



CHRISTIAN STEIN
THOMAS GAZLIG
JÖRN ERSELIUS



Deutsche Biotech-Gründungen endlich international wettbewerbsfähig

WIE STANDARDISIERTE ECKPUNKTE GRÜNDUNGEN
IM LIFE-SCIENCES-BEREICH EFFIZIENTER UND
TRANSPARENTER MACHEN KÖNNEN

Spin-offs aus dem deutschen Gesundheitsbereich wieder an die internationale Spitze anzuschließen, das ist das Ziel der kürzlich veröffentlichten Empfehlungen der TransferAllianz zu Ausgründungskonditionen im Bereich der medizinischen Lebenswissenschaften. Diese basieren auf international anerkannten und etablierten Modellen. Transparente, festgelegte Rahmenbedingungen beschleunigen Ausgründungsvorgänge und erleichtern es internationalen Investoren, in deutsche Spin-offs aus akademischen Wissenschaftseinrichtungen zu investieren.

1. Global denken und handeln	32
2. IP-Transfer in Ausgründungen nach internationalen Standards	33
3. Notwendigkeit eines verbindlichen Rahmens und konkrete Empfehlungen	34
4. Gewinner auf allen Seiten	38
Literaturverzeichnis	39

1. Global denken und handeln

Kapital arbeitet global. Biotech- und Pharmakonzerne arbeiten global. Neue Diagnostika und Therapeutika werden global vertrieben. Spin-offs aus Universitäten und außeruniversitären Wissenschaftseinrichtungen starten zwar lokal und regional, müssen sich aber von Anfang an an den Gepflogenheiten globaler Märkte orientieren, um mögliche Wachstumspotenziale zu realisieren. Entsprechend sind die jetzt empfohlenen Ausgründungskonditionen gestaltet: Sie erlauben eine spätere Skalierung durch den Einstieg von Investoren und sichern gleichzeitig eine faire Partizipation aller Akteure an der wirtschaftlichen Wertschöpfung. Dabei wird berücksichtigt, dass im Falle eines Erfolges ein Teil späterer Erlöse auch den öffentlichen Wissenschaftseinrichtungen – und damit dem Steuerzahler – zugutekommt. Das ist richtig und fair, da auch die Forschungsergebnisse überwiegend mit öffentlichen Mitteln erzielt wurden. Volkswirtschaftlich wichtig sind besonders das Entstehen neuer Arbeitsplätze sowie die Schaffung innovativer Produkte und Serviceleistungen, die der Gesellschaft nutzen.

» Dabei wird berücksichtigt, dass im Falle eines Erfolges ein Teil späterer Erlöse auch den öffentlichen Wissenschaftseinrichtungen – und damit dem Steuerzahler – zugutekommt. Das ist richtig und fair. «

Doch wer finanziert im deutschen Gesundheitsbereich Spin-offs aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, damit sie skalieren, wachsen und wertvoll werden? Damit sie, wie im Fall der Cardior Pharmaceuticals GmbH, in acht Jahren von einer 3-Personen-GmbH in ein Unternehmen entwickelt werden, das für über eine Milliarde Euro von einem Global Player, Novo Nordisk, erworben wird? In den Medical Life Sciences sind dies ganz wesentlich internationale Investoren und ebenso sind die Exits international. Daher findet aber leider auch allzu häufig ein großer

Teil der Wertschöpfung aus den Ideen, Erfindungen und Spin-offs deutscher akademischer Wissenschaftseinrichtungen nicht mehr in Deutschland, sondern im Ausland statt. Die Gründe dafür sind vielfältig, wie sie z.B. von BIO Deutschland in einem Positionspapier dargelegt wurden (BIO Deutschland e. V., 2024). Vor allem fehlt es hierzulande an Risikokapital für größere Finanzierungsrunden zur Wachstumsfinanzierung von Pharma- und Biotech-Spin-offs.

