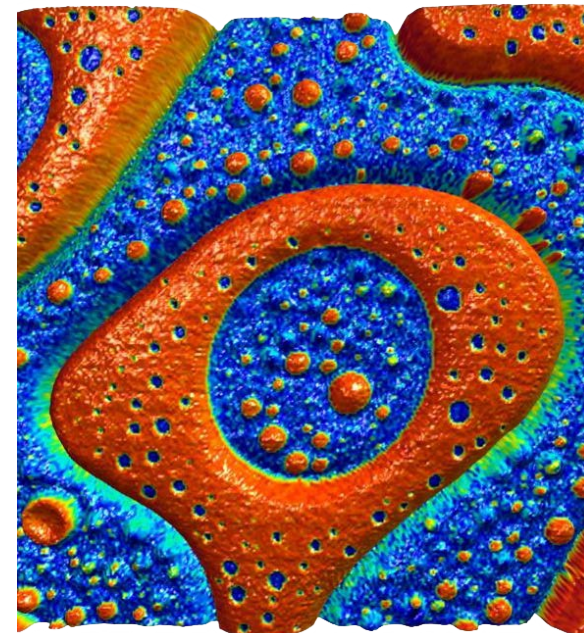
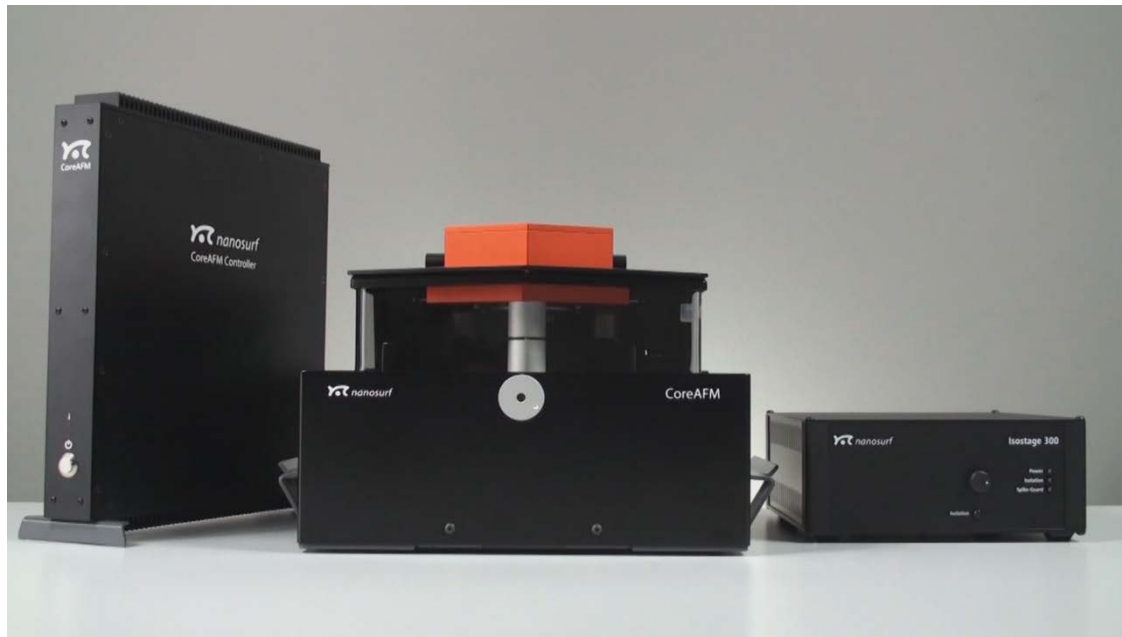


# Wie sichert man Innovation und IP? Erfahrung mit einem Joint-Venture im High-tech Bereich

Dr. Urs Matter, CEO Nanosurf AG, Liestal



Polymer  
blend of  
SBS – PS  
Image size  
10.5  $\mu\text{m}$  x  
10.5  $\mu\text{m}$

Das China Ministry of Education wollte ein kompaktes, preiswertes STM mit atomarer Auflösung für ein Nano-education Programm auf High-school Ebene.

