

Der „Berliner Vertrag“, den wir ihnen präsentieren ist ein Ergebnis des neuen Weges den 5 moderne deutsche Hochschulen gemeinsam mit der ipal gegangen sind.

Der Berliner Vertrag ist kein Vertrag - es sind Bausteine die wesentliche Interessen der Drittmittelforschung regeln.

Diese Vertragsbausteine sollen in Zukunft bei Drittmittelverträgen zwischen Industrie und Hochschulen zur Anwendung kommen.

----- Sie fragen soviel Wirbel um Vertragsbausteine?

Deutsche Hochschulen sind mit verantwortlich dafuer, dass in Deutschland HEUTE gute Forschung gemacht wird aber auch,

dass junge Menschen ausgebildet werden, die in Deutschland MORGEN gute Forschung machen werden.

Hochschulen tragen somit Standortverantwortung.

Die Deutsche Industrie braucht gute Nachwuchswissenschaftler. So hängt Ihr Wohl auch von der Güte der Deutschen Hochschulen ab.

Man kann behaupten, dass das klassische – *deutsche* - Verhältnis zwischen Industrie und Hochschule geprägt ist von -VORSICHT, ich will hier nicht durchklingen lassen, UNVERSTÄNDNIS FUER EINANDER....

Die Amerikaner und hier denke ich an unseren jüngsten Besuch aus USA vom MIT kennen derlei Berührungängste zwischen „Elfenbeinturm“ und „Venusfalle“ nicht.

KANN dies im globalen Wettbewerb der Hochschulen und der Industrie richtig sein? Die Antwort ist klar – NEIN.

In Deutschland hat der **Bund** im Jahre 2000 **9 Mrd** Euro für F&E ausgegeben. Die **Länder** haben gemeinsam **18 Mrd** für F&E ausgegeben.

Moderne Industrie nutzt Hochschulwissenschaft und **moderne** Hochschulen

arbeiten mit der Industrie zusammen.

Aus Sicht der Hochschule stellt sich aber die Frage: „*Wie umwerbe ich die Braut am besten, die ich bis dato nicht geküsst habe?*“.

Will ich mit der Industrie arbeiten, muss ich attraktiv fuer sie sein. – Ich muss ein verständnisvoller Partner sein.

Kerninteresse jedes deutschen global im Wettbewerb stehenden Industrieunternehmens ist

Technologischer Vorsprung

Technologischer Vorsprung um seiner selbst willen ist aber nicht dienlich, ich muss diesen halten und am Markt zu mindest für eine gewisse Zeit in einen exklusiven Mehrwert umwandeln können. Ich muss ihn z.B. über ein Patent fuer ein Zeit monopolisieren können.

Diese Interessenslage muss die Hochschule als **begehrter** Partner verinnerlichen.

Gleichmaßen aber - und wir reden von einer modernen Beziehung muss die Industrie die Partnerin bezirzen und fuer das Wohlbefinden der selbigen sorgen, also Hilfestellung dabei leisten, dass die **Universität Deutschland** weltweit erfolgreich und wettbewerbsfähig ist.

Die Hochschule muss sicherstellen, dass ein System vorhanden ist, in dem Innovation nicht nur für oder gemeinsam mit der Industrie erarbeitet werden kann, sondern

Wo sie frühest möglich **erkannt wird** und **umfassend geschützt wird**.

Sie muss als Vertragspartner **effizient** und **zuverlässig** sein.

Die Industrie muss die externe Innovation **honorieren**, der Hochschule die Möglichkeit geben **mit der Innovation zu werben** und für den Fall, dass sie selbst nicht gewillt ist daraus ein Produkt zu entwickeln, ihr den Raum geben daraus **maximalen Nutzen zu ziehen**.

Nun will ich ein wenig konkreter werden und etwas über den Kontext sagen
in dem sich der BV entwickelte:

Die ipal hat den Versuch unternommen die oben skizzierten Interessen

Gemeinsam mit der Industrie hier

BASF Aktiengesellschaft
Bayer AG
DaimlerChrysler AG
Deutschen Telekom AG
Robert Bosch GmbH
RollsRoyce Dtland.
Und der
Schering AG einerseits

Und den Hochschulen

^
Fachhochschule fuer Technik und Wirtschaft
Freien Universität Berlin
Humboldt-Universität zu Berlin
Technische Fachhochschule
unnd der
Technischen Universität Berlin
andererseits in

Lebensfähiges und alltagstaugliches Werk zu verwandeln.

