



Empfehlungen für Rahmenbedingungen zum Transfer von geistigem Eigentum in Spin-offs im Bereich Medical Life Science

Juni 2025

Um die medizinische Translation zu realisieren – d.h. aus biomedizinischer Spitzenforschung neue Anwendungen der Diagnostik, Therapie und Prävention für Patient:innen zu generieren – sind neben der Lizenzierung von geistigem Eigentum (Intellectual Property, IP) an bestehende Biotech- und Pharmaunternehmen Ausgründungen aus der Universitätsmedizin ein zentraler Weg, dem besondere Aufmerksamkeit gelten muss. Die Beschleunigung und Vereinfachung von Ausgründungsprozessen durch Standardisierung und Harmonisierung ist daher von großer Bedeutung für erfolgreichen Technologietransfer. Inzwischen gibt es hierzu eine Reihe von Lösungsansätzen. Im Bereich der medizinischen Lebenswissenschaften hat sich insbesondere die Kombination aus Beteiligung und (meist exklusiver) Lizenz etabliert, was eine Vielzahl von Erfolgsbeispielen zeigt. Das Ausgründungsgeschehen ist dabei immer global zu betrachten und es gibt kaum regionale oder nationale Besonderheiten. Maßgeblich ist, welchen Wert die Assets in einer Ausgründung haben und nicht, woher diese kommen.

Für die Deutsche Hochschulmedizin (DHM) ist die Orientierung an international bewährten Modellen essenziell, denn Verwertungsprozesse müssen sich meist schon nach der ersten Finanzierungsrunde im globalen Private Equity-Markt bewähren. Neben der internationalen Anschlussfähigkeit deutscher Spin-offs an den globalen Kapitalmarkt sind die Interessen von Ausgründer:innen und Investor:innen zu berücksichtigen sowie eine faire und angemessene Partizipation der öffentlich finanzierten Universitätsmedizin am späteren wirtschaftlichen Erfolg zu gewährleisten. Dabei stellen insbesondere die Empfehlungen der US-amerikanischen AUTM¹ und der daraus abgeleitete USIT Guide² Life Sciences der TenU³ *international anerkannte Best Practice*-Beispiele dar, die gemeinsam von führenden Universitäten (US, UK, Leuven) und Investoren entwickelt wurden. Vor Kurzem hat zudem die TransferAllianz⁴ in ihrem Positionspapier eine nationale Empfehlung für Ausgründungen im Bereich Medical Life Sciences veröffentlicht, die sich an diesen international zwischen den verschiedenen Interessengruppen bereits ausgehandelten

¹ Empfehlungen des US-Technologietransferverbands AUTM für Term Sheets zur Gründung von Universitäts-Spin-offs: <https://autm.net/surveys-and-tools/tools/term-sheet>.

² USIT steht für "University Spinout Investment Terms". Der USIT Guide wurde entwickelt, um einheitliche Standards und Transparenz bei der Ausarbeitung von Ausgründungsbedingungen für Spin-offs aus akademischen Institutionen zu fördern und die Rahmenbedingungen für Investitionen attraktiver zu gestalten: <https://ten-u.org/news/the-usit-guide>.

³ Die TenU ist ein Konsortium aus den Technologietransferbüros der University of Cambridge, der Columbia University, der University of Edinburgh, des Imperial College London, der KU Leuven, der University of Manchester, des MIT, der University of Oxford, der Stanford University und der UCL. TenU wird von Research England finanziert und von Cambridge Enterprise gehostet.

⁴ https://www.transferallianz.de/fileadmin/user_upload/downloads/202421_TransferAllianz_Positionspapier_Spin-off-terms_Life_Sciences.pdf

Modellen orientiert. Die DHM begrüßt, dass hiermit ein branchenspezifischer, praxisbezogener Vorschlag vorliegt, der auf international etablierten Modellen basiert und die spezifischen Rahmenbedingungen der Biomedizin adäquat berücksichtigt.⁵

Die hier vorliegenden Empfehlungen fokussieren den Bereich Medical Life Sciences und folgen im Wesentlichen den in der TransferAllianz erarbeiteten und mit vielen Akteuren abgestimmten Ausgründungskonditionen. Themen wie z. B. die Verwertung von Software und Daten werden nur am Rande adressiert. Dabei ist im Einzelfall zu unterscheiden, ob jeweils die Software- oder die biomedizinische Komponente maßgeblich ist. Im ersten Fall sei daher auch auf den USIT Guide Software⁶ verwiesen. Hier bedarf es derzeit in der Regel noch individueller Lösungen und einer gesonderten Empfehlung in Abstimmung mit den noch zu entwickelnden Empfehlungen der TransferAllianz. Ebenfalls werden in dieser Empfehlung keine Compliance-Fragen adressiert, die sich aus den Rollen-Konflikten durch die Vermischung freier unabhängiger Forschung und den unternehmerischen Interessen einer Ausgründung oder im Rahmen von Nebentätigkeiten ergeben können. Diese werden beim Medizinischen Fakultätentag (MFT) in einem gesonderten Prozess in die Überlegungen zum Thema Rollen-/Interessenkonflikte einfließen.

