerben. Dazu wurde ein Einladungstext vorbereitet, den die Clustermanager erhalten haben.

Für die einführenden Vorträge konnten drei hervorragend qualifizierte Referenten gewonnen werden (für Kurzbiografien der Referenten siehe Anhang). Herr Dr. Sasse, Partner bei White & Case LLP, einer der weltweit renommiertesten Anwaltskanzleien, gestaltete einen Vortrag gemeinsam mit Herrn Lipfert von der in Hamburg ansässigen IP Bewertungs AG. Den Teilnehmern wurde darin noch einmal die wachsende Bedeutung von geistigen Eigentumswerten vor Augen geführt und über mögliche Verwertungsoptionen aufgeklärt (z.B. Patentfonds). In einem zweiten Vortrag berichtete Herr Rolf W. Einsele, Partner bei Meissner, Bolte & Partner und ehemaliger Chef der Patentabteilung bei DaimlerChrysler, den Teilnehmern aus Sicht eines Großunternehmens die Herausforderungen und Probleme bei der externen Technologieverwertung.

Session 1: Motive & Ziele der externen Verwertung

1. Welche Ziele verfolgen KMU mit einer externen Verwertung?
2. Von welchen Faktoren hängt der Erfolg einer externen Verwertung ab?
3. Welche Probleme behindern eine externe Verwertung?

Session 2: Neuartige Verwertungsoptionen

1. Sind diese neuartigen Verwertungsmodelle für KMU attraktiv, bzw. wie können KMU diese nutzen?
2. Welche Möglichkeiten eröffnen sich für KMU durch die neuartigen Ansätze?
3. Welche Verwertungsprobleme lösen diese neuen Modelle?
4. Welche Verwertungsoptionen erachten Sie zukünftig für KMU als attraktiv?

Abb. 9: Aufbau der Workshopssession

Im Anschluss führte Herr Tietze, Mitarbeiter an unserem Institut und bereits seit einigen Jahren erfahren auf dem Gebiet, durch den knapp zweistündigen interaktiven Workshop. Die Workshopsession wurde, wie in Abb. 9 dargestellt, in zwei Einheiten unterteilt. In der ersten Diskussionsseinheit lag der Fokus auf der Thematik „Motive & Ziele der externen Verwertung“. Dabei wurden folgende Fragen näher diskutiert: Welche Ziele verfolgen KMU mit einer externen Verwertung? Von welchen Faktoren hängt der Erfolg einer externen Verwertung ab? Welche Probleme behindern eine externe Verwertung? Die zweite Einheit stand dann unter dem Titel „Neuartige Verwertungsoptionen“. Dabei wurden folgende Fragestellungen näher mit den Teilnehmern diskutiert: Sind neuartige Verwertungsmodelle für KMU attraktiv, bzw. wie können KMU diese nutzen? Welche Möglichkeiten eröffnen sich für KMU durch die neuartigen Ansätze? Welche Verwertungsprobleme lösen diese neuen Modelle? Welche Verwertungsoptionen erachten Sie zukünftig für KMU als attraktiv?

Entgegen der Planung stellte sich während der Veranstaltung heraus, dass das Grundlagenwissen zur ersten Thematik bei den Teilnehmern relativ schwach ausgeprägt war, so dass auf die erste Einheit deutlich mehr Zeit aufgewandt wurde. Da die zweite Einheit auf die erste thematisch und inhaltlich aufbaute, kam dazu weniger Input von den Teilnehmern.

4. Ergebnisdokumentation

Die Vortragenden vermittelten in den einführenden Vorträgen den Teilnehmer noch einmal aus Praxissicht die wachsende Bedeutung der Thematik und teilten wertvolle Erfahrungen aus ihrer Praxistätigkeit mit den Teilnehmern. Trotz des mangelnden Kenntnisstandes der Teilnehmer bereiteten die Vortragenden damit eine breite und solide Diskussionsgrundlage für die anschließende Workshopsession.

Im Rahmen der sehr intensiven Diskussionen, die nochmals die Relevanz der Thematik bei den teilnehmenden Unternehmen bestätigte, sind eine Vielzahl von Aspekten zur Sprache gekommen. Im Folgenden werden allerdings nur die Punkte vorgestellt, die sich als besonders bedeutend herauskristallisiert haben. Die Ergebnisse des Workshops sind ferner in Anhang II noch einmal grafisch dargestellt.

4.1. *Einheit 1: Motive & Ziele der externen Verwertung*

1. Verwertungsziele

Von den teilnehmenden KMU wurden primär drei Ziele für eine externe Technologieverwertung identifiziert. Zum einen ist vielen KMU der Zugang zu ausländischen Märkten versperrt, da sie außerhalb Deutschlands selbst keine Niederlassungen haben sowie keine Vertriebsstrukturen und kaum Wissen über lokale Bedürfnisse in ausländischen Märkten. Über Lizenzvergaben lassen sich diese Probleme leichter lösen. Insbesondere KMU haben oft nicht die Kapazitäten, um Vertriebsstrukturen aufzubauen und können über eine Lizenzvergabe an ausländische Unternehmen, dennoch durch eine gezielte Lizenzvergabe eine Kontrolle über ihre Produkte ausüben.

