

Vision 2027

TECHNOLOGIETRANSFER

Olaf Groth, PhD
Tobias Straube



Von: Abeba Ayalew
(abeba.a@lifetechlaunchpad.com)

Betreff: Interesse für ihr System eines
Daten Marktplatzes

Meet Amir Piehl

 San Francisco, US

 Post-Doc Cognitive Neuroscience,
University of California Berkeley

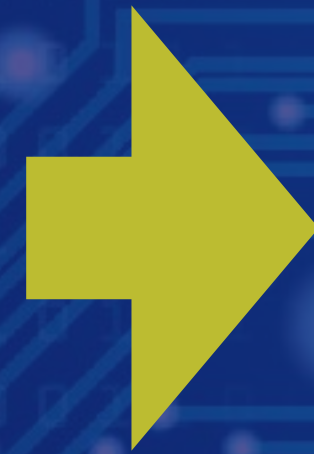
Warum Data Genesis GmbH?



**Fragmentierte
Pharmaindustrie**

+

**Hohe Standards für
Privatsphärenschutz**



Keine
**datengetriebenen,
zentralisierten
Plattform-Modelle** im
Gesundheitswesen



Mission:
Gesundheitsdatensystem
nach der Logik von
Web 3.0 aufzubauen

Lifetech Launchpad



Technology Transfer Office — TTO 2.0



B2B **Transfer-as-a-Service** Dienstleister für mehrere Universitäten statt Abteilung einer Universität.



Gut **finanzierter** und **attraktiver** statt verstaubter und bürokratischer **Arbeitgeber** und daher Talentmagnet.



Öffentlich-Private Partnerschaft, nicht untergeordnete akademische Einrichtung einer Universität.



Branchenschwerpunkt (in diesem Fall das Gesundheitswesen) statt Unterstützungsstruktur für alle Forschungsbereiche.

Lifetech Launchpad - Technical Transfer as a Service (TTaaS)

It's a Match!

konfer

IN-PART

NETBASE
QUID

- Inhaltliche Anbahnung der Zusammenarbeit als **ko-kreativer Prozess**
- **Strukturelle Anbahnung** der Zusammenarbeit (z.B. als Spin-offs, Joint-Ventures, Auftragsforschung, etc.)
- Schaffung **administrativ-rechtlicher Voraussetzungen** (z.B. Prototype-Verträge, etc.)

EXPERIMENT

DARPA

CITRIS
FOUNDRY

- **Kooperationen** zwischen Unternehmen und Universitäten
- **Plattform** für Forschungsressourcen und Opportunitäten
- **KI-gestützter Trendradar** um relevante Forscher zu identifizieren und zu kontaktieren

© 2022 CAMBRIAN, LLC

SCALE


- Unterstützung durch einen **Beraterrat** für operative, geschäftliche, regulatorische, geopolitische und Lieferkettenfragen an der Schnittstelle zu Märkten in Amerika, Asien und Afrika.
- Partnerschaften mit den **TTO** und **branchenbezogenen Unternehmensverbänden** in anderen Ländern

Meet Abeba Ayalew

 Alter: 37 Jahre
Deutsch-Äthiopisch

 Hamburg, Deutschland

 Master & PhD an Top-
Universitäten in den USA

 2020-2023: **COO**
KI-Textanalyse Startup,
Singapur

2023 - Heute: **Senior Research
Scout & Strategist**
Lifetech Launchpad,
Germany



Wie sind wir hierher gelangt?

2021

Deutschland konnte 2 **hochkarätige Innovationserfolge** verbuchen, als die Biotech Start-ups Curevac und BioNTech mRNA-Technologien zur **Grundlage von COVID-19-Impfstoffen** machten.

BIONTECH

CUREVAC
the RNA people®

Im **Innovationsindex 2021** von Bloomberg **fiel** Deutschland jedoch im gleichen Jahr vom **ersten** auf den **vierten Platz**.

Wie sind wir hierher gelangt?

2017

Die Quote an Unternehmen, die eine **Innovation auf den Markt brachten**, **sank** von über **50%** in den **1990er** Jahren auf **zuletzt 36%**.

2018

Trotz steigender Ausgaben für F&E, erreichte Deutschland für die **Forschungsleistung** pro Kopf nur einen traurigen **Platz 6** und bei den **Patentanmeldungen** einen nur wenig besseren **Platz 5** in Europa.

2020

Im Index für die **digitale Wirtschaft und Gesellschaft (DESI)** liegt Deutschland in der EU auf **Platz 12**.