Bei der Umsetzung der vorliegenden Empfehlungen ist die besondere Situation der jeweiligen Medizinischen Fakultäten zu berücksichtigen: Je nach institutioneller Organisationsform (Medizinische Hochschule, Integrationsmodell oder Kooperationsmodell) und Aufgabenteilung zwischen Universität, Fakultät und Universitätsklinik sowie der Einbindung weiterer unterstützender Dienstleister sind diese Empfehlungen an die jeweilige Situation vor Ort anzupassen. Nur in wenigen Fällen gehört das IP der Medizinischen Fakultät oder verfügt diese über einen eigenen Technologietransfer. In der Regel ist das IP Eigentum der Universität in ihrer Arbeitgeberfunktion und die Begleitung von Ausgründungen bzw. die Kommerzialisierung erfolgt durch den Technologietransfer der Universität. Gerade die Verwertung von Erfindungen aus den Medical Life Sciences erfordert auf Grund ihrer Komplexität, den hohen regulatorischen Anforderungen und der langen Entwicklungszeiträume eine ausgewiesene Fachexpertise, der die Universitäten gerade in ihrer angespannten finanziellen Situation nicht immer vollumfänglich nachkommen können. Diese Fachexpertise gilt es in den universitären Einrichtungen zu stärken bzw. an den Medizinischen Fakultäten auszubauen. Die DHM ist sich daher bewusst, dass es in jedem Fall einer engen Abstimmung zwischen Universität und Medizinischer Fakultät bedarf, um die hier gemachten Empfehlungen im biomedizinischen Kontext gewinnbringend für alle Seiten umzusetzen. Betont werden muss, dass die Universitäten maßgeblich in der TransferAllianz vertreten sind, die die nationalen Empfehlungen auf Basis des USIT Guides erarbeitet und im Einvernehmen mit ihren Mitgliedern aus Hochschulen, außeruniversitären Wissenschaftseinrichtungen und Verwertungspartnern beschlossen hat.

Diese Empfehlungen sollen gleichermaßen gründungsinteressierten Wissenschaftler:innen, den biomedizinischen Forschungseinrichtungen sowie auch nationalen und internationalen Investoren einen transparenten Verhandlungsrahmen bieten, um zügig zu interessenwahrenden und verlässlichen Vereinbarungen als Grundlage für eine erfolgreiche Ausgründung zu gelangen. Die Empfehlungen sollen in regelmäßigen Abständen, spätestens aber zwei Jahre nach Veröffentlichung überprüft werden.

Die DHM empfiehlt ihren Mitgliedern, sich bei den Rahmenbedingungen zur Lizenzierung von Intellectual Property (IP) an IP-basierte Spin-offs insbesondere am USIT Guide und dem Positionspapier der TransferAllianz zu orientieren und gleichzeitig diese nach außen und innen transparent darzustellen.

⁵ Siehe u.a. die Empfehlungen des Forums Gesundheitsforschung (BMFTR) „[Empfehlungen zur Förderung von akademischen Ausgründungen zur Unterstützung des Transfers in der biomedizinischen Forschung](#)“.

⁶ <https://ten-u.org/news/usit-for-software>

Konkretisierung der Empfehlungen und weitere Erläuterungen⁷

1 Grundsätze und Prämissen

Die Beschleunigung und Vereinfachung von Ausgründungsprozessen ist von großer Bedeutung für einen erfolgreichen Technologietransfer aus der Forschung in die Anwendung und soll bestmöglich unterstützt werden. Die wichtigsten Ziele dieser Empfehlung sind:

- Standardisierung von Ausgründungsbedingungen: Definierte Begriffe und klare, konsistente Rahmenbedingungen für Ausgründungen vermeiden Missverständnisse und erleichtern und beschleunigen Verhandlungen und schaffen Planungssicherheit.
- Transparenz und Fairness: Durch die Verwendung einheitlicher Bedingungen wird Transparenz geschaffen. Es erfolgt eine Gleichbehandlung aller Ausgründungen und die Fairness bei Verhandlungen zwischen Universitäten, Investoren und Gründer:innen wird gestärkt.
- Faire und angemessene Partizipation aller Akteure an der Wertschöpfung.

