Fraunhofer ISI

Transfer von geistigem Eigentum / Intellectual Property – Die Sicht von Ausgründungen, Wissenschaftseinrichtungen und Frühphasen-finanziers

Die wichtigsten Ergebnisse aus drei Befragungen im SPRIND-Pilotprojekt IP-Transfer 3.0 im Überblick

Ort: Karlsruhe

Datum: Juli 2025

Impressum

Transfer von geistigem Eigentum / Intellectual Property (IP) – Die Sicht von Ausgründungen, Wissenschaftseinrichtungen und Frühphasenfinanziers

Projektleitung

Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI

Breslauer Straße 48, 76139 Karlsruhe
Marianne Kulicke, marianne.kulicke@isi.fraunhofer.de

Verantwortlich für den Inhalt des Textes

Marianne Kulicke, marianne.kulicke@isi.fraunhofer.de

Verfasst im Auftrag von

SPRIND GmbH
Lagerhofstr. 4, 04103 Leipzig

Zitierempfehlung

Kulicke, Marianne (2025): Transfer von geistigem Eigentum / Intellectual Property – Die Sicht von Ausgründungen, Wissenschaftseinrichtungen und Frühphasenfinanziers. Ergebnisse aus drei Befragungen im SPRIND-Pilotprojekt IP-Transfer 3.0. Karlsruhe: Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung.

Veröffentlicht

Juli 2025

Hinweise

Dieser Bericht einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Die Informationen wurden nach bestem Wissen und Gewissen unter Beachtung der Grundsätze guter wissenschaftlicher Praxis zusammengestellt. Die Autorinnen und Autoren gehen davon aus, dass die Angaben in diesem Bericht korrekt, vollständig und aktuell sind, übernehmen jedoch für etwaige Fehler, ausdrücklich oder implizit, keine Gewähr. Die Darstellungen in diesem Dokument spiegeln nicht notwendigerweise die Meinung des Auftraggebers wider.

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick und Schlussfolgerungen

Ziele und Themen der drei Befragungen

Im Pilotprojekt IP-Transfer 3.0 der SPRIND - Agentur für Sprunginnovationen erfolgten in den Jahren 2024 und 2025 drei Online-Befragungen zur **Sichtweise der wichtigsten Stakeholdergruppen für IP-Transfervereinbarungen mit Ausgründungen**. Es beteiligten sich

- **67** Frühphasenfinanziers (institutionelle, private),
- **118** Ausgründungen (Spin-offs) aus Wissenschaftseinrichtungen (fast alle mit erfolgreich abgeschlossenem IP-Transfervertrag) sowie
- Transferstellen von Wissenschaftseinrichtungen (Universitäten, Hochschulen für Angewandte Wissenschaften, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen): **55** führten zuletzt mindestens 3 bis 5 IP-Transfergespräche (Gruppe 1) und **59** höchstens 2 (Gruppe 2) p.a.

Die Frühphasenfinanziers wurden zu ihren Kenntnissen und zur Akzeptanz des Modells „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung" gefragt, die Spin-offs und Wissenschaftseinrichtungen (primär solche aus Gruppe 1) zu ihren Erfahrungen mit dem gesamten Prozess der IP-Transferverhandlungen. Das vorliegende Arbeitspapier führt die Ergebnisse der drei Befragungen zu gleichen oder ähnlichen Fragen zusammen und spiegelt damit die Sichtweisen der unterschiedlichen Stakeholder.

Formen an geistigem Eigentum, das transferiert wird

Bei Diskussionen über IP-basierte Ausgründungen ist der Fokus meist auf **Patente** beschränkt. In der Praxis beziehen sich Transferverträge zwar sehr häufig auf Patente, doch spielen **andere Formen des geistigen Eigentums** (Software, Datenbanken, proprietäre Daten, trainierte KI-Modelle, Forschungsmaterialien usw.) bereits eine große und wahrscheinlich steigende Rolle. Der IP-Transfer bezieht sich häufig auf ein IP-Portfolio aus mehreren Arten geistigen Eigentums, was die Komplexität und Dauer von Transfergesprächen mit Ausgründungen erhöht.