Die Globalität des Pharma- und Biotech-Marktes ist etwas, das nicht nur vom ersten Tag der Unternehmensgründung, sondern idealerweise bereits bei der Entwicklung der Ausgründungsidee von den Gründer*innen mitgedacht werden muss. Ein Blick auf erfolgreiche Start-ups zeigt, dass im Pharma- und Biotech-Bereich bereits sehr früh internationales Kapital eingeworben wird. Konkret bedeutet das, dass bereits in der Seed-, spätestens aber in der A-Finanzierungsrunde, Venture-Capital-Unternehmen nicht nur aus Deutschland, sondern aus anderen europäischen Staaten, den USA, Japan oder China als Investoren auftreten.

Neben der Finanzierung gehört zu den Zutaten für den Erfolg eines Start-ups wie in anderen Branchen das Team, das Team und nochmal das Team. Im Gesundheitsbereich spielen darüber hinaus Patente eine besonders wichtige Rolle. Solide, international breit angemeldete Patente, die ein künftiges Medikament oder Diagnostikum schützen, sind die Basis für fast jede aussichtsreiche Gründung im medizinischen Bereich und erlauben überhaupt erst die Entwicklung neuer Medikamente. Eine stringente Weiterentwicklung des Intellectual Property (IP) innerhalb des Spin-offs erzeugt den Wert für Gründer*innen, Investoren und alle anderen Stakeholder. Wie, wann und zu welchen Bedingungen die Patente von Universitäten und Forschungseinrichtungen, beziehungsweise jede andere Form von IP, aus dem akademischen Raum in Spin-offs gelangen, ist von großer Bedeutung.

2. IP-Transfer in Ausgründungen nach internationalen Standards

In der Vergangenheit haben viele Gründer*innen, aber auch die Forschungseinrichtungen und Universitäten, Investoren, Zuwendungsgeber und Förderer die Erfahrung gemacht, dass der Prozess des Transfers von Patenten in Spin-offs sehr aufwändig ist, Ressourcen auf allen Seiten bindet, oft lange, manchmal zu lange dauert und es an Transparenz auf Seiten der Gründer*innen und der Schutzrechtsinhaber fehlt. Daraus haben wir in den letzten Jahren gelernt. Wir orientieren uns inzwischen an Bedingungen, wie sie die USA, England und auch einige unserer europäischen Nachbarn gewählt haben, um den Prozess des Transfers von IP in Spin-offs aus Forschungseinrichtungen und Universitäten zu verbessern und zu beschleunigen.

Forschungsorganisationen wie die Max-Planck- und die Fraunhofer-Gesellschaft sowie größere Technologietransfer-Akteure wie Ascenion setzen bereits seit vielen Jahren international anerkannte Methoden und Standards zur Lizenzierung von Patenten an Spin-offs ein. Jedoch war häufig die Kenntnis um diese Bedingungen ungleich verteilt. Für Gründer*innen – insbesondere diejenigen, die zum ersten Mal gründen – ist es schwierig, Konditionen zu vergleichen und zu wissen, welche Bedingungen internationalen Standards entsprechen und marktüblich sind und welche nicht, sowie einzuordnen, was fair ist und was nicht. Will man mehr, besser und schneller ausgründen, ist es essenziell, dass Verhandlungen zum Transfer von Schutzrechten in Spin-offs transparent, zügig und für alle Beteiligten zu wirtschaftlich akzeptablen Konditionen umgesetzt werden können. Wie das am schnellsten bewerkstelligt werden kann, hat sich aber erst in den letzten Jahren hier in Deutschland wirklich herauskristallisiert. Die TransferAllianz, der Deutsche Verband für Wissens- und Technologietransfer, hat für den Gesundheitsbereich im Oktober 2024 Empfehlungen zu Rahmenbedingungen für den Transfer von Patenten in Spin-offs veröffentlicht (TransferAllianz e. V., 2024). Der Weg dorthin war nicht einfach. Die TransferAllianz hat über 100 Mitgliedseinrichtungen – und eine Lösung zu finden, in der sich weitgehend alle Mitglieder, Universitäten wie Forschungseinrichtungen, wiederfinden, bedarf der Diskussion, weswegen der Prozess fast ein Jahr in Anspruch genommen hat.