Die Rechte an Forschungsergebnissen, die von Beschäftigten an Universitäten bzw. Universitätsklinikum im Rahmen ihrer dienstlichen Tätigkeit generiert werden, stehen laut Gesetz grundsätzlich der Wissenschaftseinrichtung (ArbnErfG u. a.) zu. Viele Einrichtungen unterstützen ihre Wissenschaftler:innen, wenn diese ein Unternehmen gründen möchten (Gründer:innen), im Rahmen der zuwendungsrechtlichen Möglichkeiten. Sie bieten unter anderem individuelle Beratungsleistungen, maßgeschneidertes Coaching und dezidierte Förderprogramme zur Weiterentwicklung von herausragenden Entwicklungsprojekten an, um die daraus hervorgehenden Ergebnisse sinnvoll durch Unternehmensgründungen in die Anwendung zu überführen – zum Nutzen der Gesellschaft und von Patient:innen. Die Einrichtungen können zur weiteren Unterstützung zusätzlich auf sehr gute, international kompetitive nationale Programme wie GoBio oder EXIST zugreifen.

Individuell verhandelte Ausgründungsbedingungen bezüglich Lizenzierung und einer Beteiligung sind mit hohem Zeit-, Kosten- und persönlichen Aufwand für alle Akteure verbunden. Häufige Gründe sind unklare und abweichende Vorstellungen über eine angemessene Berücksichtigung der Partizipation der öffentlich-finanzierten Universitäten oder Universitätsklinikum an einem möglichen wirtschaftlichen Erfolg sowie unterschiedliche Erfahrungshorizonte. Unstrittig ist, dass die Ausgründungsbedingungen gründungsfreundlich und für Spin-offs liquiditätsschonend sein sollen. Um ein Klima des Vertrauens im Sinne eines Win-Win-Prozesses zu schaffen, ist es wesentlich, einen verbindlichen Rahmen und vergleichbare Konditionen transparent bereitzustellen. Dies gewährleistet nicht nur Planungssicherheit für Gründer:innen, sondern fördert auch die Fairness für alle beteiligten Akteure. Um einen verbindlichen Rahmen zu schaffen, ist es wichtig, die Einführung von Spin-off Terms in der Universitätsmedizin so zu gestalten, dass diese für die jeweilige Einrichtung und alle Mitarbeiter:innen grundsätzlich verpflichtend sind⁸.

2 Ausgründungsprozess

Der Ausgründungsprozess ist ein komplexes Unterfangen, bei dem unterschiedliche Interessen und Erwartungen der am Ausgründungsprozess beteiligten Akteure in Einklang zu bringen sind. Das gilt insbesondere für Beschäftigte, die gleichzeitig als Gründer:innen private wirtschaftliche Interessen haben. Wesentliche Prozessschritte zwischen Gründungsteam und Universität, Medizinischen Fakultäten bzw. Universitätsklinikum sind: Vorbereitung der Verhandlungen, Erstgespräch, Informationen an alle Stakeholder, Verhandlung der Ausgründungskonditionen (Term Sheet), Abstimmung mit den Stakeholdern und Verhandlung der erforderlichen Verträge

⁷ Wenn geeignet und sinnvoll, wurden bei der Konkretisierung der Empfehlungen zum Teil Passagen aus dem Positionspapier der TransferAllianz ganz oder teilweise übernommen.

⁸ Z.B. Zentrale Verfahrensanweisung Spin-Off Terms der Charité – Universitätsmedizin Berlin.

(Lizenzvertrag, Beteiligungsvertrag, Kooperationsvertrag) und Erklärungen (Datenschutz, Nebentätigkeiten, Steuern etc.) und Unterzeichnung der Verträge.

Es sollte eine Informationspflicht für alle Mitarbeiter:innen bestehen. Entsprechend ist jedes Ausgründungsvorhaben so bald wie möglich, möglichst sechs Monate, zwingend aber mindestens drei Monate vor dem geplanten Ausgründungstermin bei der zuständigen Stelle für Technologietransfer anzuzeigen, damit ausreichend Zeit für die Klärung offener Fragen und für die Verhandlung und den Abschluss notwendiger Verträge besteht. Das gilt, auch für Gründungen, bei denen kein unmittelbarer Zusammenhang mit Geschäftsfeldern der universitätsmedizinischen Einrichtung zu bestehen scheint.