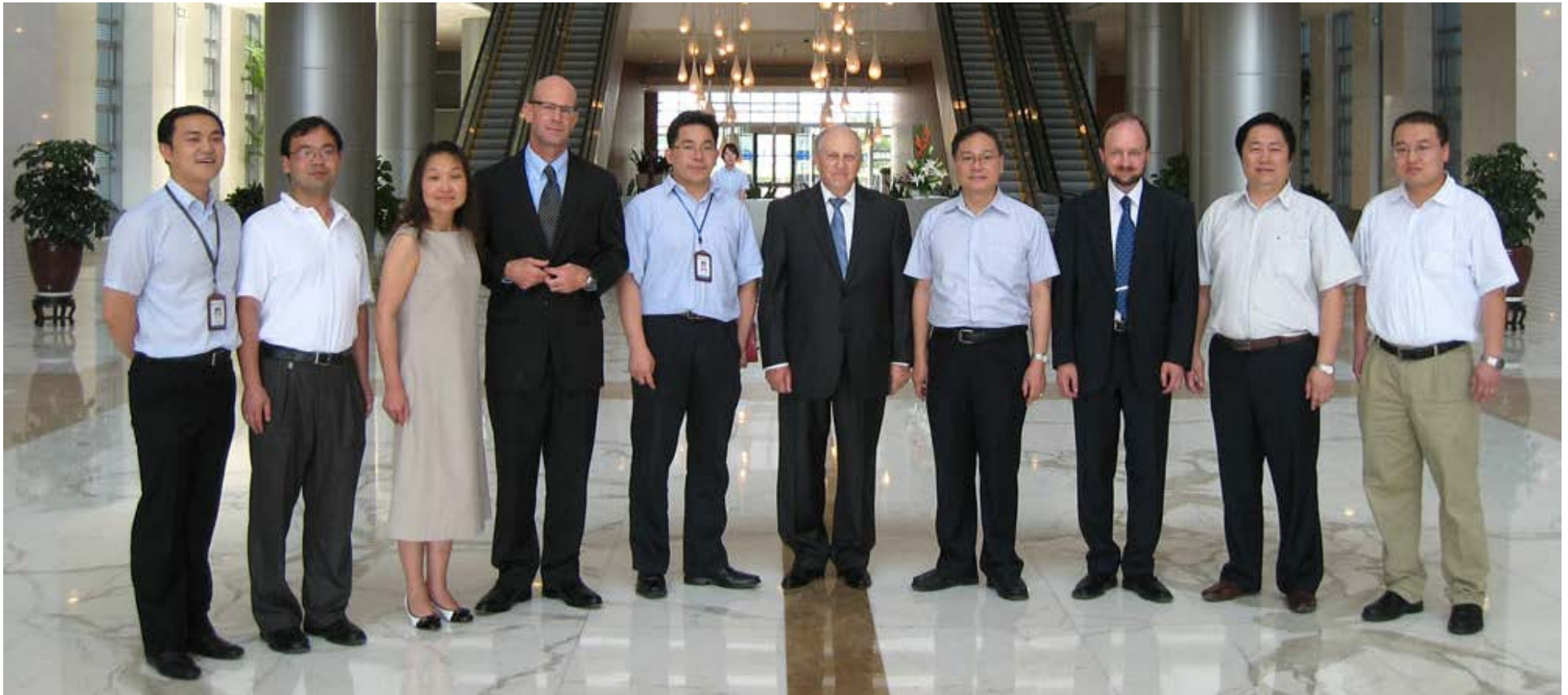
Stückzahlen: Mehrere 100 pro Jahr; Potential 10 ... 50'000 à 10'000 CHF = 100 – 500 M CHF

Voraussetzung: Made in China



Gründungsteam Joint-Venture Nanosurf – Hzs, Oktober 2010

Suzhou Industrial Park (100 km von Shanghai)







## **Joint-Venture, April 2011**

Hzs-Management: 60%

Chinese VR: 20%

Nanosurf: 20% (Demo-Geräte, STM Design Patent)

JV macht Endmontage STM

JV macht Gesamtvertrieb für Nanosurf in China



## Wichtige JV Vertragspunkte

JV darf nur in China verkaufen

JV darf ohne Zustimmung von Nanosurf keine Weiterentwicklung der Produkte machen



## Technologieschutz

- Wir gehen davon aus, dass unsere chinesischen Partner versuchen werden, unser Produkt zu kopieren.
- Kritische Produktionsschritte bleiben in der Schweiz.
- Es werden (fast) keine Geheimnisse an die chinesischen Partner übertragen.
- SW Source-Code und ASIC Design bleiben geheim.
- Wir investieren viel in den Aufbau einer Partnerschaft mit dem JV Team – Fokus gemeinsamer Markterfolg.





## Lessons learned (1)

- Das Wichtigste sind ehrliche und loyale Geschäftspartner.
- Ein effektiver Technologieschutz funktioniert schlecht über Patente – besser über Geheimhaltung und Schutzmassnahmen (z.B. ASIC).
- Eine Kontrolle aus der Schweiz ist nicht möglich oder bedingt eine klare Mehrheit der Firmenanteile.
- Ein enger Kontakt mit den Partnern und viele Reisen nach China sind nötig.



## Schlussfolgerung

Obwohl man einen langen Atem braucht, wird man auf jeden Fall am Ende belohnt.

Besten Dank für ihre Aufmerksamkeit!