2023

Nach der Corona-Pandemie began eine neue Welle der **physisch-virtuellen Mobilität**. Studenten, Forscher und Startups verließen den deutschen Raum für die zuerst noch regel- und grenzfreie Metaverse.

Das machte den Weg frei für die Gründung von

Lifetech 
Launchpad

Outcome vs Impact

Invention

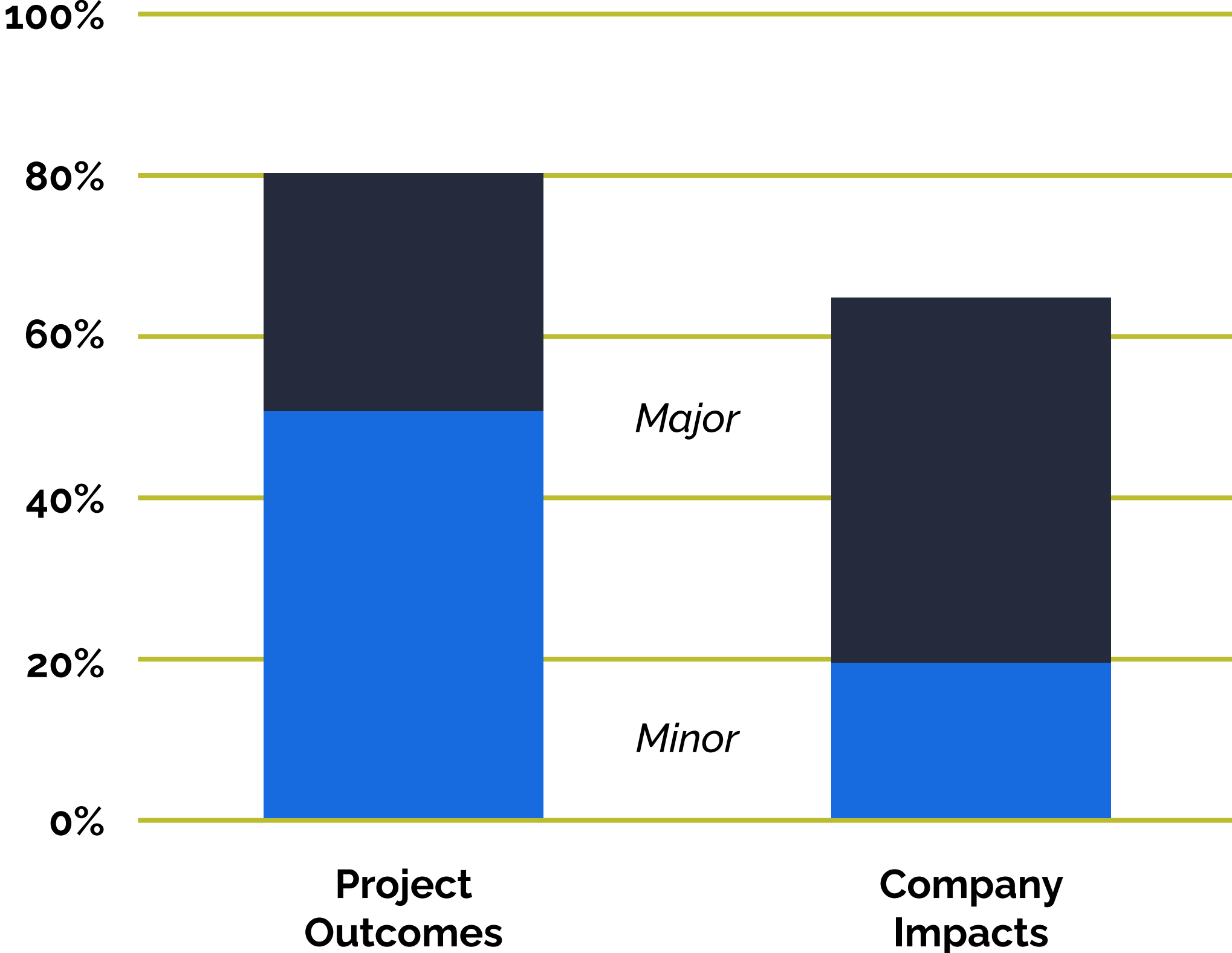
is what academia and labs deliver



Innovation

is what businesses require

Outcome-Impact-Gap



TTOs der ersten Generation gerieten an ihre Grenzen aufgrund:



Wachsender Portfolios

- Unterstützung von Neugründungen
- Forschungsfinanzierung
- Patentierung und Lizenzierungen von Erfindungen, etc.