Zeitkritischer Prozessschritt ist dabei die Verhandlung der Ausgründungskonditionen, der mit einer zentralen, für die Institution und alle Mitarbeiter:innen bindenden Vorgabe deutlich vereinfacht und beschleunigt werden kann. Dennoch müssen Standardkonditionen für Spin-offs Spielraum für branchenabhängige bzw. produkttypische Besonderheiten lassen. Eckpunkte definieren daher vor allem einen verbindlichen Rahmen für Ausgründungskonditionen, der einen bestmöglichen Kompromiss zwischen einem Standard und der Berücksichtigung produkttypischer Besonderheiten darstellt, denen vorab festgelegte Werte nicht gerecht werden. **International übliche, gründungsfreundliche und liquiditätsschonende Praxis bei Ausgründungsvorhaben ist die Kombination eines (meist exklusiven) Lizenzvertrags zur Nutzung des benötigten IP mit einer offenen Minderheitsbeteiligung.**

Die Mitarbeiter:innen im jeweiligen Technologietransfer müssen alles daransetzen, dass die Verhandlungen zur Lizenzierung von IP an Ausgründungen bei vorhandenem Term Sheet innerhalb von drei bis sechs Monaten zum Abschluss gebracht werden. Voraussetzung dafür ist, dass die Turnaround-Zeit von Dokumenten pro Partei zwei Wochen nicht überschreitet. Dies erfordert den Einsatz und Willen beider Seiten zu einem zügigen Abschluss und eine Verhandlung auf Augenhöhe. Die Parteien, sowohl die an der Institution zuständigen Technologietransfermitarbeiter:innen als auch die Gründer:innen sollen dabei maximal transparent im Gründungsprozess sein.

3 Ausgründungsmodelle

Die Beteiligung an einer Ausgründung seitens des Universitätsklinikums kann entweder als unmittelbare oder mittelbare (über einen Dritten) offene Minderheitsbeteiligung umgesetzt werden. Sollte aus rechtlichen oder strukturellen Gründen keine unmittelbare oder mittelbare Beteiligung möglich sein, kommen als Variante auch andere Lösungen (wie Phantomstocks und Exit Fees) in Frage. Während es sich bei der Beteiligung um eine Mitinhaberschaft mit weitreichenden entsprechenden Rechten (z. B. Teilnahme-, Rede- und Auskunftsrechte) handelt, für die es klare gesetzliche Regelungen gibt, stellen virtuelle Anteile (wie Exit Fee, Phantom Shares) einen schuldrechtlichen Anspruch dar, der individuell in gesonderten Vertragswerken ausgestaltet werden muss. Die Komplexität solcher Konstruktionen ist in der Regel sehr hoch und erfordert zusätzlichen Aufwand. Als zentrale Voraussetzung für den Einstieg von Investoren bedarf es sowohl bei virtuellen Anteilen als auch bei der echten Beteiligung eines professionellen Beteiligungsmanagements, insbesondere bezüglich weiterer Finanzierungsrunden oder eines Exits.

Die Beteiligung durch die universitätsmedizinische Institution bietet auch den Gründer:innen verschiedene Vorteile. Sie profitieren von der professionellen Begleitung und dem Beteiligungsmanagement eines erfahrenen Gesellschafters, so dass oftmals ihre Position gegenüber Investoren gestärkt wird. Weitere Vorteile sind die Steigerung der Glaubwürdigkeit durch die Reputation der Universität, der Zugang zum Netzwerk und zu Infrastrukturen sowie die Ermöglichung

eines „back-loaded deal models“⁹. Zudem werden Interessen harmonisiert und die Ausgründung sollte das Recht haben, sich als Ausgründung der Universität bzw. des Universitätsklinikums zu bezeichnen und spezielle, eigens dafür kreierte Logos (deutsch und englisch) – z.B. Spin-off von Universität XX – zu nutzen.

Die hier genannten Eckpunkte berücksichtigen bereits die Kombination aus Beteiligung und Lizenzvertrag und können daher nicht jeweils unabhängig verhandelt werden.

