

Partner der Wirtschaft

Ein Gespräch mit Prof. Wolf Aßmus, Vizepräsident der Universität Frankfurt, und Dr. Otmar Schöllner, Innovectis, zum Thema Technologie- und Wissenstransfer



Prof. Wolf Aßmus (l.), Vizepräsident der Universität Frankfurt: „Ich wünsche mir von der Politik, dass sie anerkennt, dass der Technologietransfer in sämtlichen Hochschulen besser ist, als er allgemein beschrieben wird. [...] Würde die Politik eine positive Öffentlichkeitsarbeit für diesen Prozess machen, dann wäre uns damit sehr geholfen.“

Dr. Otmar Schöllner (r.), Geschäftsführer, Innovectis: „Im Mai 2000 wurde die Innovectis mit dem Ziel gegründet, den Wissens- und Technologietransfer der Universität Frankfurt zu professionalisieren.“



Herr Prof. Aßmus, welche Bedeutung hat der Technologietransfer für die Goethe-Universität?

Aßmus: Der Technologietransfer hat insbesondere für die naturwissenschaftlichen und medizinischen Fachbereiche eine große Bedeutung. Früher war man in einigen Bereichen noch etwas technologiefern. Kooperationen, Technologietransfer mit Industriefirmen, das schien eher verdächtig. Heute ist die Universität für dieses Thema ganz offen, es gibt viele Bereiche mit einem ganz deutlichen Transfer von Forschungsleistungen.

Seit einiger Zeit leistet sich die Frankfurter Universität eine eigene GmbH, die Innovectis, Gesellschaft für Innovations-Dienstleistungen. Herr Dr. Schöllner, warum braucht die Universität eine solche Gesellschaft?

Schöllner: Im Mai 2000 wurde die Innovectis mit dem Ziel gegründet, den Wissens- oder Technologietransfer der Universität Frankfurt zu professionalisieren. Bestimmte Formen des Transfers – wie beispielsweise die Auftragsanalytik – waren für die Universität als Körperschaft öffent-

lichen Rechts nur schwer realisierbar. Das zweite Thema war die Kooperation mit mittelständischen Unternehmen. Hier hatten wir die Erfahrung gemacht, dass die Kooperation mit Großunternehmen problemlos verlief, während der Mittelständler genau an der Stelle zurückwich, wo die Universität per Gesetz in Kooperationen keine Haftung übernehmen konnte. Innovectis konzentriert sich auf den Transfer von solchen Technologien, die kommerziell nutzbar sind. Wir verstehen uns in diesem Bereich als Vertriebsunternehmen der Hochschule.

Welches Kerngeschäft betreibt Innovectis?

Schöllner: Bilaterale Forschungs- und Entwicklungsverträge mit Unternehmen der Wirtschaft sind ein wichtiges Standbein. Dann aber auch Auftragsanalytik, die sich momentan auf bioanalytische Fragestellungen beschränkt, und das Patentgeschäft. Letzteres geschieht im Auftrag der Universität, wir handeln in diesem Fall als Dienstleister. In den Bereichen Forschung und Entwicklung, Kooperationen und Auftragsanalytik arbeitet Innovectis auf eigene Rechnung.

Das vor einigen Jahren novellierte Arbeitnehmererfindergesetz verpflichtet die Forscher, ihre Erfindungen bei der Universität anzumelden und die wirtschaftliche Verwertbarkeit der Erfindung prüfen zu lassen. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?

Schöllner: Wir sind als Patentwertungsagentur (PVA) im Moment Dienstleister nicht nur für die Universität Frankfurt, sondern auch für die TU Darmstadt, die Hochschule Darmstadt und das Klinikum der Universität Frankfurt. Pro Jahr haben wir etwa 45 Erfindungsmeldungen.

Wie hoch ist der Anteil kleiner und mittelständischer Unternehmen an den Kooperationen?