- ► *Ansätze zur Beschleunigung und Vereinfachung des IP basierten Transfers über Spin-offs sollten ihren Fokus gleichermaßen auf **Patente und andere Formen geistigen Eigentums** legen.*
- ► *Sie sollten dabei explizit auf die **Komplexität der Verhandlungen über ein IP-Portfolio** aus unterschiedlichen Formen an geistigem Eigentum abstellen.*

Vertragsarten bei IP-Überlassung an Spin-offs

Die 118 Spin-offs schlossen wesentlich öfter **Lizenz-** als **IP-Kaufverträge** ab, selten eine virtuelle Beteiligung. Die 114 Wissenschaftseinrichtungen vereinbaren beide Grundformen, mit eindeutigen Präferenzen für Lizenzierungen. Die Mehrheit gab sie als mögliche Alternativen je nach Einzelfall an. Eine kleine Gruppe vereinbart auch virtuelle Beteiligungen für den IP-Transfer. In der Praxis werden verschiedene Varianten der Grundformen abgeschlossen bzw. sind prinzipiell möglich. Sie können die finanziellen Belastungen für Spin-offs abschwächen, z.B. bei IP-Verkäufen über eine Erfolgspartizipation gegen niedrigeren Kaufpreis oder zeitliche Staffelung der Kaufpreiszahlung.

Spin-offs nennen etwa **gleichhäufig Vor- und Nachteile** zu der von ihnen abgeschlossenen Vertragsart. Keine Vertragsart weist damit ein ausgeprägtes Stärken-Schwächen-Profil auf. Als **dominanter Nachteil** fällt eine schwächere Verhandlungsposition gegenüber Investoren bei einer Lizenzvereinbarung auf. Fand ein IP-Kauf statt, dann wurde die frühe Liquiditätsbelastung durch die Kaufpreiszahlung nur von der Hälfte als Nachteil gesehen, das frühzeitige und alleinige Eigentum am IP und die Stärkung ihrer Verhandlungsposition gegenüber Investoren nur von knapp 60% als Vorteil. Lediglich rund 40% der Lizenzverträge der Spin-offs beinhalteten Einstandszahlungen für angefallene Kosten für das Schutzrecht, die eine frühe Liquidationsbelastung sein können.

- *Insgesamt ist **kein ausgeprägter Wunsch nach Änderungen** in den Vertragsarten aus dieser Bewertung der Spin-offs erkennbar. Verglichen mit der eindeutigen Kritik am Ablauf und der Dauer von IP-Vertragsgesprächen (s.u.) sind die Nachteile der typischen Vertragsarten nicht so ausgeprägt. Sie bieten auch eine Reihe von Vorteilen, je nach Gründungsvorhaben.*

Wissenschaftseinrichtungen der Gruppe 2 (seltene Transfergespräche)[1] sehen bei beiden Grundformen insgesamt deutlich **mehr Vor- als Nachteile**. Die Beibehaltung der Eigentümerfunktion am IP, eine längerfristige Partizipation an einer erfolgreichen IP-Nutzung und die kurzfristige Deckung der Patentierungskosten sind die wichtigsten Vorteile aus den beiden Grundformen.

- *Die genannten Vor- und Nachteile einer Lizenzvergabe und oder eines IP-Verkaufs lassen bei diesen Einrichtungen **keinen deutlichen Wunsch nach anderen Formen** erkennen.*

Mögliche gründungsrelevante Regelungen bei IP-Vereinbarungen

Viele der 55 Wissenschaftseinrichtungen aus Gruppe 1 verfügen über interne Angebote der Gründungsunterstützung (zur Sensibilisierung, Qualifizierung, Beratung, Inkubation u.Ä.) und nach eigenen Angaben über eine Reihe möglicher, auf Spin-offs zugeschnittener **Vertragsbestandteile,** die je nach Einzelfall zur Anwendung kommen. Solche finden sich fast immer bei Lizenzverträgen, zu zwei Drittel bei Patentverkäufen. Da es sich um sensible Vertragsinhalte handelt, wurde den Spin-offs keine Frage zur tatsächlichen Anwendung in der Praxis gestellt. Daher bleibt offen, in welchem Umfang und wie häufig diese Möglichkeiten genutzt werden. Einen Hinweis geben die Antworten zu **Optionsvereinbarungen** über einen temporären Verzicht auf eine anderweitige Verwertung: Ausgründungen nannten sie seltener, als sie nach Angaben der Wissenschaftseinrichtungen prinzipiell vereinbar sind.