4 Eckpunkte für die Beteiligungsquote

Gründungsteams können wählen zwischen der Abtretung von Gesellschaftsanteilen in Höhe von:

- a. 10-15 % offene, verdünnbare Minderheitsbeteiligung (Dilution, 15 % Basiswert, Anpassung je nach IP-Situation und Umfang geleisteter Unterstützung, wie z.B. interne Förderprogramme, möglich).¹⁰
- b. 5 % nicht verdünnbare Minderheitsbeteiligung (Anti-Dilution) bis zu einem Unternehmenswert (Postmoney) von 10 ME (Sonderfall vor allem für Spin-offs in den USA).

Im Sonderfall Digital Health beträgt die Beteiligung 8-12 % mit Dilution (s.o.).

In speziellen Fällen, zum Beispiel wenn die Gründung auf IP aus der Zeit vor dem Eintritt der Gründer:innen in die jeweilige Forschungseinrichtung basiert, muss eine individuelle Lösung erarbeitet werden.

In Ausnahmefällen – wenn die universitätsmedizinische Einrichtung nur Minderheitsinhaber an von der Ausgründung benötigtem IP oder wenn der Erwerb von offenen Minderheitsanteilen zum Nominalwert nicht möglich ist – kann auf alternative Modelle, wie schuldrechtliche Vereinbarungen, zurückgegriffen werden.

5 Eckpunkte für die Lizenzierung von IP an Ausgründungen

Bei Nutzung von geistigem Eigentum der Institution wird ein marktüblicher, meist exklusiver Lizenzvertrag mit Lizenzgebühren in Form von u.a. Milestone Payments und Royalties abgeschlossen. Die Höhe der Royalties orientiert sich u.a. am Umfang des IP-Paketes (z.B. Patente, Schutzzumfang, Alleinstellung, geografische Abdeckung), am Investitionsbedarf bis zur Marktreife, dem Reifegrad der Technologie (TRL), Benchmarks und den regulatorischen Anforderungen. Vom Lizenzvertrag profitieren alle beteiligten Erfinder:innen – auch die nicht an einer Ausgründung beteiligten – über die im ArbNErfG festgelegte Erfindervergütung.

Die Royalty-Rate beträgt je nach Entwicklungsstadium des Produkts:

- | | |
|---------------|--|
| 1 bis 4 % | für Therapeutika (small molecules, Gen- und Zelltherapien, repurposed drugs, Vakzine o.ä.) mit TLR1-4 je nach Entwicklungsstadium des Produktes, |
| 0,5 bis 1,5 % | für reine Know-how-Lizenzen, |
| 3 bis 6 % | für Medizinprodukte der Risikoklasse IIa-III (einschließlich Software als Medizinprodukt) und in-vitro-Diagnostika, |

⁹ Gründungsfreundlicher Ansatz, bei dem der Großteil der Vergütung für eine Lizenz (des Universitätsklinikums an das Spin-off) auf einen späteren Zeitpunkt verlagert wird, beispielsweise nach dem Erreichen bestimmter Finanzierungsziele oder einem Exit, damit zu Beginn das Spin-off und damit Investoren nicht durch Lizenzzahlungen finanziell belastet werden.

¹⁰ Abweichend von USIT Guide mit bis zu 25 % ist hier die Beteiligung noch gründerfreundlicher ausgestaltet.

5 bis 20 % für Medizinprodukte der Risikoklasse I und Forschungstools (je nach Reifegrad und TRL.

Weiter ist zu beachten, dass die Liquidität des Spin-offs durch eine geeignete Deal- und Meilenstein-Struktur geschützt wird.

Das Spin-off übernimmt mit Abschluss der Lizenzvereinbarung die laufenden Patentkosten. Es ist weiterhin eine rechtliche Notwendigkeit, dass die der Forschungseinrichtung vor der Gründung des Spin-offs entstandenen Patentkosten vollständig erstattet werden. Dies sollte innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren nach Gründung des Spin-offs vom Spin-off erfolgen. Bei sehr hohen Beträgen kann die Erstattung des Spin-offs auch über mehrere Geschäftsjahre verteilt bzw. zu einem zu vereinbarenden Zeitpunkt erfolgen. Die Übernahme bzw. Erstattung der Patentkosten durch das Spin-off erfolgt inklusive zu zahlender Arbeitnehmererfindungsvergütung auf alle erstatteten bzw. übernommenen Patentkosten¹¹. Die Kosten für eine eventuelle Patentverteidigung übernimmt im Allgemeinen das Spin-off.

In geeigneten Fällen wird eine jährliche Mindestlizenzgebühr vereinbart, um sicherzustellen, dass die Technologie weiterentwickelt wird. Es handelt sich zum Startpunkt meist um einen moderaten Betrag (2-20 T€/Jahr), der meist über die Zeit bis zu einer Höchstgrenze ansteigt. Minimum Royalties können u.U. mit der Mindestlizenzgebühr verrechnet werden.

