

# Wie Sie mit LIKO Lizenznehmer und Kooperationspartner finden

Lizenzen & Kooperationen (LIKO) informiert Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz über neue Entwicklungen, die zur kommerziellen Auswertung angeboten werden. Wie LIKO arbeitet und wie Sie den Dienst nutzen können, um im deutschsprachigen Raum Lizenznehmer oder Kooperationspartner zu finden, wird nachfolgend beschrieben.



In den sich rasch wandelnden Märkten von heute sind Unternehmen zunehmend an passenden neuen Produkten und Verfahren interessiert, um ihre Leistungspalette abzurunden oder auszubauen. Für Innovatoren mit qualifizierten Lizenz- oder Kooperationsangeboten bieten sich daher gute Ertragsmöglichkeiten, wenn es ihnen gelingt, Firmen zu finden, die ihre Entwicklung erfolgreich auswerten können. Der erste Schritt zur Kommerzialisierung innovativer Projekte ist die Suche nach geeigneten Kooperationspartnern. Hierfür reicht es keineswegs aus, die Lizenzmöglichkeit im Internet zu publizieren und auf Interessenten zu warten. Um Angebot und Nachfrage auf aktive und gezielte Weise zusammenzubringen, haben wir LIKO geschaffen. Dieser auf unseren jahrzehntelangen Erfahrungen im Technologietransfer basierende Dienst hat sich inzwischen zu einem effizienten "Matchmaker" entwickelt, der von vielen Innovatoren und Unternehmen genutzt wird.

## Die LIKO-Aktion

Auf der Basis Ihrer Informationen führen wir eine maßgeschneiderte Aktion durch, um Ihr Projekt an geeignete Unternehmen heranzutragen. Jede LIKO-Aktion umfasst die nachfolgenden vier Schritte:

- 1** Wir ermitteln in unserer Firmendatenbank Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die aufgrund ihrer Struktur zu Ihrem Projekt passen. Zusätzlich fragen wir unsere Kooperationsdatenbank ab, in der mehrere Hundert kooperationsinteressierte Firmen mit ihren Profilen verzeichnet sind.
- 2** Wir erstellen das *Innovations-Telegramm* und publizieren es in unserer Website. Mit personalisierten Anschreiben wird dann das Management der ausgewählten Unternehmen auf Ihr Projekt aufmerksam gemacht und zum Lesen des *Innovations-Telegramms* motiviert.
- 3** Unternehmen, deren Interesse durch das *Innovations-Telegramm* geweckt wurde, fordern bei uns das im *Innovations-Telegramm* angebotene *Dossier* an. Wir liefern es und bitten die Interessenten im Begleitschreiben, für alle weiteren Schritte direkt mit Ihnen Kontakt aufzunehmen.
- 4** Wir informieren Sie per E-Mail über jedes interessierte Unternehmen (Name, Adresse, Telefon, Fax, E-Mail, Internet) und nennen die Ansprechpartner. Alle weiteren Schritte in Richtung Lizenznahme oder Kooperation erfolgen dann in direktem Kontakt zwischen Ihnen und den Interessenten.

## Das *Innovations-Telegramm*

Das *Innovations-Telegramm* beschreibt Ihr Projekt, beleuchtet Vorteile und Anwendungen, wirft einen Blick auf den dahinter stehenden Markt und nennt die angestrebte Kooperationsform. Ihr Name und Ihre Adresse werden in dieser Phase noch nicht genannt, aber wir informieren über die Art des Anbieters (Forschungseinrichtung, Ingenieurbüro, Unternehmen etc.) und nennen das Herkunftsland. Im letzten Abschnitt des *Innovations-Telegramms* wird darauf hingewiesen, dass bei weitergehendem Interesse ein *Dossier* mit vertiefenden Unterlagen kostenlos auf Abruf zur Verfügung steht.

## Das Dossier

Wollen sich Unternehmen nach Durchsicht des *Innovations-Telegramms* mit Ihrem Projekt weiter befassen, steht ihnen das *Dossier* mit vertiefenden Informationen zur Verfügung. Es besteht aus Unterlagen, die bei Ihnen in vielen Fällen bereits vorhanden sein dürften: Artikel, die in Fachzeitschriften publiziert wurden; Beschreibungen und Präsentationen; Fotos; Videos; veröffentlichte Schutzrechte etc. Sehr häufig geht das *Dossier* an das Top-Management des Unternehmens, das eher am kommerziellen Potenzial des Projekts als an seinen letzten technischen Details interessiert ist. Insoweit wären Angaben zum Markt willkommen. Die erste Seite des *Dossiers* enthält Ihre vollständige Anschrift nebst Telefon, E-Mail etc., damit die Unternehmen für alle weiteren Schritte Kontakt zu Ihnen aufnehmen können.

Für das Dossier werden ausschliesslich von Ihnen stammende und **nicht vertrauliche** Unterlagen verwandt, da LIKO nicht mit Geheimhaltungsvereinbarungen arbeitet. Solche Vereinbarungen werden eingesetzt, wenn es um vertrauliche Details geht. In diese Phasen ist LIKO jedoch nicht mehr involviert.

## Technische Felder von LIKO

LIKO "transportiert" neue Entwicklungen aus allen technischen Feldern (Engineering, Maschinenbau, Umwelttechnik, Werkstoffe, Bauwesen, Transport, Verkehr, Medizintechnik, Oberflächentechnik etc.) und befasst sich mit allen Kooperationsformen, wie Lizenzvergaben, Joint-Ventures, Joint-Developments, strategische Partnerschaften, Vertriebskooperationen etc.

## Wer nutzt LIKO?

Technologietransferstellen von Universitäten und Forschungseinrichtungen aus allen Teilen der Welt nutzen LIKO regelmäßig, um ihre internationalen Lizenz- und Kooperationsangebote an Unternehmen im deutschsprachigen Raum heranzutragen. Auch Start-ups und innovative Firmen setzen LIKO ein, wenn es darum geht, Lizenz- oder Kooperationsinteresse für ihre Projekte zu wecken.

## Welche Kosten entstehen?

Als erfolgsbezogenes Honorar wird Ihnen pro gewonnenem Interessenten (dokumentiert durch die von den Unternehmen angeforderten und gelieferten *Dossiers*) ein Betrag von 25,- bis 35,- EUR (je nach Umfang des *Dossiers*) berechnet, der die Kosten für das Ausdrucken, Binden und postalische Versenden des *Dossiers* enthält. Alle Beträge verstehen sich zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer von 19%. Weitergehende Kosten entstehen Ihnen durch LIKO nicht und wir beanspruchen auch keinerlei Beteiligungen an Lizenzeinnahmen, die Sie von Unternehmen beziehen, die LIKO für Sie ermittelt hat.

## Wie geht es weiter?

Haben Sie noch Fragen, dann zögern Sie bitte nicht, Kontakt aufzunehmen und wir werden Ihnen umgehend antworten. Möchten Sie LIKO für Ihr Projekt nutzen, kann die Aktion nach Abklärung aller projektbezogenen Fragen kurzfristig gestartet werden.