TRANSFERALLIANZ

Die TransferAllianz e. V. ist der deutsche Verband für Wissens- und Technologietransfer (WTT). Sie vereint Hochschulen, Universitäten, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Patentverwertungsagenturen und weitere Transferdienstleister in einem bundesweiten Netzwerk. Die Mission der TransferAllianz besteht darin, den professionellen Wissens- und Technologietransfer in Deutschland zu fördern und zu stärken. Dies geschieht durch die Entwicklung und Anerkennung von Standards im Bereich WTT sowie durch die Bereitstellung von Schulungen, Workshops und Konferenzen für ihre Mitglieder.

Der Zweck der TransferAllianz liegt in der Förderung des Austauschs zwischen Wissenschaft, Industrie und Gesellschaft. Sie unterstützt ihre inzwischen über 100 institutionellen Mitglieder dabei, Forschungsergebnisse in marktfähige Produkte und Dienstleistungen zu überführen und somit Innovationen voranzutreiben. Die TransferAllianz bietet zudem eine Plattform für den direkten und persönlichen Austausch sowie für die Präsentation von Technologieangeboten.

Die Bedeutung der TransferAllianz zeigt sich in ihrer Rolle als Interessenvertretung gegenüber Politik und Gesellschaft. Sie setzt sich für optimale Rahmenbedingungen für den Wissens- und Technologietransfer ein und vertritt die Interessen ihrer Mitglieder auf nationaler und internationaler Ebene.

Ein englischer Beitrag auf LinkedIn, den Christian Stein Ende vergangenen Jahres verfasst hat und der eine Übersetzung der Konditionen des Positionspapiers der TransferAllianz enthielt (Stein, C. 2024), erfuhr viel internationale Zustimmung, unter anderem aus Italien, England, Australien, Tschechien, den USA und der Schweiz. Tony Hickson (Chief Business Officer bei Cancer Research UK) betonte in einem Kommentar, dass die Entscheidung der TransferAllianz, sich mit ihrer Empfehlung an internationale Standards aus den USA und Eng-

land anzulehnen, ein wichtiger Schritt sei, deutsche Spin-offs aus Universitäten für internationale Investoren einfacher finanzierbar zu machen: „Looks like a very balanced and sensible set of recommendations We are starting to see some global range harmonisation around these types of terms which can only be helpful in terms of attracting cross-border capital to all of our start-ups.“ (Stein, C. 2024)

» We are starting to see some global range harmonisation around these types of terms which can only be helpful in terms of attracting cross-border capital to all of our start-ups. «

Das beschreibt im Kern, was der TransferAllianz durch diese Empfehlung gelungen ist. Es ist nun an den Universitäten und Forschungseinrichtungen, diese Empfehlungen in ihren Häusern anzunehmen, zu adaptieren, umzusetzen und transparent zu machen, so dass alle Gründer*innen und Investoren wissen, wie an den verschiedenen Forschungseinrichtungen oder Universitäten Patente künftig schnell und effizient in Spin-offs gelangen.

Zu erwähnen sind die Vorreiter, die die Veröffentlichung dieser Empfehlungen ermöglichten, insbesondere Orin Herskowitz von der University of Columbia, der amerikanische Technologietransferverband (AUTM) sowie der USIT- Guide der TenU (eine Kooperation von 10 der weltweit führenden Technologietransfer-Einrichtungen, <https://ten-u.org/>). Auf deren Arbeit basieren die Empfehlungen der TransferAllianz. Damit wird gewissermaßen ein Schlusstrich unter die bisher übliche Praxis der Spin-off-Verhandlungen gezogen. Die bisherigen individuell verhandelten Ausgründungsbedingungen bezüglich Lizenzierung und Beteiligung waren mit hohem Zeit-, Kosten- und persönlichen Aufwand für alle Akteure verbunden. Häufig genannte Gründe waren:

- unklare und abweichende Vorstellungen über eine angemessene Berücksichtigung der Partizipation der öffentlich finanzierten Universitäten und Forschungseinrichtungen an einem möglichen wirtschaftlichen Erfolg, sowie
- unterschiedliche Erfahrungshorizonte der verschiedenen Akteure.