Auffallend ist, dass bei fast zwei Drittel dieser Wissenschaftseinrichtungen ein teilweiser oder vollständiger Verzicht auf Einstiegszahlungen möglich ist, fast alle eine exklusive Lizenzvergabe und ein großer Teil die Option einer späteren IP-Übertragung prinzipiell vorsehen. Die möglichen Regelungen können bei den Spin-offs finanzielle Wirkungen erzielen (höhere Attraktivität für Investoren, leichterer Kapitalzugang, Reduktion einer frühen Liquiditätsbelastung). Für den IP-Inhaber bedeuten sie zumindest kurzfristig niedrigere Verwertungserlöse. Die große Mehrheit der Einrichtungen plant keine Änderungen aufgrund der **Neufassung der Unternehmensgründungsbeihilfen in der AGVO**[2].

- *Die Wissenschaftseinrichtungen bieten bereits aus ihrer Sicht **eine Reihe gründungsfreundlicher Regelungen** beim IP-Transfer in Ausgründungen, die prinzipiell möglich sind. Wie häufig sie tatsächlich in den Verträgen der Spin-offs enthalten sind, konnte nicht erfragt werden. Offen bleibt daher, ob sie sich z.T. auf **spezielle Konstellationen** beziehen oder die Ausgründungen **Verhandlungsspielräume nicht voll ausschöpften**.*
- *Die Neufassung der entsprechenden AGVO lässt **wenig Effekte** für noch günstigere Regelungen erwarten, da sie das **Grundproblem vieler Wissenschaftseinrichtungen** (geringe finanzielle Spielräume im IP-Kontext) vertiefen würden und diesen ihre Umsetzung zu komplex erscheint.*

Prozessleitfäden und Spin-off-Richtlinien als Orientierungspunkte

Für Spin-offs können solche Festlegungen Orientierungspunkte und Vorbereitungshilfen auf IP-Verhandlungen sein. Doch für **über 70%** der Spin-offs waren sie **nicht vorhanden oder bekannt**, als sie Gespräche mit ihrer Herkunftsorganisation führten. Ein Fehlen bezeichneten die Befragten als negativ, vorhandene Festlegungen häufig als wenig hilfreich.

Die Wissenschaftseinrichtungen bestätigen die **Seltenheit von Prozessleitfäden und Spin-off-Richtlinien**. Knapp 60% setzen jedoch auf Muster-Vertragsvarianten und ein oder mehrere Standard-

[1] Einrichtungen mit häufigeren IP-Transfergesprächen wurde diese Frage nicht gestellt, da der Fragenkatalog für diese Einrichtungen bereits umfangreich war.

[2] Die Neufassung von Art. 22 Abs. 7 Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) eröffnet den Wissenschaftseinrichtungen seit Mitte 2023 größere Spielräume zur Unterstützung von Ausgründungen, ohne Gefahr zu laufen, gegen das Beihilferecht zu verstoßen.

Vergütungsmodelle mit definierten Entgeltregelungen. Sie planen oft Änderungen ihrer Prozessabläufe. Allerdings sind solche Festlegungen nur teilweise über das Internet oder Intranet den Gründungsinteressierten vorab zugänglich.

- *Für Gründungsinteressierte dürfte es schwer sein, sich im Vorfeld von Gesprächen über eine IP-Nutzung zu informieren, wie und zu welchen Bedingungen diese möglich ist. Entsprechend dürften viele Gründungsinteressierte **unvorbereitet in die Erstgespräche** gehen, Lernprozesse erforderlich sein und dadurch Zeitverzögerungen eintreten.*
- *Sofern die Pläne der Einrichtungen zeitnah umgesetzt werden, könnten sich die Transfergespräche für Spin-offs merklich ändern und **in Zukunft strukturiertere Prozessabläufe** ergeben.*

Vorstellungen der Gründer:innen bei Beginn der IP-Transferverhandlungen

In Transferverhandlungen geht es i.d.R. um die Klärung einer ganzen Reihe von Punkten zur IP-Nutzung und einen Interessenausgleich zwischen beiden Vertragspartnern im Kontext der rechtlichen Rahmenbedingungen. Gründungsinteressierte betreten damit meist Neuland und der Prozess startet früh im Gründungsprozess, wenn Geschäftsmodell, Team, Gründungsbedingungen, Finanzierung u.v.m. noch nicht feststehen und vielfältige Unsicherheiten bestehen.