Als weiteres Ziel für eine externe Verwertung kristallisierte sich während der Diskussion ferner die Möglichkeit heraus, technologische Standards am Markt durchzusetzen. Im ersten Moment erscheint diese Thematik für KMU weniger relevant aufgrund der vordergründig geringen Marktmacht, dennoch sind KMU oft in bestimmten Nischen tätig und dort häufig Marktführer. Diese Märkte sind jedoch oft, teilweise geografisch beschränkt. Können nun KMU eine von ihnen entwickelte Technologie auf dem Markt und insbesondere bei den Abnehmern als Standard etablieren, wird die Nachfrage auch in anderen Ländern steigen, so dass ausländische Anbieter wiederum gezwungen sind, Lizenzen von dem Technologiebesitzer zu erwerben.

Als dritte bedeutende Zielsetzung für eine externe Technologieverwertung wurde während der Workshopsession die Möglichkeit identifiziert, über Lizenzen Wettbewerber zu beeinflussen.

Durch Lizenzen können Wettbewerber gezielt an ein Unternehmen gebunden werden. Sog. Grants-Back Lizenzen können vom Lizenzgeber eingesetzt werden, um Zugang zu Weiterentwicklungen durch die Lizenznehmer zu erhalten. Ferner besteht die Möglichkeit, dass lizenznehmende Wettbewerber weniger in interne Kompetenzen zu einer Technologie vorhalten bzw. entwickeln, woraus langfristige Wettbewerbsvorteile entstehen können.

2. Verwertungsprobleme

Im Rahmen der ersten Workshopeinheit wurden drei Kernprobleme bei der externen Technologieverwertung identifiziert. Als wohl größtes Problem konkretisierte sich während der sehr intensiven Diskussion die fehlende Verwertungskultur in den KMU heraus. Die in den Entwicklungsabteilungen der KMU tätigen Ingenieure sind oft sehr stark darauf fokussiert, technische Problemlösungen zu erarbeiten und dabei möglichst zuverlässige oder moderne Technologien zu verwenden bzw. notfalls dafür neue Technologien zu entwickeln. Nach der Problemlösung bleibt der Verwertungsgedanke dann oft auf der Strecke. Dazu kommt oft die mangelnde Kommunikation(-bereitschaft) zwischen der Entwicklungs- und Marketingabteilung, die diesen Verwertungsgedanken eher verinnerlicht hat. Die Marketingabteilung ist allerdings selbst noch zu wenig mit dem Gedanken vertraut, auch Technologien zu verwerten und nicht bloß die fertigen Produkte.

Daran knüpft direkt das zweite relevanteste Problem an, welches auf dem Workshop von den teilnehmenden Unternehmen identifiziert wurde. Oft bestehen zwischen Ingenieuren, Patentanwälten und Verwertungsspezialisten (z.B. dem internen Marketing) zu hohe sprachliche Barrieren.

Als dritter Aspekt kam zur Sprache, dass es KMU oft an Risikokapital fehlt, um die Entwicklung von Innovationen zu finanzieren und evtl. Start-ups auszugründen. Die Verwertung von eigens entwickelten Technologien wird somit oft im Keim erstickt. Die KMU verwenden ihre ohnehin beschränkten finanziellen Kapazitäten auf die Entwicklung eigener Kernprodukte und lassen damit ungenutzte Potentiale verfallen.

3. Erfolgsfaktoren für die Verwertung

Die Diskussion mit den Unternehmen um und über Faktoren, die für eine erfolgreiche externe Technologieverwertung ausschlagend sind, verlief nicht äußerst tief greifend und ausgewogen, denn leider hatten wenige der Teilnehmer bisher eingehende Erfahrungen mit der Thematik gemacht. Die Diskussion beschränkte sich daher überwiegend auf die erste Phase des Verwertungsprozesses, wenn nicht sogar auf die Phase bevor ein Verwertungsprozess überhaupt starten kann, dem Patentierungsprozess. Dennoch liegen ein erfolgreicher Patentierungsprozess einer erfolgreichen externen Verwertung zu Grunde, weshalb im Folgenden die Erkenntnisse aus der Diskussion vorgestellt werden.