3. Notwendigkeit eines verbindlichen Rahmens und konkrete Empfehlungen

Die Notwendigkeit, einen verbindlichen Rahmen und vergleichbare Konditionen bereitzustellen, basiert auf folgenden Überlegungen:

- Definierte Begriffe und klare, konsistente Rahmenbedingungen für Ausgründungen vermeiden Missverständnisse, erleichtern und beschleunigen Verhandlungen und schaffen Planungssicherheit für Gründer*innen.

- Einheitliche Bedingungen schaffen Transparenz und Gleichbehandlung aller Ausgründungen und Beteiligten.
- Die Fairness bei Verhandlungen zwischen Universitäten, Investoren und Gründer*innen wird gestärkt.

So hat zum Beispiel auch die Max-Planck-Gesellschaft (MPG) bereits vor mehreren Jahren Standardbedingungen für ihre Ausgründungen festgelegt, und Ende 2024 zog die Helmholtz-Gemeinschaft mit ihren Empfehlungen nach (Alexandrakis, J. et al, 2024), die denen der TransferAllianz und denen von Max-Planck durchaus nahestehen.

Konkrete Empfehlungen

Zu den konkreten Empfehlungen und eigentlichen Bedingungen in der Empfehlung der TransferAllianz:

■ Allgemeines Prinzip

Im Allgemeinen sollen Spin-offs eine exklusive Lizenz an der für die Spin-offs relevanten Technologie(n) und des damit verbundenen IP erhalten. Der Preis für die exklusiven Lizenzrechte besteht dabei in der Regel aus zwei Komponenten:

- Eine Arm's-length-Lizenzvereinbarung, die für das Spin-off in der Gründungsphase liquiditätsschonend ist (sog. Backloaded Deal Model, d.h. in erster Linie erfolgsabhängige Zahlungen, wie späte Meilensteine und Lizenzgebühren auf Produktverkäufe, aber z.B. keine oder nur sehr geringe Einstandszahlungen)
- Eine angemessene (am besten offene oder im Einzelfall auch virtuelle) Beteiligung der Wissenschaftseinrichtung am Spin-off

Backloaded Deal Model

Ein Deal wird so strukturiert, dass das Kapital der Investoren im Spin-off im Wesentlichen liquiditätsschonend für die operative Entwicklung des Unternehmens zur Verfügung steht und nicht in frühe Meilensteinzahlungen, Abschlussgebühren und andere Zahlungen investiert werden muss, die der Entwicklung des Unternehmens nicht direkt nützen. Durch die Verknüpfung von Zahlungen an Lizenzgebühren am finalen Produkt wird, wie mit der Beteiligung, zudem eine rein erfolgsabhängige Komponente eingeführt, die die Schutzrechtseigentümer mit ins Risiko nimmt.

■ Unterstützung durch die akademischen Einrichtungen

Viele Einrichtungen unterstützen daher ihre Wissenschaftler*innen, die ein Unternehmen gründen möchten, im Rahmen der zuwendungsrechtlichen Möglichkeiten und bieten unter anderem:

- Individuelle Beratungsleistungen
- Maßgeschneidertes Coaching
- Dezidierte Förderprogramme zur Weiterentwicklung von herausragenden Entwicklungsprojekten
- Inkubationsprogramme für Gründungsteams

■ Ausgründungsprozess

Der Ausgründungsprozess ist ein komplexes Unterfangen, bei dem unterschiedliche Interessen und Erwartungen der beteiligten Akteure in Einklang zu bringen sind. Wesentliche Prozessschritte beim Einbringen des IP der akademischen Einrichtungen in die Spin-offs sind:

- Vorbereitung der Verhandlungen
- Erstgespräch
- Informationen an alle Stakeholder
- Verhandlung der Ausgründungskonditionen (Term Sheet)
- Abstimmung mit den Stakeholdern
- Verhandlung der erforderlichen Verträge (Lizenzvertrag, Beteiligungsvertrag, Kooperationsvertrag)
- Erklärungen (Datenschutz, Nebentätigkeiten, Steuern etc.)
- Unterzeichnung der Verträge

■ Informationspflicht

Es sollte eine Informationspflicht für alle Mitarbeiter*innen bestehen. Jedes Ausgründungsvorhaben ist möglichst sechs Monate, zwingend aber mindestens drei Monate vor dem geplanten Ausgründungstermin bei der zuständigen Technologietransfereinrichtung anzuzeigen.