Schöllner: Für die Bereiche Forschungs- und Entwicklungsverträge der Innovectis liegt der Anteil bei etwa 50 Prozent, diese KMUs betreiben auch eigene Forschungsaktivitäten. Es werden dann Verträge zwischen der Innovectis und dem Unternehmen geschlossen. Die Innovectis übernimmt somit die Haftungsprobleme – und das ist attraktiv für Mittelständler. Die Universität übernimmt hier die Rolle des wissen-

schaftlichen Dienstleisters der Innovectis. In dem Bereich Patentverwertung ist der Anteil der Mittelständler ähnlich hoch.

Wie wird dieser Prozess bei Innovectis umgesetzt?

Schöllner: Das Innovectis-Geschäftsmodell entspricht in etwa der Rollenverteilung in Industrieunternehmen. Auch die Industrie zieht für bestimmte Themen und Fragestellungen immer Gruppen zusammen und hat eine saubere Arbeitsteilung. Im Grunde ist unser Modell daran angelehnt: Die Innovectis übernimmt den Managementpart in solchen Projekten, entlastet dadurch die Wissenschaftler von administrativen Aufgaben. Dadurch wird vermieden, dass in fünf Gruppen fünfmal dasselbe gelernt wird. Vielmehr wird das administrative Wissen von Projekt zu Projekt transportiert. Dieses Miteinander von Wissenschaftlern und Innovectis ist eigentlich das, was dieses Modell ausmacht.

Nun zum Thema FuE-Verträge. Wie ist dieses Geschäftsfeld organisiert?

Schöllner: Den größten Teil der Verträge machen wir selbst ohne externe Hilfe. Dahinter steckt unser Erfahrungswissen, das über viele Jahre angesammelt worden ist. In Einzelfragen arbeiten wir mit Rechtsanwälten zusammen, die gerade auf diesen Bereich spezialisiert sind. Im Bereich FuE-Verträge gibt es Schwerpunkte in den Bereichen Biomedizin und Physik. Bei Letzterer überwiegt das Thema Messen und Prüfen, also Qualitätskontrolle oder Materialprüfung. Sowohl bei den Erfindungen als auch bei den FuE-Verträgen sind das nur zwei Facetten von ein und der-

selben Medaille, nämlich Wissen verkaufen zum Nutzen der Universität. Bei der Auftragsanalytik beschränken wir uns derzeit auf die Bioanalytik, in naher Zukunft werden wir auch die Materialanalytik anbieten.

Mit wie vielen Mitarbeitern machen Sie dieses Geschäft?

Schöller: Die Innovectis hat derzeit dreieinhalb Stellen. Das funktioniert mit so wenig Personal, da die Erfinder immer in die Verwertungsgespräche einbezogen werden, und zwar genau an der Stelle, wo es darum geht, dass die fachliche Kommunikation funktioniert. Bei nahezu allen Gesprächen zur Wissensverwertung kommt es zu einem Fachgespräch. Da sitzen Fachleute aus der Industrie, und deshalb sollten immer auch Fachleute aus der Wissenschaft mitwirken.

Aßmus: Es gehört zur Ausbildungsfunktion, dass junge Wissenschaftler an solchen Fragen beteiligt werden. Sie sollten sich Gedanken machen, welche wirtschaftliche Bedeutung bestimmte Forschungen besitzen können – Stichwort Ausgründung –, wie man einen Businessplan aufstellt, wie man Patente bewertet. Bisher sind Naturwissenschaftler diesen Fragen nur selten nachgegangen. Aber jetzt gibt es regelmäßige Lehrveranstaltungen auf solchen Gebieten, damit die jungen Leute darauf vorbereitet sind, dass sie später in Unternehmen mit solchen Fragen zu tun haben.

Wie schaut es aus mit Ihrer Verwertungsbilanz?

