

Praktische Anleitung für einen gelungenen Technologietransfer

27.04.2009

Von der innovativen Idee bis zum erfolgreichen Produkt ist es oft ein weiter Weg. So bleiben Ergebnisse aus der IKT-Forschung häufig ungenutzt, weil sich niemand findet, der sie in marktfähige Produkte umsetzt. Experten aus fünf europäischen Ländern entwickeln deshalb Methoden und Werkzeuge, die den Technologietransfer voranbringen sollen.



Das Benchmark-Projekt FITT entwickelt Methoden für den Technologietransfer.

Die mathematische Modellierung ist ein Teilgebiet der angewandten Mathematik. Sie ist zugleich die Basis für den Geschäftserfolg der Heidelberger VMS AG. Auf der Grundlage komplexer mathematischer Modelle hat Ende der 1990er Jahre der habilitierte Physiker Prof. Dr. Andreas Mielke eine neue Methode entwickelt. Mit ihrer Hilfe lässt sich ermitteln, wie effizient SAP-Systeme tatsächlich genutzt werden. Im Jahr 2002 ging der Wissenschaftler Andreas Mielke mit dem SAP-Spezialisten Ralph Treitz zusammen – und beide gründeten ihre heute erfolgreich aufgestellte IT-Firma.

Europäische Experten verbessern Angebote für Gründer

Auf ihrem Weg zur erfolgreichen Marktetablierung haben die beiden Unternehmer von den zahlreichen Angeboten der MFG Baden-Württemberg (MFG) und der Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg Connected (bwcon) profitiert. Sie nahmen am Heidelberger Innovationsforum teil, einer Matchmaking-Veranstaltung zur Investorensuche, ebenso wie an dem Businessplan-Wettbewerb CyberOne. Sie nutzten das Netzwerk der MFG für die Kontaktvermittlung zu Business Angels und besuchten die Seminare der MFG-Akademie.

Doch trotz dieser und zahlreicher anderer Unterstützungsangebote für Gründer findet nicht jede viel versprechende Idee aus der Wissenschaft ihren Weg in die Praxis. Hier will ein aktuelles Benchmark-Projekt Abhilfe schaffen. Gemeinsam entwickeln Experten aus fünf europäischen Ländern Methoden und Werkzeuge für den erfolgreichen Technologietransfer in der IKT-Branche.

Ziel des transnationalen Projektes mit dem Titel „Fostering Interregional Exchange in ICT Technology Transfer“ (FITT) ist es, die Erfahrungen und Methoden aller Partner zu bündeln. Auf deutscher Seite bringt die MFG ihr Know-how aus zahlreichen Projekten in das Programm ein. Daneben sind zwei Partner aus Belgien, zwei Institutionen aus Frankreich, ein Forschungszentrum aus Luxemburg und eine Business School aus Großbritannien an FITT beteiligt.

Wertvolle Orientierungshilfe für die Praxis

Sie alle beschäftigen sich täglich mit den Themen Technologietransfer und Unternehmensgründung. Bei vielen Gemeinsamkeiten gibt es jedoch auch einige Unterschiede, von denen das Projekt besonders profitiert. Denn, so MFG-Projektleiterin Susanne Jehle: „Jede Partnerinstitution lernt von den Transfermethoden und Erfahrungen der anderen. Und alle diese Ansätze fließen in FITT ein.“



Leitfaden als praktische Anleitung. (Foto: behrendt.video/Photocase)

Die besten Maßnahmen werden in einem umfangreichen Leitfaden zusammengefasst. Er soll sowohl potenziellen Gründern als auch Transferzentren und Beratungsstellen eine wertvolle Orientierungshilfe für ihre Gründungsprojekte sein. Ganz wesentlich ist dabei der Bezug zur Praxis. „Wir wollen unserer Zielgruppe konkrete Hilfestellung und praktische Anleitung für einen gelungenen Technologietransfer und eine erfolgreiche Gründung geben“, erklärt Susanne Jehle.