■ Zeitkritische Prozessschritte

Ein zeitkritischer Prozessschritt ist die Verhandlung der Ausgründungskonditionen, die mit einer zentralen, für alle Mitarbeiter*innen bindenden Vorgabe deutlich vereinfacht und beschleunigt werden kann. So sollte beispielsweise die Turnaround-Zeit für ein Term Sheet- oder eine Vertragsversion grundsätzlich zwei Wochen nicht überschreiten.

■ Partizipation durch Beteiligung

Um Ausgründungen zu befördern, verlangen die Schutzrechtseigentümer im Allgemeinen keine Vertragsabschlusszahlungen für die Lizenz und verzichten auf frühe Meilensteine. Als cash-freie Lösung bietet sich an dieser Stelle eine Beteiligung am Spin-off an, um diesen Verzicht zu kompensieren. Die Beteiligung an einer Ausgründung seitens der akademischen Einrichtung kann entweder als unmittelbare oder mittelbare (über einen Dritten) offene Minderheitsbeteiligung umgesetzt werden. Wenn dies aus rechtlichen Gründen nicht möglich ist, kommen alternative Varianten wie schuldrechtliche Vereinbarungen (virtuelle Beteiligungen, wie Phantom Stocks, Exit-Fees etc.) in Frage. In jedem Fall bedarf es eines professionellen Beteiligungsmanagements, das sicherstellt, dass die akademischen Einrichtungen die Unternehmensentwicklung nicht unnötig blockieren oder verzögern (beispielsweise bei Finanzierungsrunden, Gesellschafterentscheidungen oder im Exit-Prozess).

■ Potenzielle Vorteile der Beteiligung durch die akademische Einrichtung

- Professionelle Begleitung und Beteiligungsmanagement
- Steigerung der Glaubwürdigkeit durch die Reputation der Universität / Forschungseinrichtung
- Zugang zum Netzwerk und zu Infrastrukturen
- Ermöglichung eines „Back-Loaded Deal Models“
- Harmonisierung der Interessen

» Die Beteiligung an einer Ausgründung seitens der akademischen Einrichtung kann entweder als unmittelbare oder mittelbare (über einen Dritten) offene Minderheitsbeteiligung umgesetzt werden. «

■ Eckpunkte für die Beteiligung

Gründungsteams können wählen zwischen:

- 10-15 % offenen, verdünnbaren Anteilen (Dilution, 15 % Basiswert, niedrigere Werte je nach IP-Situation und Umfang geleisteter Unterstützung möglich)
- 5 % nicht-verdünnbaren Anteilen (non-dilutable) bis zu einem Unternehmenswert von 10 Millionen Euro Postmoney (Sonderfall vor allem für Spin-offs in den USA)

Im Sonderfall Digital Health beträgt die Beteiligung i. d. R. 8-12 % (verdünntbar).

■ Eckpunkte für die Lizenzierung von IP an Ausgründungen

Bei der Nutzung von geistigem Eigentum der Forschungseinrichtungen und Universitäten wird ein marktüblicher, meist exklusiver Lizenzvertrag mit Lizenzgebühren in Form von Meilensteinzahlungen und Lizenzgebühren (Royalties) abgeschlossen. Die Höhe der Royalties orientiert sich am Umfang des IP-Paketes, dem Investitionsbedarf bis zur Marktreife, dem Reifegrad der Technologie (TRL), Benchmarks und den regulatorischen Anforderungen.

