

aws IP.Coaching

In dem hier beschriebenen Fallbeispiel wird ein fiktiver Förderungsfall angenommen, der stellvertretend für zahlreiche Förderungsfälle veranschaulicht werden soll. Ob und in welchem Umfang für Ihr konkretes Vorhaben die Möglichkeit einer Förderung besteht, sowie Informationen über die Ausgestaltung einer eventuellen Förderung erhalten Sie bei den Expertinnen und Experten der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws), **T** +43 1 501 75-100, **E** 24h-auskunft@aws.at. Es kommen jedenfalls die Richtlinien und ggf. die Programmdokumente in der jeweils gültigen Fassung, die auf den Internetseiten www.aws.at veröffentlicht sind, zur Anwendung.

Unternehmensprofil

Anzahl Mitarbeiter/-innen	11
Umsatz	EUR 200.000,00
Unternehmensgegenstand	Entwicklung und Herstellung von Sensoren
Unternehmensstandort	Graz/Steiermark
Ziel/-e	Entwicklung und Implementierung einer Strategie zur maßgeschneiderten Strategie zur Nutzung des geistigen Eigentums
Investive Maßnahme bzw. Aufgabenstellung	Patentanmeldung im Rahmen der Nationalisierung

Tabelle Kapitalbedarf | Förderung/Finanzierung

Kapitalbedarf in EUR		Förderung/Finanzierung in EUR	
Patent 1 PCT	8.000,00	50 % Zuschuss	4.000,00
Patent 1 USA, China, Japan, ... (3 J)	25.000,00	50 % Zuschuss	12.500,00
Patent 2 PCT	8.000,00	50 % Zuschuss	4.000,00
Patent 2 USA, China, Japan, ... (3 J)	25.000,00	50 % Zuschuss	12.500,00
TOTAL	66.000,00	TOTAL	33.000,00

Neben den Zuschüssen stellen auch die für das Unternehmen kostenlosen Beratungsleistungen durch die aws eine Förderung mit einem Förderungsbarwert von rd. EUR 55.000,00 dar.

Ein junges Technologieunternehmen entwickelt neuartige Sensoren, für welche sich vielfältige Anwendungsmöglichkeiten eröffnen. Mit Hilfe eines Patentanwalts wurden bereits zwei Patentanmeldungen in Österreich durchgeführt. Leider mangelt es dem kleinen Team aber am Know-How und den zeitlichen Ressourcen, die adäquate Strategie zur umfassenden Nutzung seines geistigen Eigentums zu entwickeln. Auch einige potenzielle Investorinnen und Investoren haben angedeutet, dass sie eine solche IP-Strategie erwarten.

Bei einer Informationsveranstaltung erfährt die Geschäftsführerin vom Angebot der aws, die IP-Strategie gemeinsam mit Expertinnen und Experten der aws zu entwickeln. Da gerade ein Call für aws IP.Coaching offen ist, wird umgehend ein Antrag gestellt. Dabei wird auch gleich ein Antrag für die Finanzierung der Patentierungskosten des anstehenden PCT-Verfahrens gestellt.

Da für den Antrag alle gewünschten Unterlagen sorgfältig ausgefüllt wurden, erhält das Unternehmen bereits nach einigen Tagen einen Förderungsvertrag für die Potenzialanalyse (Modul 1), dem ersten Modul des Programms aws IP.Coaching. Nach telefonischer Terminvereinbarung findet ein 2,5-stündiges Gespräch in der aws statt, in dem die Stärken und Schwächen der Technologie, die Marktchancen und mögliche Vorgangsweisen für die Erlangung von Schutzrechten erörtert werden. Die Resultate dieses Gespräches, der auch wertvolle Daten für eine Abschätzung der Marktpotenziale enthält, wird dem Unternehmen übermittelt.

Zwei Monate später nach positiver Beschlussfassung der Jury erhält das Unternehmen einen weiteren Förderungsvertrag für das Coaching (Modul 2). Als Coaches für die Entwicklung der IP-Strategie besuchen zwei aws Mitarbeiterinnen den Firmensitz des Unternehmens und vereinbaren einen Plan für das Coaching mit drei Workshops innerhalb der kommenden zwölf Monate. Im Zuge eines Workshops wird in Detail analysiert, auf welche Länder der Patentschutz ausgeweitet werden soll. Danach werden in einem weiteren Vertrag Zuschüsse (Modul 3) für die Patentierungskosten in ebendiesen Ländern gewährt.

Ablauf der Förderung

Ankündigung von offenem Call für aws IP.Coaching seitens der aws → gemeinsamer Antrag für alle drei Förderungsmodule (Zuschüsse optional) → nach positiver Prüfung Durchführung der Potenzialanalyse → bei positiver Jury-Entscheidung Förderungsvertrag für IP.Coaching und Zuschüsse → gemeinsamer Plan für Coaching (Inhalte, Zeitplan für 6 bis 12 Monate etc.) → Entwicklung von IP-Strategie in mehreren Workshops (gem. mit Unternehmensführung) → Auszahlung der Zuschüssen zur Implementierung der IP-Strategie, auch schon parallel zu Coaching (nach Erfüllung von etwaigen Meilensteinen)

