

# Wissen ist Geld

## Medizinische LMU-Fakultät will Knowhow vermarkten

Dass der Rektor der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität von der Idee begeistert war, ist nicht verwunderlich. Immerhin verspricht die neue Gesellschaft der medizinischen Fakultät eine zusätzliche Einnahmequelle für die Uni zu werden. „Die Erfahrungen der LMU international nutzbar zu machen und damit in Zeiten der klammen Haushalte Geld zu verdienen“ sei sehr erfreulich, erklärte Rektor Bernd Huber bei der offiziellen Vorstellung der neuen Firma LMU Munich Medical International GmbH (LMU-MMI).

Seit März ist die Gesellschaft aktiv, die das Know-how und die Expertise „einer der führenden medizinischen Fakultäten Europas“ vermarkten will. „Warum alles umsonst abgeben?“, habe man sich gefragt, erzählt Dekan Dietrich Reinhardt. Das vorhandene Wissen sei eine finanzielle Ressource, die man nicht ungenutzt lassen dürfe. Ein Schwerpunkt der Arbeit liege in der Beratung anderer medizinischer Fakultäten bei der Umsetzung von Studienreformen, sagt Frank Christ, Geschäftsführer der LMU-MMI. In diesem Bereich habe München mit der Einführung des praxisorientierten Ausbildungskonzepts „Mecum“ eine Vorreiterrolle – auch wenn das Konzept in der Münchner Praxis aus Sicht der Studenten noch schwere Mängel aufweist.

Entsprechende „Faculty-Development-Kurse seien bereits in Leipzig, Salzburg und Tokyo durchgeführt worden, so Christ. Darüber hinaus sollen Kurse für

Notfallmedizin im Simulationszentrum an der Schillerstraße, Schulungen für Krankenhaus-Manager sowie spezielle Fortbildungsprogramme für Ärzte und Wissenschaftler angeboten werden. Die GmbH selbst werde nur aus einer kleinen Kernmannschaft bestehen, die dann die Mannschaften für Projekte aus den Mitarbeitern der medizinischen und anderer Fakultäten rekrutiere.

Als Partner hat die LMU die Gesellschaft Harvard Medical International (HMI) gewonnen, mit der man bereits seit zehn Jahren zusammenarbeitet. Sie soll nun vor allem für internationale Projekte – etwa in Dubai – Türen öffnen. „Wir orientieren uns sehr stark an der HMI“, erklärt Christ, allerdings werde man nicht nur gemeinsame, sondern auch eigenständige Projekte annehmen.

Wie viel Geld die GmbH tatsächlich einnehmen wird, darüber will Frank Christ nichts sagen. Aber profitabel soll die Gesellschaft von Anfang an sein. Die vergleichbare Einrichtung in Harvard setzt 16,5 Millionen Dollar pro Jahr um. Allerdings dürfte selbst bei sprudelnden Einnahmen in der ersten Zeit nicht viel Gewinn abfallen, sagt Dekan Reinhardt. Denn um die Fortbildungsprogramme zu entwerfen, werde man erst einmal Geld ausgeben müssen. *Martin Hammer*