Wissenschaftseinrichtungen (Gruppe 1) gaben überwiegend **negative Einschätzungen** zum Vorhandensein klarer Vorstellungen der Gründungsinteressierten beim eigentlichen Start der Vertragsgespräche ab. Sie weichen stark von der **positiven Selbsteinschätzung** der Gründer:innen ab**.** Erstere konstatieren zudem einen **geringen Kenntnisstand** bei diesen zu praktisch allen Punkten, die in IP-Transfergesprächen relevant sind, – zumindest an deren Beginn.

- *Diese Einschätzungen der Wissenschaftseinrichtungen geben deutliche Hinweise auf einen **weitverbreiteten Bedarf am Erwerb fundierter Kenntnisse zu IP und zur Nutzung von IP** einer Wissenschaftseinrichtung auf Seiten der Gründungsinteressierten im Vorfeld der Gespräche.*
- *Die **Beiträge der Gründer:innen** zu einem zügigen und konfliktfreien Ablauf aus Sicht der Transferstellen sind: (1) Grundhaltung, dass IP-Geber und -Nehmer ein Team mit gleichgerichteten Interessen am Gründungserfolg sind, (2) Aufbau vertiefter Kompetenzen zu IP und Nutzung von IP einer Wissenschaftseinrichtung, (3) frühzeitige Klärung der Verhandlungspunkte im Gründungsteam und (4) konstruktives Verhalten vor und während der Verhandlungen.*

Kritische Aspekte in IP-Gesprächen, die intensive Verhandlungen erfordern

Beide Befragungen zeigen **überwiegend große Ähnlichkeiten** in der Relevanz und Art einzelner kritischer Punkte und von Gruppen an kritischen Aspekten (finanzielle, inhaltliche, später relevante). Kritische Punkte mit intensiven Verhandlungen dazu sind der Regelfall im IP-Transfer an Spin-offs. Am häufigsten erfordern die Festlegung der Kaufsumme/Höhe der Lizenzgebühren und die Wertermittlung des IPs intensive Gespräche, aus Sicht der Spin-offs auch die Art des Vertrags.

- *Eine ganze Reihe von Aktivitäten bewirkt eine hohe inhaltliche Komplexität und eine lange Zeitdauer bis zur IP-Transfervereinbarung. Es besteht offenbar ein **Bedarf an Lösungen zur Verschlankung und „besseren" Vorbereitung** beider Seiten von Vertragspartnern.*
- *Die Ähnlichkeiten in den Antworten lässt den Schluss zu, dass es in den Verhandlungen überwiegend um die **gleichen kritischen Punkte** geht und sich die Fälle darin gar **nicht so stark unterscheiden**, wie Wissenschaftseinrichtungen gelegentlich behaupten. Damit dürften **größere Spielräume für Standardisierungen in den Abläufen und Vorgehensweisen** bestehen, als bislang in der Praxis zur Anwendung kommen.*
- *Gründer:innen bezeichneten die Art des Vertrags häufig als kritischen Punkt, der intensive Verhandlungen erfordert, und stehen damit im Widerspruch zu den Antworten der Wissenschaftseinrichtungen. Dies kann ein Hinweis auf den Wunsch nach einer **größeren Flexibilität** in der Vertragsart sein. Das Ergebnis lässt aber auch den Schluss zu, dass den Gründungswilligen vorab nicht ausreichend transparent war, welche Grundformen für die Einrichtung überhaupt in Frage kommen.*

Beteiligte an den IP-Gesprächen, deren Kompetenzen und Verhalten

Spin-offs führten derartige Gespräche primär mit den Urheber:innen des IPs sowie der Transferstelle und Rechtsabteilung der Wissenschaftseinrichtung. Andere Personen/Stellen waren deutlich seltener oder nur punktuell involviert. Sie nahmen die maßgeblich Beteiligten Transferstellen und Rechtsabteilung mehrheitlich recht negativ wahr („(sehr) hemmend"), die Urheber:innen des IPs und andere Personengruppen deutlich positiv („(sehr) hilfreich"). Ausnahmen bildeten Patentverwertungsagenturen, die nicht häufig eine maßgebliche Rolle spielten, dann aber ambivalent gesehen wurden. Auch die Einschätzung des Ablaufs insgesamt bis zum endgültigen Vertragsabschluss (mit 10 Merkmalen) zeigt die **Unzufriedenheit** dieser Gründer:innen zu diesem für ihre Gründung wichtigen Prozess.