Sofern relevant, werden Anti-Stacking-Klauseln, Combination-Product-Regelungen und Optionen auf künftiges IP im Feld mit aufgenommen.

Sublizenzgebühren und eine Beteiligung an Priority Review Vouchers (PRV) oder wirtschaftlich analogen Vehikeln, liegen zwischen 5 und 30 %, abhängig vom Entwicklungsstand der Technologie.

Der Universität bzw. dem Universitätsklinikum werden unentgeltliche Nutzungsrechte für Forschung und Lehre sowie Publikationsrechte eingeräumt.

Es werden keine über das Eigentum hinausgehenden Zusicherungen und Gewährleistungen (Reps & Warranties) für das IP akzeptiert.

6 Glossar

Anti-stacking Clause	Regelung, die sichergestellt, dass Lizenzgebühren unterschiedlicher Lizenzgeber nicht übermäßig kumulieren
Ausgründungsbedingungen	Bedingungen für eine Ausgründung aus der Universitätsmedizin bezüglich Beteiligung und Lizenzierung von IP (Spin-off Terms)
Back-loaded deal model	Gründungsfreundlicher Ansatz, bei dem der Großteil der Vergütung für eine Lizenz (des Universitätsklinikums an das Spin-off) auf einen späteren Zeitpunkt verlagert wird, beispielsweise nach dem Erreichen bestimmter Finanzierungsziele oder einem Exit, damit zu Beginn das Spin-off und damit Investoren nicht durch Lizenzzahlungen finanziell belastet werden.
Combination Product Clause	Regelt Royalties für Produkte, die mehrere lizenzierte aktive Substanzen beinhalten oder mit anderen lizenzierten Komponenten verbunden in den Verkauf gehen

¹¹ Diese wird auf erstattete Patentkosten fällig, da der Begriff der Bruttoeinnahmen in § 42 ArbNErfG weit zu verstehen ist, d. h. alle Vermögenswerte umfasst, die dem Dienstherrn aus der Verwertung der Erfindung zufließen. Vgl. „Genveränderungen“, LG DüDo, Urteil v. 18.01.2011 – 4b O7/10, Rn. 27 f.; OLG DüDo, 12.04.2012 – I-2 U 15/11; BGH, 05.02.2013 – X ZR 59/12, Rn. 28-39. Nach § 42 ArbNErfG Nr. 4 beträgt die Arbeitnehmererfindervergütung bei Hochschulen 30%. Die gesamte Erstattung beläuft sich demnach auf mindestens 143%.

Dilution	beschreibt die Verringerung von Unternehmensanteilen (Verdünnung) durch Kapitalisierungsmaßnahmen
Exit Fee	Schuldrechtliche Verpflichtung, die im Falle eines Unternehmensverkaufs fällig wird
IP	Intellectual Property/Geistiges Eigentum (Patente, Urheberrechte, Marken, Know-how, Software, Material, Daten etc.)
Mittelbare Beteiligung	Gesellschaftliche Beteiligung an Unternehmen durch einen externen Verwertungspartner (z. B. Ascension-Modell)
Premoney/Postmoney	Unternehmensbewertung vor (Premoney) bzw. nach (Postmoney) einer Finanzierungsrunde
Royalties	Zahlungen des Lizenznehmers an den Lizenzgeber für die Einräumung eines kommerziellen Nutzungsrechts von IP
Reps & Warranties	Zusicherungen und Gewährleistungen bezüglich der rechtlichen und finanziellen Situation des IPs bzw. der Technologie, die an das Spin-off lizenziert wird.
Spin-off (Spin-out)	Ausgründung aus der Universitätsklinik bzw. Universität basierend auf Forschungsergebnissen der Einrichtung

7 Danksagung

Die DHM dankt dem Ausschuss Forschung des Medizinischen Fakultätentages und den folgenden Expert:innen für die Ausarbeitung dieses Empfehlungspapiers: Christiane Bock von Wülfringen/Hannover, Prof. Dr. Michael Boutros/Heidelberg, Thomas Gazlig/Berlin, Dr. Ralf Krappa/Hamburg, Prof. Dr. Michael Kühl/Ulm, Dr. Tobias Neumann/Jena, Dr. Kirstin Schilling/Frankfurt am Main, Dr. Matthias Schwabe/Mainz, Christian Stein/Berlin, Prof. Dr. Bernd Weber/Bonn.