Schöller: Seit unserem Bestehen haben wir ein Gesamtumsatzvolumen von gut drei Millionen Euro erwirtschaftet. Im Patentgeschäft der Universität Frankfurt haben wir eine etwa 50-prozentige Refinanzierung der Kosten. Dabei ist zu erwähnen, dass in den meisten Verträgen, die wir schließen – Kaufverträgen, Lizenz-

verträgen –, der größere Teil des Geldes erst in einigen Jahren fließen wird. Wir legen großen Wert auf die Teilung des wirtschaftlichen Risikos. Kaufmännisch gesehen heißt das Umsatzbeteiligung. Es wäre unklug, sich mit einer Pauschalsumme abzufinden und dann später nicht am Umsatz beteiligt zu sein.

Ist Auftragsanalytik so zu verstehen, dass Sie im Grunde die teuren Geräte der Universität auslasten und das als Service anbieten – und zwar für solche Zeiten, in denen die Geräte nicht für Forschungsarbeiten genutzt werden?

Schöller: Genau so ist es. Es geht hierbei im Wesentlichen um die Optimierung der Ressourcennutzung. Die Universität hat in manchen Bereichen einen Gerätepark, von dem auch so manches Großunternehmen träumen kann. Da dieser primär wissenschaftlich genutzt werden muss, wird er nicht hundertprozentig ausgenutzt. Das ist ein Verschwenden von Ressourcen.

Aßmus: Oft geht es nicht um langfristige Zusammenarbeit, oft sind es nur ganz befristete Anfragen. Wenn in einem Unternehmen dieses oder jenes Problem auftaucht, dann erinnert man sich an uns, und dann arbeiten wir mal ein halbes Jahr zusammen, bis das Problem gelöst ist. Vielleicht gibt es irgendwann mal wieder eine neue Kooperation, aber eigentlich gibt es keine Dauerpartner.

Was wünschen Sie sich von der Politik?

Aßmus: Ich wünsche mir von der Politik, dass sie zunächst anerkennt, dass der Technologietransfer in sämtlichen Hochschulen besser ist, als er allgemein beschrieben wird. Das liegt vor allem daran, dass die allermeisten Kooperationen unter Geheimhaltung stattfinden. Auch mit Erfolgen

darf man nicht an die Öffentlichkeit gehen, das vergrätzt die Partner, man sieht sie nie wieder. Der Transfer funktioniert eigentlich ganz gut. Deshalb meine Bitte an die Politik, den Transfer den Hochschulen und der Wirtschaft zu überlassen.

Sie plädieren somit im Bereich Technologietransfer für Autonomie der Universitäten?

Aßmus: Unbedingt. Nur ein kleiner Prozentsatz der Naturwissenschaftler und Mediziner forscht in Bereichen, die überhaupt für den Transferprozess geeignet sind. Diese Auswahl kann nicht übergeordnet und erst recht nicht von der Politik getroffen werden. Im Übrigen bin ich davon überzeugt, dass die Politik viel weniger Geld in die Hand zu nehmen

braucht, als sie selber glaubt, um den Technologietransfer in Deutschland zu fördern. Würde die Politik eine positive Öffentlichkeitsarbeit für diesen Prozess machen, dann wäre uns damit sehr geholfen. **II**

AUTOREN



Das Gespräch führten **Detlev Osterloh (l.)**, Geschäftsführer, IHK Frankfurt, Innovation und Umwelt, und **Helmut Schmitt (r.)**, Regionale Beratungsstelle für Technologietransfer im TTN Hessen, Frankfurt.
d.osterloh@frankfurt-main.ihk.de
h.schmitt@frankfurt-main.ihk.de

Die Ersten bekommen die besten Gebrauchten auf der RESALE.



RESALE2008
 KARLSRUHE

14. Internationale Messe für gebrauchte Maschinen und Anlagen

Messe Karlsruhe
 23. bis 25. April 2008

Anmelden und informieren:
 Tel. +49 (0)7244/70 75-0 · www.resale-germany.com