Besonders von Bedeutung ist es nicht nur ein Patent anzumelden, sondern das Patent im Vorwege so zu gestalten, dass eine entsprechende Qualität sichergestellt ist. Die Qualität bezieht sich daher in erster Linie auf die rechtliche Dimension. Das Patent muss rechtlich so geschrieben sein, dass es im Falle einer rechtlichen Auseinandersetzung, z.B. Nichtigkeitsklage „stand“ hält. Ferner ist schon bei der Erstellung der Patentschrift darauf zu achten, dass sämtliche rechtliche Ansprüche abgesteckt werden. Das Patent sollte daher so formuliert sein, dass nicht nur eine spezifische Anwendungsmöglichkeit geschützt ist, sondern Formulierungen gewählt werden, die einen möglichst breiten Patentanspruch gewährleisten. Dieser besondere Aspekt führt direkt zu dem zweiten Aspekt, der sich während der Workshopdiskussion als besonders erfolgsentscheidend herauskristallisiert hat. Um eine qualitativ hochwertige Patentschrift zu erstellen, muss ein reger und konstruktiver Dialog zwischen dem Entwickler/Erfinder mit dem Patentanwalt sichergestellt werden. Dabei besteht das Problem, dass der Patentanwalt besonders bei KMU einen großen Kostenpunkt darstellt. Die wenigsten KMU beschäftigen direkt und in-house einen Patentanwalt. Der Patentanwalt hat einen sehr geringen Anreiz für das KMU tatsächlich eine hervorragende Patentschrift mit möglichst umfassenden Ansprüchen zu formulieren. Außerdem sind besonders gute Patentanwälte nicht kostengünstig und werden von KMU oft nicht beschäftigt. Da eine gute Kommunikation zwischen einem externen Experten und eines internen Entwicklers ein besonderes Vertrauen bedingt und regelmäßigen Kontakt, ist es schwer, dies durch einen externen Anwalt zu realisieren.

Der dritte Aspekt, der für eine erfolgreiche Verwertung sich als relevant herauskristallisiert hat, ist die Preisfindung. Bekundet ein Lizenznehmer ein Interesse an einer Technologie, so müssen Lizenzgeber und Lizenznehmer zu einer Übereinkunft bzgl. eines Preises kommen. Diese Problematik wurde insbesondere im Zusammenhang mit Universitäten genannt. Sobald Universitäten

an dem Technologietransferprozess beteiligt sind, meist als Lizenzgeber, werden oft unangemessene Preisforderungen von der Industrie beklagt.

4.2. Einheit 2: Neuartige Verwertungsoptionen

Aufgrund des ausführlichen Diskussionsbedarfs der grundsätzlichen Thematik in der ersten Einheit, wurde die zweite Einheit wesentlich unausführlicher behandelt. Dennoch sind einige relevante Aspekte zur Sprache gekommen, die im Folgenden kurz dargelegt werden.

Es zeigte sich ganz deutlich, dass viele KMU sich zwar sehr für neuartige Verwertungsmöglichkeiten interessieren, damit aber bisher äußerst wenig vertraut sind. Es kam in dieser Einheit daher eher zu einem aufklärendem Austausch zwischen den Teilnehmern z.B. über die in dem von Herrn Dr. Sasse und Herrn Lipfert im Vortrag vorgestellten Konzept des Patentfonds. Das Interesse an dieser Thematik bei den Teilnehmern war erstaunlich groß, dennoch kristallisierte sich in der Diskussion ebenfalls erstaunlicherweise heraus, dass selbst Geschäftsführer von Unternehmen dem externen Verwertungsgedanken eher negativ gegenüberstehen. Des Öfteren fielen Bezeichnungen wie „wertvolle Erfindungen einfach verramschen“. Dem Verwertungsgedanken scheint bisher eine eher negative Bedeutung anzuheften. Damit KMU in den kommenden Jahren durch eine sehr konservative und negative Einstellung gegenüber dieser Thematik nicht im Wettbewerb zurückfallen und zusätzliche Einnahmemöglichkeiten versperrt bleiben, sollte diese negative Einstellung versucht werden, z.B. durch Kampagnen, entgegenzuwirken. Bisher fehlt es leider noch an positiven und illustrativen Beispielen aus der Wirtschaft, die aber in den kommenden Jahren sicherlich nach und nach auftreten werden.

Es lässt sich abschließend festhalten, dass die hohe Teilnehmerzahl sowie die intensiven Diskussionen noch einmal die Bedeutung der Thematik unterstreichen. Während der Workshopsession hat sich gezeigt, dass bei vielen KMU noch ein extremes Informationsdefizit besteht und viele offene Fragen zu klären sind. Wie dieses Projekt und insbesondere der Workshop gezeigt hat, besteht ein wachsendes Interesse und eine zunehmende Relevanz für die Thematik der externen Technologieverwertung. Dies bestätigte ebenfalls die Teilnahme am Workshop von Frau Dr. Joffe aus dem Bundeswirtschaftsministerium. Die Bundesregierung hat vor kurzem die Patentpolitik aus dem Bildungs- und Forschungsministerium rausgelöst und dem Wirtschaftsministerium zugeteilt. Dies zeigt, dass auch in Berlin ein wachsendes Interesse an der Thematik zu verzeichnen ist.