Fehlender Fähigkeiten

- KI-gestütztes Erkennen und Abbilden globaler Forschungstrends
- Strategische Vorausschau auf wichtige Wirtschaftsentwicklungen
- Rechtliche Beratung für Patentierung und Lizenzierung geistigen Eigentums weltweit
- Rechtliche und strategische Beratung für Ausgründungen
- Beschaffung von Risikokapital
- Umgang mit Blockchain-basierter IP Sicherung



Personalfuktuation

- "Talent War" zum Nachteil für TTO aufgrund von angestaubter Reputation und Strukturen
- Personalbindung: Attraktivere Gehälter im Privatsektor verursachten Personalflucht

Das Überleben der am Stärksten Vernetzten - Geburt der TTaaS



Die **operativen Kosten** des TTO der University of Edinburgh beliefen sich auf knapp 5 Mio EUR im Jahr 2018.



Einnahmen in Höhe von **19 Mio EUR** in und **Portfoliowert** von **130 Mio EUR** in 2021. U.a. 430 Consulting-Aufträge, 264 Investitionen in Spin-Outs.



Einnahmen durch Lizenzen in Höhe von **83 Mio EUR** in 2021. 358 neue Patentregistrierungen, 24 neue Ausgründungen und 103 Lizenzvereinbarungen.



TTOs des Israel TTO Network meldeten im Jahr 2019 u.a. **566 Patente** an, schlossen **530 Beratungsverträge** ab und gründeten 65 Unternehmen aus.

Wir müssen die folgenden strategischen Fragen beantworten...

- 01** Ist es unser Anspruch, Deutschland als weltweit top-platzierten **Innovationsstandort** zu sichern / fördern? Diese Aspiration ist im Moment nicht klar.
- 02** Sollte man **Technologietransfer-Sherpas** nicht einordnen, rekrutieren und bezahlen wie Investoren, Unternehmensberater oder Venture Developer? Sie sind die Chirurgen der Innovationslandschaft Deutschland.
- 03** Wie könnten deutsche TTOs systematisch in **Innovationssysteme** rund um die Welt eingeklinkt werden, um hier **Ideen, IP und Talent Kollisions-Potenzial** zu maximieren und Anschluss für deutsche Wissenschaftler an Mitgründer, Inkubatoren, globales Kapital, und Unternehmen als Partner und Lizenznehmer zu finden?

Wir müssen die folgenden strategischen Fragen beantworten...

- 04 Welches Umdenken gegenwärtiger Regularien braucht es, um die **Skalierung** zu incentivieren und “**globally native**” zu werden?
- 05 Wie bauen wir eine **dezentralisierte Web3 Transaktions- und Governance-Struktur** für impactrelevante Forschungs- und Umsetzungs-Daten auf, um deutsche Forscher, Innovatoren und Unternehmer/Manager zu ermächtigen und global stärker einzubinden?
- 06 Wie können wir **adäquate Budgets** für solche TTOs 2.0 bereitstellen? Und welche Rolle sollten globale Gründerkapitalisten spielen, um deutsches Kapital zu multiplizieren und deutsche Forschungslandschaft im Umkehrverfahren global zu kapitalisieren?

Wir müssen die folgenden strategischen Fragen beantworten...

- 07 Wie können wir z.B. Privacy Shield und Schems II in transatlantische Freihandelsräume für Daten für bessere Forschung und Lösungsdesigns umwandeln, **ohne den europäischen Schutz des Individuums** aufzugeben?
- 08 Wie können wir diverses universitäres Lehr- und Forschungspersonal so ausrichten, dass es **Grundlagenwissenschaft** wie auch **Innovationsrelevanz** im Blick behält, und ggf. den Schritt zur Ausgründung oder aber Lizenzierung wagt? Letzteres muss nicht zwangsläufig Ersteres korrumpieren. Lassen sie uns das neu denken.
- 09 Wie können wir das **deutsche Qualitäts-, Sicherheits- und Solidaritätsbewusstsein** beibehalten und trotzdem nicht als Ausrede für Behäbigkeit und Risiko-Scheue benutzen, während wir schneller und global distributiver werden? Agilität muss nicht Solidität abbauen.

GUTE REISE IN DIE ZUKUNFT!

© 2022 CAMBRIAN, LLC

CAMBRIAN FUTURES

Web: www.cambrian.ai | Email: groth@cambrian.ai + straube@cambrian.ai | Twitter: @AiCambrian