Royalty-Rate je nach Entwicklungsstadium des Produkts

- **1 bis 4 %** für Therapeutika (small molecules, Gen- und Zelltherapien, Biologicals (z. B. Antikörper oder RNA-basierte Wirkstoffe) repurposed drugs, Vakzine o. ä.)
- **0,5 bis 2,0 %** für reine Know-how-Lizenzen
- **3 bis 6 %** für Medizinprodukte der Risikoklasse IIa-III (einschließlich Software als Medizinprodukt) und in-vitro-Diagnostika
- **5 bis 20 %** für Medizinprodukte der Risikoklasse I, Software und Forschungstools

Weitere Lizenz-Regelungen

- **Meilensteinzahlungen und Royalties** werden marktüblich und im Paket mit der Beteiligungshöhe vereinbart.
- **Übernahme der Patentkosten** durch das Spin-off.
- Wo angemessen, **jährliche, moderate Mindestlizenzgebühr** zur Sicherstellung der Weiterentwicklung der Technologie.
- **Anti-Stacking-Klauseln, Combination-Product-Regelungen und Optionen auf künftiges IP** im Feld werden aufgenommen.
- **Sublizenzgebühren und Beteiligung an Priority Review Vouchern (PRV)** oder wirtschaftlich analogen Vehikeln liegen zwischen 5 und 30 %, abhängig vom Entwicklungsstand der Technologie. PRVs sind handelbare Zertifikate, die das NIH als Belohnung für die erfolgreiche Entwicklung von Medikamenten vergibt, in die kaum investiert wird (wie Medikamente gegen tropische Erkrankungen, Kinderkrankheiten oder seltene Erkrankungen). Diese Zertifikate erlauben einen verkürzten Zulassungsprozess für ein beliebiges Medikament und werden zum für Teil dreistellige Millionenbeträge gehandelt.
- **Nutzungsrecht für Forschung und Lehre sowie Publikationsrechte** werden der akademischen Einrichtung oder dem Universitätsklinikum eingeräumt.

» Bei der Nutzung von geistigem Eigentum der Forschungseinrichtungen und Universitäten wird ein marktüblicher, meist exklusiver Lizenzvertrag mit Lizenzgebühren in Form von Meilensteinzahlungen und Lizenzgebühren (Royalties) abgeschlossen. «

4. Gewinner auf allen Seiten

Werden die obigen Bedingungen beachtet, so bestehen für alle am Gründungsprozess Beteiligten nicht nur gute Chancen, in drei bis sechs Monaten die Nutzung des IPs der Universität oder Forschungseinrichtung im Spin-off zu sichern, sondern auch international anerkannte, investorenkompatible Konditionen zu haben, die eine Finanzierung vereinfachen. Um diesen zeitlichen Prozess in Relation zu setzen, sei erwähnt, dass Finanzierungsrunden im Gesundheitsbereich derzeit durchschnittlich 7-9 Monate dauern.

Den Universitäten und Forschungseinrichtungen wird empfohlen, die vorgeschlagenen Bedingungen der TransferAllianz anzunehmen, fallweise zu adaptieren und für ihre Mitarbeiter*innen verbindlich einzuführen. Anschließend sollten diese intern oder auf der Homepage der Einrichtung veröffentlicht werden, um allen Stakeholdern gleichermaßen aufzuzeigen, wie Gründer*innen effizient die Nutzungsrechte an den für ihr Spin-off erforderlichen Schutzrechten erhalten. Denn die Rechte an Forschungsergebnissen, die von Wissenschaftler*innen an Universitäten und Forschungseinrichtungen im Rahmen ihrer dienstlichen Tätigkeit generiert werden, stehen gesetzmäßig grundsätzlich dem Arbeitgeber zu (siehe u.a. ArbNErfG). Gleichzeitig liegt es im Interesse der Einrichtungen, Spin-offs zu befördern, um die Innovationskraft Deutschlands zu stärken und angemessen am Wert ihres IP zu partizipieren.