5. Implikationen

Die BWA in Hamburg sollte in den kommenden Jahren darüber nachdenken, wie die spezielle Thematik der externen Technologieverwertung sowie ebenso die übergeordnete Thematik des Intellectual Property Managements weiter in die KMU hereingetragen werden kann. Der Workshop hat einmal mehr gezeigt, dass es dringend notwendig ist, dieser Thematik in Hamburg eine systematische Aufmerksamkeit zu widmen.

Aus der Durchführung des Workshops ergeben sich zwei konkrete Bereiche für Implikationen bzw. konkrete Maßnahmen, die von der Behörde für Wissenschaft und Arbeit (BWA) angegangen werden sollten.

Aufklärungsarbeit bei Hamburger KMU

Im Rahmen von weiterführenden Projekten sollte die Thematik der externen Technologieverwertung in der Metropolregion Hamburg verstärkt gefördert werden. KMU haben ein enormes Wissensdefizit in diesem Bereich und sollten über Aufklärungsmaßnahmen in der Zukunft verstärkt mit der Thematik vertraut gemacht werden. Dazu sollten über Hamburger Institutionen (z.B. TuTech, Innovationstiftung, Handelskammer) und die verschiedenen Verbände gezielt Fördermaßnahmen (Seminare, Workshops, etc.) angeboten werden.

Ebenfalls sollten direkt an den Hamburger Universitäten (TUHH, UNIHH, HAW etc.), insbesondere in den ingenieurwissenschaftlichen, aber auch betriebswirtschaftlichen Studienfächern, die Studierenden mit der Thematik stärken konfrontiert werden. Im Rahmen der Strategie von Lissabon hat die Europäische Union den Mitgliedstaaten ohnehin geraten sicherzustellen, dass Studierende in ingenieurwissenschaftlichen aber auch betriebswirtschaftlichen Studienfächern grundlegendes Wissen im Bereich Intellectual Property und Technologie Transfer vermittelt wird, so dass bereits der wissenschaftliche, aber auch unternehmerische Nachwuchs, mit dieser zunehmend an Bedeutung gewinnenden Thematik betraut werden.

“The action plan sets the objective that before graduating, every student - especially from science, engineering and business schools - receives basic awareness/training regarding intellectual property and technology transfer (Implementation: Member States and higher education institutions)”¹²

¹² European Commission (2006). COMMUNICATION FROM THE COMMISSION: Investing in research: an action plan for Europe. Brussels, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. S.23

An den Hochschulen, aber auch über die Verbände, könnte weiterhin gezielt eine Aufklärungskampagne initiiert werden, die KMU und zukünftige Ingenieure und Betriebswirte/Unternehmenslenker auf die zunehmende Bedeutung von immateriellen Vermögensgegenständen und insbesondere der externen Technologievermarktung aufmerksam macht. Eine solche Kampagne könnte mit der Handelskammer entwickelt werden, z.B. unter dem Motto „Mehr Wert – Patente können mehr“. Hamburg wäre für eine solche Kampagne hervorragend gerüstet, denn es finden sich mehrere potentielle Partner für eine solche Kampagne in der Stadt. In Hamburg sind mehrere große international tätige Anwaltskanzleien ansässig (z.B. White&Case, Freshfields Bruckhaus Deringer), aber in Hamburg ist ebenfalls eines der ganz wenigen in Deutschland bisher erfahrenen Unternehmen ansässig, was sich auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte der Technologieverwertung konzentriert, die IP Bewertungs AG.

Eine solche Kampagne wäre ebenfalls im Einklang mit den Empfehlungen der Europäischen Kommission. Die Kommission empfiehlt „...to support EU-wide coordinated IPR awareness and training activities targeting in particular the European research community“¹³.

Ferner ist zu beachten, dass in der Metropolregion Hamburg die Dienstleistungsbranche eine inzwischen beachtliche Bedeutung einnimmt. In dieser Branche gewinnt IP ebenso zunehmend an Bedeutung. Es sind ebenso Maßnahmen anzuregen, um das Bewusstsein in diesem Bereich zu steigern, wobei dem sicherlich eine eingehendere Untersuchung und Bedarfsanalyse vorweggehen müsste.

Um KMU ferner die Hemmschwelle zu nehmen, das Patentsystem für sich eingehender zu nutzen, sollte einmal überprüft werden, welche unterstützende Mechanismen und Förderinstrumente in Hamburg bestehen, um KMU sowohl einerseits bei nationalen und insbesondere internationalen Anmeldungen zu unterstützen, ebenso wie bei der Durchsetzung der Patentansprüche. Um die Qualität von Patenten zu steigern, ist die Zusammenarbeit von KMU mit sehr guten Patentanwälten erforderlich, die sich viele und insbesondere junge KMU allerdings oft nicht leisten können bzw. deren Bedeutung nicht bewusst sind. In diesem Zusammenhang wäre zu prüfen, ob die Innovationsstiftung den von ihr geförderten KMU gezielt für die Patentarbeit hochklassige Patentanwälte vermittelt und diese finanziell unterstützt separat zu den eigentlich Fördergeldern.