- *Gemeinsam mit ihren Angaben zur Zeitdauer solcher Verhandlungsprozesse (s.u.) impliziert die negative Wahrnehmung der Transferstelle und Rechtsabteilung der Wissenschaftseinrichtung einen großen **Modifikationsbedarf im Ablauf von Transferprozessen**, um die erkennbar erheblichen Hürden bei der Nutzung von IP durch Ausgründungen abzubauen.*
- *Spiegelt man daran die Antworten der Wissenschaftseinrichtungen zu Vorstellungen und Kenntnissen bei Beginn der Gespräche, so betrifft dies auch die **Vorbereitung von Gründungsinteressierten** auf die Vertragsverhandlungen.*

Ressourcen für die Bereiche Schutzrechte und IP-Verhandlungen

Die große Mehrheit der Wissenschaftseinrichtungen, darunter fast alle mit höchstens zwei IP-Transfergespräche p.a. mit Ausgründungen führen, verfügt über **geringe personelle Ressourcen** für die Sicherung von Schutzrechten und IP-Verhandlungen (insgesamt, nicht nur bezogen auf Ausgründungen). Gleiches gilt für die Budgets zur Deckung entsprechender Kosten[1]. Jede vierte Einrichtung mit häufigeren (Gruppe 1) und zwei Drittel der Wissenschaftseinrichtungen mit seltenen IP-Transfergesprächen (Gruppe 2) verfügen über ein Budget von unter 100.000 EUR p.a. In den letzten fünf Jahren verzeichnete die große Mehrheit keinen oder nur einen leichten Zuwachs beim Personal (Gruppe 1: rd. 40%, Gruppe 2: 8,5%), selten einen leichten oder deutlichen Rückgang. Das Budget stieg bei je einem Drittel leicht an.

- ***Niedrige personelle und finanzielle Ressourcen** der Einrichtungen bieten nur wenig Spielräume im Bereich Schutzrechte und Verwertungen sowie stimulierende Aktivitäten für die Zielgruppe Wissenschaftler:innen. Sie korrespondieren mit den **niedrigen Patentanmeldezahlen** p.a. der Hochschulen und bei der großen Mehrheit auch **geringen Zahl an IP-Transfergespräche** mit Spin-offs.*
- *Zur Steigerung der jährlichen Zahl an IP-basierter Ausgründungen dürfte nicht bloß eine Ausweitung der Ressourcen in den TT-Stellen ausreichen. Hier muss der gesamte Kontext der **Verwertungskultur** in der Wissenschaft betrachtet werden.*

Zeitdauer bis zum IP-Vertragsabschluss nach Angaben der Spin-offs

Die Spin-off-Befragung bestätigt die Klagen vieler Gründer:innen und Frühphasenfinanziers über eine häufig lange Zeitdauer bis zum Vertragsabschluss, was sehr kritisch für die parallel dazu laufende Gründungsvorbereitung sein kann. Die Befragten gaben meist eine **lange Zeitdauer** zwischen Erstgespräch bis zum aktuellen IP-Transfervertrag von durchschnittlich 18,4 Monate an (bei Patenten als Vertragsgegenstand). Es errechnet sich eine **erhebliche Spannweite** von 3 bis 54 Monaten. D.h., je nach Konstellation im Einzelfall können die Gespräche schnell zu einem Ergebnis führen oder sich lange hinziehen. Auch bis zum Term Sheet dauerte es bei rd. 40% der Befragten mehr als ein Jahr. Unterschiede nach Hochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen errechneten sich. Ähnliche Zeitspannen treten auf, wenn es (zusätzlich, allein) um sonstiges geistiges Eigentum ging.

- *Die massive Kritik am Ablauf der IP-Gespräche aus Gründersicht ist angesichts **dieser langen Zeitspannen** verständlich. Offenbar kommen mehrere Faktoren zusammen, die ursächlich sind.*

[1] Die Befragten sollten alle Kosten für die Anmeldung und Aufrechterhaltung von Schutzrechten, zur Sicherung von sonstigem geistigem Eigentum und Verwertungen, ohne eigene Personalkosten, aber mit Kosten für externe Dienstleister betrachten.