Dieses Vorhaben setzte den Willen, die Zeit, die Ressourcen und den Wunsch der Beteiligten voraus sich auf dieses Wagnis einzulassen.

Es war das Ziel der ipal für ihre Gesellschafter und Partner eine vertragliche Grundlage zu schaffen auf der die genannten deutschen Hochschulen in Zukunft unter Schaffung eines langfristigen Mehrwertes mit der Deutschen Industrie ein fruchtbares und zukunftssträchtige Beziehung entwickeln können.

Sie werden fragen warum sich die ipal dieser Aufgabe angenommen hat.

Als Verwerterungsunternehmen des geistigen Eigentums für Hochschulen und Forschungseinrichtungen, war es ein Ziel für unsere Partner diesen, wie wir glauben in Zukunft immer wichtiger werdenden Bereich im Sinne eines zukünftigen Mehrwertes für unsere Kunden mitzugestalten.

Auch sah sich die ipal dazu tatsächlich im Stande, da sie die Interessen der Industrie aus dem Alltag heraus kannte und die Mitarbeiter der ipal allesamt aus der Industrie kommen.

Warum gerade in Berlin?

Die Berliner Hochschulen stellen ungefähr 10 % des Deutschen Wissenschaftspotenzials dar. Dies sind 38.000 Angestellte und 19.000 Wissenschaftler.

So gesehen sind Sie zusammengenommen größer als die gesamte Max-Planck Gesellschaft.

Durch die Gesellschafterstellung der Hochschulen in der ipal konnten wir mit „einer Stimme“ sprechen. Dies erleichterte uns das Auffinden einer für die verschiedenen Problemstellungen verschiedener Hochschulen gemeinsamen Linie die wir mit den Industriepartnern besprechen konnten.

Wenn hier also ein Konsens möglich war, so sollte dies darauf hindeuten, dass die Position die Interessen der meisten Deutschen Hochschulen widerspiegelte.

Einer fehlte noch, ein Mediator ein Schlichter und ein Profi der Materie:

Dankenswerterweise hat Dr. Heinz Goddar diese Rolle übernommen. Dr. Goddar ist Partner der Sozietät Boehmert und Boehmert, past-President der Vereinigung LESI und ein Vollblut Lizenz- und Vertragsprofi. Er und Dr. Christian Czychowski haben in kitzligen Momenten dafür Sorge getragen, dass beide Seiten konstruktiv auf das Ziel ausgerichtet blieben.

Sie fragen UND – Ergebnis:

Bezogen auf das geistige Eigentum also Erfindungen sind **Mindeststandards für die Drittmittelforschung** erarbeitet werden

Dies führen so hoffen wir alle dazu, dass es in Zukunft bei Verhandlungen zwischen Industrie und Hochschulen keine wirklichen „deal breaker“ mehr gibt

Es muss also nicht mehr jedes mal darüber verhandelt werden, wem etwas gehoert und was wie honoriert wird .

Welche Benefits ergeben sich aus dem Berliner Vertrag in der Zukunft und fuer die Anwender:

Zeitersparnis

Rechtssicherheit

Verstaendnis fuer die Interessen des Partners

Details werden in der Folge noch von Herrn Dr. Heinz Goddar vorgetragen und dem will ich hier nicht vorgreifen.



Im vorliegenden Fall handelt es sich um einen klaren bottom-up approach bei dem zunächst in mühevoller Kleinarbeit eine vertragliche Grundlage geschaffen wurde aus der nun, so hoffen die Beteiligten insgesamt eine neue und fruchtbare Zusammenarbeit zwischen deutscher Industrie und deutschen Hochschulen erwachsen kann.

Ich will mich bei allen zwischenzeitlich lieb gewonnenen Mitstreitern der Industrie und den Hochschulen bedanken. Es war eine konstruktive Teamleistung, die diesen BV ermöglicht hat.

Nutzen Sie die bitte die Chance mit Vertretern der Hochschulen und der Industrie zu sprechen die an den Gesprächen beteiligt waren.

Hierzu darf ich heute begrüßen:

Eine Liste aller beteiligten finden Sie in dem vorliegenden Exemplar des BV.