Cardior Pharmaceuticals GmbH

Die Cardior Pharmaceuticals GmbH ist ein Musterbeispiel gelungenen Technologietransfers. An der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) forschte die Arbeitsgruppe um Thomas Thum und Sandor Batkai an neuen Möglichkeiten der Behandlung von Herzinsuffizienz. Begleitet von ihrem Technologietransferpartner Ascenion und der Max-Planck-Innovation, der Technologietransfereinrichtung der MPG wurden die Schutzrechte patentrechtlich gesichert, und schon kurz nach der Anmeldung entstand die Idee eines Spin-offs, die stetig weiterentwickelt wurde. Nach dem Aufbau eines Teams wurde 2016 die Cardior gegründet. Im Vorfeld fanden professionell geführte, zügige Verhandlungen zur Lizenzierung der Patente der MHH statt, die sich lang vor den Empfehlungen der TransferAllianz an internationalen Benchmarks orientierten und welche die Ascenion und die Max-Planck-Innovation bereits damals als ihre Leitlinie verwendeten.

Das Team suchte eine Finanzierung und konnte schon bald eine erfolgreiche Seed-Finanzierungsrunde über 15 Millionen Euro abschließen. Unter den Investoren der ersten Runde waren das Who-is-Who internationaler Biotech-Venture-Kapitalisten, und der Wirkstoffkandidat CDR132L, ein Antisense-Oligonukleotid-Blocker, wurde erfolgreich durch die klinische Phase I gebracht. Eine zweite, weit größere Finanzierungsrunde in Höhe von über 60 Millionen Euro mit weiteren internationalen Investoren ermöglichte die Entwicklung in der klinischen Phase II, die allem Anschein nach dann auch Novo Nordisk davon überzeugte, die Cardior acht Jahre nach ihrer Gründung im Jahr 2024 vollständig für einen Preis von kumuliert über 1 Milliarde Euro zu übernehmen. Nach der Veräußerung der Beteiligung erhalten die MHH und die MPG Mittel aus dem Verkauf der Cardior und wären über einen Lizenzvertrag im Falle der erfolgreichen Entwicklung eines Medikaments an Einnahmen eines möglichen Medikaments beteiligt.

Cardior ist ein Paradebeispiel für ein Spin-off und für Technologietransfer, bei dem alle beteiligten Parteien sehr viel richtig gemacht haben. Nur durch die Kombination aus Beteiligung und Lizenzvertrag konnte gesichert werden, dass zumindest ein Teil der Wertschöpfung an der MHH und der MPG, im Land Niedersachsen und in Deutschland verbleiben. Eine Win-Win-Situation für die Universitätsklinik und Forschungseinrichtung sowie für Gründer*innen, Erfinder*innen und Investoren gleichermaßen. Die Wertschöpfung aus Ideen und Erfindungen deutscher Universitäten und Forschungseinrichtungen soll für möglichst viele Menschen zugänglich sein und gleichzeitig möglichst viel Wert für unsere Gesellschaft erzielen. In Fall Cardior ist das gelungen und alle Stakeholder sind zufrieden.

Literaturverzeichnis

- [1] **Alexandrakis, J. et al (2024):** Guidelines for IP-based spin-offs at Helmholtz
https://www.helmholtz.de/assets/helmholtz_gemeinschaft/Bilder/Transfer/Guidelines_for_IP-based_Spin-offs_at_Helmholtz_240903.pdf

- [2] **BIO Deutschland e.V. (2024)** Positionspapier „Innovativen Gesundheitsstandort fördern und internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken“
https://www.biodeutschland.org/de/positionspapiere/positionspapier-des-bio-deutschland-innovativen-gesundheitsstandort-foerdern-und-internationale-wettbewerbsfaehigkeit-staerken.html?file=files/content/medien/positionspapiere/2024/240123_BIO%20Deutschland_Positionspapier_Innovativen_Gesundheitsstandort_foerdern_internationale_Wettbewerbsfaehigkeit_staerken.pdf&cid=26260

- [3] **Stein, C. (2024):** LinkedIn-Beitrag
<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7262094054857863169/>

- [4] **TransferAllianz (2024):** Positionspapier „Schneller und reibungsloser ausgründen mit standardisierten Eckpunkten“
https://www.transferallianz.de/fileadmin/user_upload/Positionspapier_Spin-off-Terms_Medical_Life_Sciences_TransferAllianz.pdf