Zentrale Handlungsfelder für die erfolgreiche Unternehmensgründung

In der ersten Phase des Projektes haben die Experten zunächst vier zentrale Handlungsfelder identifiziert, die häufig über Erfolg oder Misserfolg eines Gründungsprojektes entscheiden. Diese sind:

1. **Business Detection:** Wie können aus Forschungsergebnissen marktfähige Produkte identifiziert werden?
2. **Team Building:** Welches Gründerteam bringt die Forschung vom Labor auf den Markt?
3. **IPR (Intellectual Property Rights) und Business Models:** Welche Geschäftsmodelle braucht die Wissenswirtschaft?
4. **Networking und Cluster:** Wie können Netzwerke aufgebaut und erweitert werden?

Business Detection: Gerade Wissenschaftler tun sich oft schwer, das Marktpotenzial einer Idee realistisch einzuschätzen. „Es gibt Gründer, die präsentieren sich sehr professionell, aber das Produkt verkauft sich nicht,“ erklärt Prof. Dr. Johann Lohn, Präsident der **Steinbeis-Hochschule**, der in seiner Eigenschaft als Gutachter mehr als 20.000 Businesspläne bewertet hat. Auf der anderen Seite bleiben viele Erfolg versprechende Ideen aus der IKT-Forschung ungenutzt, weil sich niemand findet, der sie in marktfähige Produkte umsetzt.



Coach & Connect: Beratung und Kontaktevermittlung für Gründer.

Team Building: Selbst innovative, marktgerechte Produkte verkaufen sich nicht von selbst. Ein fähiges Management und ein schlagkräftiger Vertrieb tragen entscheidend zum Absatz bei. Rolf Heiler, Gründer und Vorstandsvorsitzende der **Heiler Software AG**, weiß das aus eigener Erfahrung: „Der Erfolg eines Unternehmens liegt nicht allein in Patenten und Technologien begründet, sondern in Faktoren wie Team Building, Managementqualitäten, Go-to-Market-Strategie und der Fähigkeit, sein Produkt an den Mann zu bringen“, so sein Fazit aus mehr als 20 Jahren Unternehmertätigkeit. Sein Know-how bringt der Unternehmer als Jurymitglied auch in

den Businessplan-Wettbewerb CyberOne ein.

IPR und Business Models: Forschungsintensive Produkte sind in der Regel durch Patente geschützt. Gleichzeitig muss, wer ein IT-Unternehmen gründet, häufig die Rechte Dritter berücksichtigen. Deshalb ist es ratsam, sowohl der Absicherung der eigenen Rechte als auch der Wahrung von Drittrechten genügend Aufmerksamkeit zu schenken. Auf der anderen Seite macht das Internet neue Geschäftsmodelle notwendig, beispielsweise bei nutzergenerierten Inhalten oder Open-Source-Projekten.

Networking und Cluster: Austausch und Kontakte sind gerade in der Gründungsphase besonders wertvoll. Deshalb bringt sich die Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg Connected (bwcon) mit ihrem Netzwerk von über 4.600 Experten und ihrem Unterstützungsprogramm „Coach & Connect“ aktiv in FITT ein. Eines der Beratungsangebote ist die Management Coaching Group: „Sie besteht aus erfahrenen Managern, die nicht nur fachlich fundiert beraten, sondern auch wertvolle Kontakte aus ihrem eigenen Netzwerk vermitteln können“, so bwcon-Projektleiter Dr. Andreas Findeis über die Vorteile der Zusammenarbeit.

Feedback von Gründern und Transferzentren fließt in das Projekt ein

In der nun folgenden zweiten Phase von FITT werden diese vier Handlungsfelder mit konkreten Inhalten gefüllt. Am Ende steht ein modular aufgebauter Leitfaden mit umfangreichen Materialien für Gründer und Transferzentren. Ein Testlauf soll anschließend ermitteln, ob das Ergebnis den Erwartungen der Zielgruppe entspricht. Das Feedback der Teilnehmer fließt dann in die finale Version des Leitfadens ein.

Autorin: Michaela Kürschner