¹³ European Commission (2006). COMMUNICATION FROM THE COMMISSION: Investing in research: an action plan for Europe. Brussels, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. S.23

Förderung von themenspezifischen Forschungsvorhaben

Ferner ist es ratsam in der Metropolregion Hamburg die existierenden Forschungskapazitäten und Expertise an den Universitäten (Helmut Schmidt Universität, Technische Universität Hamburg-Harburg, Universität Hamburg) mit gezielten Forschungsvorhaben zu fördern. Es sollten besonders Forschungsprojekte gefördert werden, die speziell Hamburger KMU im Rahmen von Kooperationen im Bereich des Intellectual Property Managements mit einbinden. Die Ergebnisse davon sollten über die in Hamburg ansässigen Industrieverbände (VDMA; ZVEI, etc.) publik gemacht werden. Das Bewusstsein in den KMU bzgl. dieser Thematik sollte dringend gestärkt werden.

Die Förderung des Pilotprojektes „Potentiale Realisieren - Stärkung Hamburger KMU bei der externen Technologieverwertung“ in Phase 1.2 des RIS-Hamburg Projektes durch die IP Bewertungs AG ist ein gutes Beispiel, wie diese Thematik in Hamburger KMU verankert und das Bewusstsein dafür weiter gesteigert werden kann. Die enge Zusammenarbeit zwischen Hochschule, Experten und Hamburger KMU wird sicherlich einen positiven Beitrag leisten, kann als Einzelprojekt aber nicht die gesamte Thematik stemmen und muss daher zukünftig durch weitere Projekte flankiert werden.

Angebracht wäre an dieser Stelle sicherlich ein weiterführender Workshop mit einem Brainstorming über mögliche weitere Maßnahmen und Projekte. Dazu könnte die BWA einladen. Mögliche Teilnehmer wären Experten aus der Industrie, von Beratungsunternehmen, der Handelskammer bzw. des IPC, aus der Wissenschaft, etc.

Literaturverzeichnis

Bernau, P. (30.10. 2006) "Geld verdienen mit Patenten." Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung.

Bessler, W., C. Bittelmeyer, et al. (2003). Zur Bedeutung von wissensbasierten immateriellen Vermögensgegenständen für die Bewertung und Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen - ein Überblick. Unternehmensbewertung und Basel II in kleinen und mittleren Unternehmen. J.-A. Meyer, Eul-Verlag: 309-334.

Gambardella, A., P. Giuri, et al. (2006) Study on evaluating the knowledge economy : what are patents actually worth? The value of patents for today's economy and society. Brussels, European Commission, Directorate-General for Internal Market.

Hicks, D. and D. Degde (2005) "Highly innovative small firms in the market for technology." Research Policy **34**: 703-716.

Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2006) Das Innovationsverhalten der technikaffinen Branchen - Forschung, Patente und Innovationen. Köln, Studie im Auftrag des Verein deutscher Ingenieure (VDI): 28.

Kamiyama, S., J. Sheehan, et al. (2006) Valuation and Exploitation of Intellectual Property, OECD (STI WORKING PAPER 2006/5).

Lichtenthaler, U. (2006) Leveraging knowledge assets: success factors of external technology commercialization. Wiesbaden, DUV.