- *Wissenschaftseinrichtungen sehen große Defizit bei den **Voraussetzungen auf Seiten ihrer Verhandlungspartner** bei Gesprächsstart (s.o.). Fehlende Spin-off-Richtlinien und Prozessleitfäden als Orientierungspunkte für die Gründungsinteressierten (und auch TT-Stellen-Mitarbeiter:innen) dürften sicherlich die Verhandlungen ebenso beeinträchtigen, wie begrenzte Erfahrungen und Kapazitäten auf Seiten der IP-Geber für solche Verhandlungen. Letztere stellen in den meisten Einrichtungen kein Alltagsgeschäft dar. Ein **Modifikationsbedarf bei einer Reihe von Punkten** wird deutlich.*
- *Eine Überprüfung der vorhandenen Abläufe auf Schwachpunkte, eine stärkere Nutzung von Prozessleitfäden, Festlegungen zu den möglichen Konditionen und ein leichter Zugang zu Informationen über die IP-Nutzung, generell ein stärkerer Kompetenzaufbau auf beiden Seiten dürften zu einer **Straffung der Prozesse, mehr Transparenz zu allen Punkten und einer vertrauensvolleren Verhandlungssituation** führen, als dies aktuell bei vielen IP-Gesprächen der Fall ist.*

Einrichtungsinterne Einflussfaktoren auf die Dauer von IP-Transfergesprächen

In den Antworten kann man eine gewisse Zurückhaltung vermuten; die Befragten sind die direkt Handelnden. Sie nennen eine Reihe **verschiedener Punkte** aus den Bereichen Vertragsinhalte, rechtliche Vorgaben und Prozessabläufe, meist mehrere gleichzeitig. Es gibt **keine dominanten Faktoren**, auch wenn zwei zu rechtlichen Vorgaben am häufigsten genannt sind und bei einer großen Mehrheit mindestens ein Aspekt zu den Vertragsinhalten relevant ist.

- *Es besteht ein **deutlicher Widerspruch** zwischen der massiven Kritik von Gründer:innen am Ablauf der IP-Transfergespräche (einschl. ihrer Dauer) und der Selbstwahrnehmung von Befragten aus Wissenschaftseinrichtungen, dass Aspekte des Prozessablaufs Einflussfaktoren auf die Zeitdauer haben.*
- *Erkennbar ist die Notwendigkeit von Anleitungen oder Tools für die **Prüfung, ob die rechtlichen Vorgaben für IP-Nutzungsverträge erfüllt sind**, auch um damit Unsicherheiten bei Vertragsregelungen abzubauen.*

Das Modell „IP-Transfer gegen virtuelle Beteiligung" aus Sicht von Spin-offs, Frühphasenfinanziers und Wissenschaftseinrichtungen

Das Modell war zum Befragungszeitpunkt (April/Mai 2024) gut der Mehrheit der Frühphasenfinanziers noch **nicht oder höchstens vage bekannt**, selten bei einem Sitz im Ausland und häufiger, wenn kleinere Beträge in einer Runde investiert werden (typisch bei Business Angels). Anders bei Wissenschaftseinrichtungen (März bis Mai 2025): Hier zeigt sich ein **hoher Bekanntheitsgrad (rd. 87%)**, dem aber noch **wenige konkrete Erfahrungen** mit der Anwendung gegenüberstehen (19% Abschluss oder konkrete Gespräche, rd. 14% Option konkret angestrebt). Für einen Teil der befragten IP-Eigentümer (Gruppe 1) sind die Zufriedenheit mit den bisher vereinbarten Vergütungsmodellen und zu wenig passende Fälle die beiden dominanten Gründe, das Modell nicht einzusetzen. Ein anderer, noch kleinerer Teil der Einrichtungen sammelt bereits Erfahrungen und möchte den eigenen Transferbaukasten um die Option virtuelle Beteiligung erweitern.

- *Die **Bekanntheit** des Modells „IP-Transfer gegen virtuelle Anteile" unter Frühphasenfinanziers sollte weiter gesteigert werden. Für sie sind virtuelle Beteiligungen **generell ein geeigneter Ansatz**, um IP-Vereinbarungen gründungsfreundlicher zu machen, da sie passend zu ihren Anforderungen gestaltet werden können. Sie sehen die Eignung des Modells für **viele Branchen**, insbesondere den Deep-Tech-Bereich.*
- *Auch für Gründer:innen ist das Modell attraktiv, um den Ablauf der IP-Vertragsverhandlungen zu beschleunigen und faire Vertragskonditionen zu erreichen. Sie konstatieren eine Reihe von Vorteilen, deutlich seltener Nachteile.*
- ***Kurzfristig** sind **von einem größeren Teil der Wissenschaftseinrichtungen keine Aktivitäten zu dessen Anwendung** zu erwarten, da sie sich von seiner Anwendung keine Vorteile versprechen.*