Autoren

Dr. Christian A. Stein

ist Geschäftsführer der Ascenion GmbH, die akademische Forschungseinrichtungen und Universitäten dabei unterstützt, Forschungsergebnisse aus den Life-Sciences erfolgreich in die Anwendung zu überführen. Mit jahrzehntelanger Erfahrung – u. a. als Vorstandsvorsitzender der TransferAllianz und ASTP-Präsident – verbindet er fundiertes Fachwissen mit unternehmerischem Gespür. Er hat mehrere Unternehmen gegründet, ist als Berater und Gutachter in EU-Projekten aktiv und im internationalen Technologietransfer engagiert. Seine Expertise erstreckt sich von IP-Management über Gründungsförderung bis hin zu VC-Finanzierung. 2022 initiierte er mit Partnern den CARMA-Fund, der gezielt in Frühphasenprojekte und Start-ups im Life-Science-Bereich investiert.

Foto: Christiane Schwarz/Ascenion

Jörn Erselius

ist Experte mit über 30 Jahren Erfahrung im Bereich Technologietransfer. Bis Ende 2024 war er Geschäftsführer der Max-Planck-Innovation GmbH, der Technologietransfer-Einrichtung der Max-Planck-Gesellschaft. Er ist Registered Technology Transfer Professional (RTTP) und war Mitglied im Vorstand der TransferAllianz und ASTP (Association of European Science and Technology Transfer Professionals).

Foto: Axel Griesch/MPG

Thomas Gazlig

leitet den Geschäftsbereich Charité BIH Innovation (CBI), dem gemeinsamen Technologietransfer von Charité und Berlin Institute of Health. Zuvor war er in verschiedenen Managementpositionen tätig, u. a. an der Charité und in der Helmholtz-Gemeinschaft. Er studierte Biologie, Journalismus und Betriebswirtschaftslehre. Zusätzlich ist er aktiv u. a. im Vorstand der TransferAllianz, im Beirat Life Science Technologies der Carl-Zeiss-Stiftung und im Kuratorium der Stiftung Kinder forschen.

Foto: BIH/Thomas Rafalzyk

DAS FACHJOURNAL
FÜR TRANSFER-MACHER*INNEN

Transfer & Innovation

WISSENSCHAFT WIRKSAM MACHEN

Holen Sie sich Ihr Transfer-Journal!

- 4 Ausgaben im Jahr
- Ab 198 € im Abonnement
- Campus- oder Unternehmenslizenz
- Print und/oder online only

Veröffentlichen Sie bei uns:

- Im Fachjournal
- Open Access only (mit Sonderkonditionen für Abonnenten)
- Im Fachjournal plus Open Access

Mehr Infos:

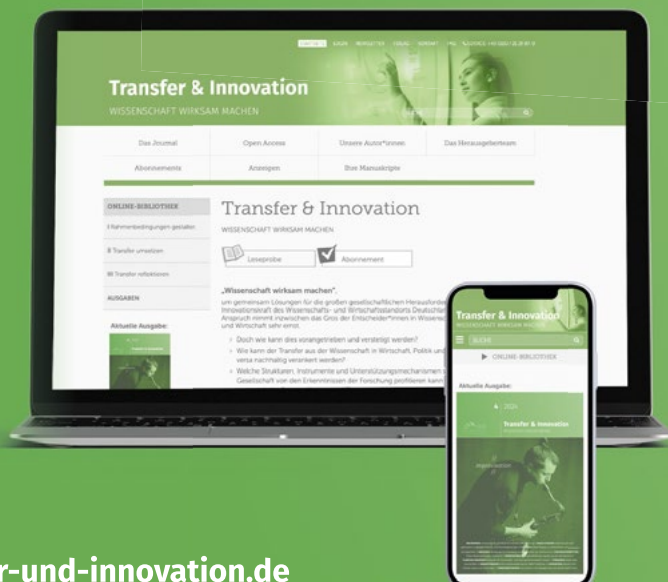
Simone Ullmann

+49 (0)30 21 29 87-51

kundenservice@duz-medienhaus.de



www.transfer-und-innovation.de



DUZ
medienhaus

DUZ Verlags- und Medienhaus GmbH
Franz-Mehring-Platz 1
10243 Berlin

www.duz-medienhaus.de