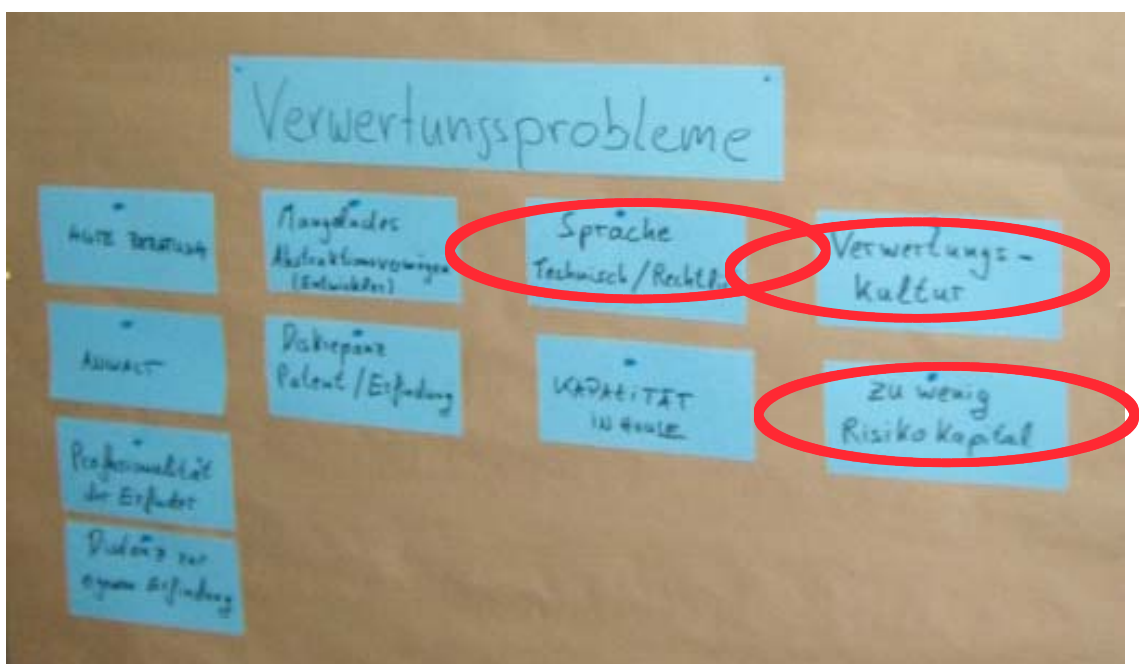
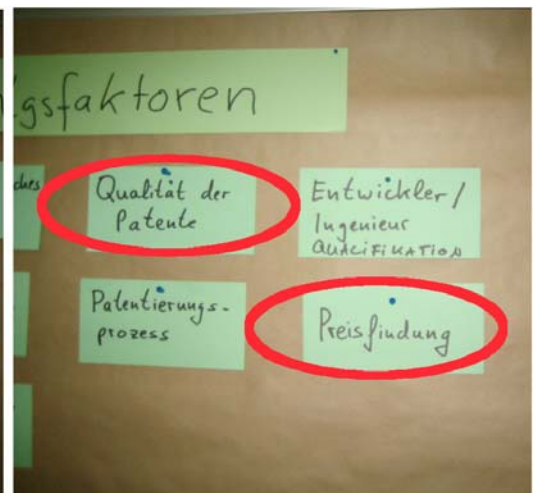
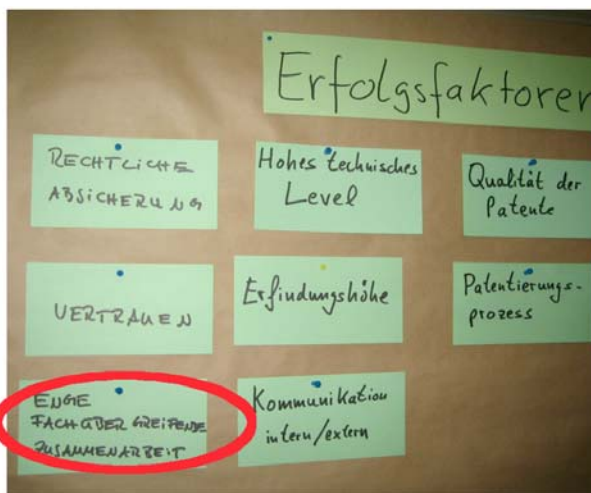
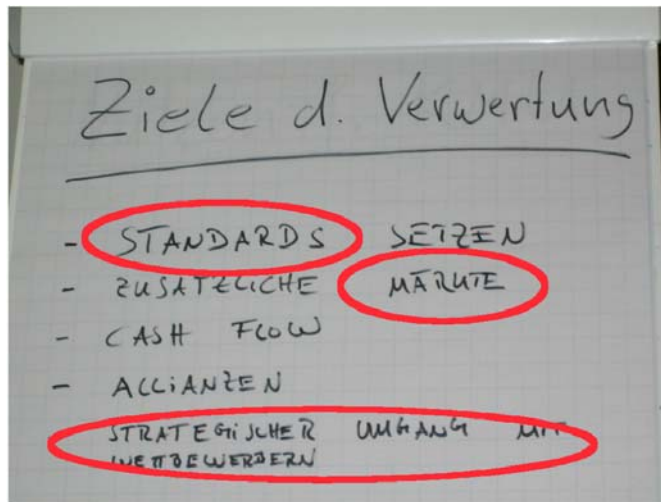
Rettberg, U. (25.11. 2006) "Anleger investieren in Ideen." Handelsblatt.

Sheehan, J., C. Martinez, et al. (2004). Understanding Business Patenting and Licensing: Results of a Survey. Patents, Innovation and Economic Performance. O. C. Proceedings: 89-11.

Anhang I – Teilnehmerliste

1	Behörde für Wirtschaft und Arbeit (BWA)	Monika Tappeiner
2	Blohm & Voss GmbH	Christian Popall
3	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWI)	Dr. Hilda Joffe
4	DCS Innovative Diagnostik- Systeme	Dr. Christian Sartori
5	Deutsches Elektronen Synchrotron, DESY	Dr. Karsten Wurr
6	Deutsches Elektronen Synchrotron, DESY	Dr. Thorsten Pruestel
7	Deutsches Patent- und Markenamt	Kerstin Piratzky
8	Enowa Consulting GmbH	Melanie Hessler
9	EoroRapid GmbH	Bernd Otto Mütze
10	EoroRapid GmbH	Friedrich Wilhelm Merck
11	Handelskammer Hamburg	Dr. Michael Kuckartz
12	Handelskammer Hamburg	Gudrun Littmann
13	IMAWIS	Dr. Grabnitzki
14	Innovationsstiftung Hamburg	Karl-Heinz Rolle
15	IP Bewertungs AG	Stefan Lipfert
16	Meissner Bolte & Partner	Rolf W. Einsele
17	MLP Finanzdienstleistungen AG	Gerd Kotoll
18	Technische Universität Hamburg Harburg	Dominic de Vries
19	Technische Universität Hamburg Harburg	Frank Tietze
20	Technische Universität Hamburg Harburg	Prof. Dr. Cornelius Herstatt
21	Technische Universität Hamburg Harburg	Sören Klatt
22	White & Case LLP	Dr. Stefan Sasse
23	Wöhlk-Contact-Linsen GmbH	Markus Isenhardt
24		Hans Wiech
25		Wolfgang Meyer

Anhang II - Workshopergebnisse



Anhang III – Vorstellung der Referenten

Rolf W. Einsele

Meissner Bolte & Partner

Widenmayerstr. 48

D - 80538 München

Telefon: +49 [0]89 21 21 86 0

Telefax: +49 [0]89 21 21 86 70

<http://www.mbp.de>

Rolf Einsele (65) hat sich zum Juli der IP-Boutique Meissner Bolte & Partner in München angeschlossen. Der Leiter der Abteilung IP-Management bei DaimlerChrysler war bereits Ende März in den Ruhestand getreten.

Herr Einsele ist bei Meissner Bolte als Mitarbeiter mit Sonderstellung tätig. Der Patentanwalt gilt als einer der bekanntesten Inhouse-Anwälte im gewerblichen Rechtsschutz und ist auch international sehr aktiv.

Er ist derzeit Präsident der Vereinigung von Fachleuten des Gewerblichen Rechtsschutzes (VPP) sowie Vizepräsident der GRUR. Der Kontakt mit Meissner Bolte kam auch über die enge Verbindung zu Dr. Eugen Popp, Partner der Kanzlei und Präsident der deutschen Patentanwaltskammer, zustande.

Herr Rolf W. Einsele ist zugelassener Vertreter vor dem Europäischen Patentamt und hat langjährige IP-Erfahrung in der Industrie, davon über 30 Jahre in Leitungsfunktionen; Schutzrechts-Portfolio-Management; Schutzrechts-/Schutzrechts-Portfolio-Bewertung; Produktportfolioorientierte Schutzrechtsgenerierung; alle Angelegenheiten des Gewerblichen Rechtsschutz, insbesondere Verletzungs- und Nichtigkeitsverfahren national und international; Lizenzangelegenheiten; Arbeitnehmer-Erfinder-Recht und Erfinder-Vergütung.

Mitgliedschaften: Deutsche Patentanwaltskammer, VPP (Präsident), GRUR (Vizepräsident), epi, AIPPI, LES

Stephan Lipfert

IP Bewertungs AG

Heimhuder Straße 81

20148 Hamburg

<http://www.ipb-ag.com/>

Stephan Lipfert verantwortet seit der Gründung der IP Bewertungs AG (IPB) die Entwicklung und Validierung der Patentbewertungsmodelle. Zusätzlich ist Herr Lipfert für das Patentanalysegeschäft der IPB zuständig und verantwortlich für die von der IPB beratenen Patentverwertungsfonds. Zuvor war Herr Lipfert nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Hamburg und Marburg im Treasury-Bereich der norddeutschen Tochter eines Bankkonzerns zuständig für die quantitativen Portfoliosteuerungsmodelle, die bei zahlreichen Rentenfonds des Hauses Anwendung fanden. Er wirkte im Rahmen dieser Tätigkeit aktiv bei der Entwicklung und Einführung neuer Investmentprodukte, insbesondere für institutionelle Kunden wie Versicherungen und Pensionskassen, mit.

Dr.-Ing. Stefan Sasse

White & Case LLP

Patentanwalt, Local Partner

Jungfernstieg 51 (Prien-Haus)

20354 Hamburg, Germany

<http://www.whitecase.de>

Dr. Stefan Sasse ist Patentanwalt. Er berät und vertritt in den Erteilungsverfahren von Patenten und Gebrauchsmustern, Marken und Geschmacksmustern. Weitere Schwerpunkte seiner Arbeit sind die Lizenzierung und Durchsetzung der gewerblichen Schutzrechte sowie IP-Strategieberatungen und due diligence-Prüfungen.

Seine Expertise im gewerblichen Rechtsschutz umfasst insbesondere fertigungstechnische Systeme sowie medizinische und medizintechnische Vorrichtungen und Verfahren. Des Weiteren berät Dr. Sasse bezüglich Software, Automobilkomponenten und -systemen, Konsumgütern, Finanzdienstleistungen sowie Online- und E-Business-Systemen.

Dr. Sasse ist Gastprofessor an der Hochschule für bildende Künste in Hamburg, an der er technische Mechanik, Konstruktionstechnik und Patentwesen unterrichtet. Seine technische und inter-

disziplinäre Expertise gründet sich insbesondere auf seine frühere Tätigkeit als Leiter des Labors für Biomechanik des Unfallkrankenhauses Hamburg sowie als technischer Berater in der Medizintechnik und in der Konstruktionstechnik des Maschinenbaus.

Zulassung zum Patentanwalt, Bundespatentgericht München, 2000

Mitgliedschaften: Deutsche Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V.; Bundesverband deutscher Patentanwälte e.V.; Patentanwaltsverein Niedersachsen-Bremen e.V.

Frank Tietze

Institut für Technologie- und Innovationsmanagement

Technische Universität Hamburg-Harburg

Schwarzenbergstr. 95

D-21073 Hamburg

www.tuhh.de/tim

Herr Tietze ist seit September 2005 Mitarbeiter am Institut für Technologie- und Innovationsmanagement der Technischen Universität Hamburg-Harburg. Am Institut von Prof. Dr. Herstatt koordiniert Herr Tietze als verantwortlicher Projektmanager ein internationales Forschungsprojekt zur Rolle des Chief Technology Officer (CTO) in Zusammenarbeit mit dem European Institute for Technology and Innovation Management (EITIM). Herr Tietze ist ferner mit der Durchführung von landesspezifischen Studien in Deutschland und Japan betraut.

Von September 2004 bis Oktober 2005 war Herr Tietze als Research Fellow und Projektmanager der Studie "The Economic Effects of Patenting and Growth" für das Schwedische Wirtschaftsministerium (Näringsdepartementet) unter der Projektleitung von Prof. Dr. Granstrand am Department for Industrial Management and Economics an der Chalmers University of Technology, Göteborg tätig. Seit April 2005 untersucht Herr Tietze „externe Verwertungsoptionen von Intellectual Property und die Rolle von Market Intermediaries“ im Rahmen seiner Promotion.

Anhang IV – Programm zur Veranstaltung

PROGRAMM

„Technologien erfolgreich vermarkten“

- 13.00 **Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung der Teilnehmer**
Dr. Michael Kuckartz
Stellv. Geschäftsführer der Handelskammer Hamburg
- Begrüßung und einleitende Worte**
-  *Prof. Cornelius Herstatt*
Leiter des Instituts für Technologie- und Innovationsmanagement
Technische Universität Hamburg-Harburg
- 13:15 **Die Bedeutung von Patenten und Lizenzen für KMU**
-  *Dr.-Ing Stefan Sasse*
Partner
White & Case LLP, Hamburg
-  *Stephan Lipfert*
Patent Management
IP Bewertungs AG, Hamburg
- 13:45 **Technologieverwertung bei Daimler Chrysler**
-  *Rolf W. Einsele*
Patentanwalt
Meissner Bolte & Partner, München
- 14:15 **Kaffepause**
- 14:45 **Workshop: Optionen, Strategien und Dienstleistungen für eine erfolgreiche Technologievermarktung**
-  *Frank Tietze*
Institut für Technologie und Innovationsmanagement
Technische Universität Hamburg-Harburg
- 17:00 **Abschließendes „Get-Together“**

Anhang V – Einladung zur Veranstaltung

An die
Geschäftsleitung

Ankündigung der Veranstaltung „Technologien erfolgreich vermarkten“

Sehr geehrte Damen und Herren,

um die F&E-Rendite zu steigern verwerthen Unternehmen die von ihnen entwickelten Technologien zunehmend auch außerhalb der eigenen Produktpalette. In den vergangenen Jahren sind neuartige Modelle entstanden, die den Technologiehandel vereinfachen sollen. Beispielhaft zu nennen sind Patentauktionen und Patentfonds.

Unser Innovations- und Patent-Centrum (IPC) hat nun gemeinsam mit dem Institut für Technologie- und Innovationsmanagement der Technischen Universität Hamburg Harburg einen Workshop vorbereitet, in welchem an konkreten Beispielen aus der Praxis die Schwierigkeiten und Möglichkeiten einer externen, monetären Technologieverwertung durch Auslizenzierungen oder Patenthandel mit den Teilnehmern diskutiert werden sollen.

Wir laden Sie herzlich ein am

**Donnerstag, 22. März 2007
13:00 bis 17.00 Uhr**

„Technologien erfolgreich vermarkten“

**Handelskammer Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg,
Alster-Zimmer (Raum 151), 1.Stock**

Teilnehmerbeitrag 30,- €

Das Programm entnehmen Sie bitte unserem beigelegten Programm.

Mit freundlichen Grüßen
HANDELSKAMMER HAMBURG

Dr. Michael Kuckartz
Stellv. Geschäftsführer

Anhang VI - Workshopimpressionen

