

Wie aus Erfindungen und Patenten Geld wird

Die Sicherung und Vermarktung von Erfindungen

Die Sicherung und Vermarktung einer Erfindung ist eine Thematik, die nicht ohne Tücken ist, und mit der sich ein privater Erfinder in seinem Keller ebenso beschäftigen muss, wie kleine und mittelständische Unternehmen oder große Konzerne. Letztere haben feste Strukturen und Abläufe für diesen Prozess und durchlaufen diesen regelmäßig.

Es sind die privaten Erfinder, also die Unternehmer von morgen und oftmals auch die kleineren und mittelständischen Unternehmen, die nicht wissen, welche Schritte sinnvoll sind und in welcher Reihenfolge diese begangen werden sollen.

Der optimale Schutz für das Patent

Der erste Schritt zum Schutz ist die Anmeldung zum Patent

Das Deutsche Patentamt schreibt auf die Frage nach dem Sinn des Patentschutzes: „Die Bedeutung des Patents liegt in erster Linie darin, innovative Produkte und Verfahren vor unerwünschter Nachahmung zu schützen. Patente belohnen ihren Anmelde durch die Gewährung eines zeitlich befristeten und räumlich begrenzten Nutzungsmonopols“(<http://www.dpma.de/patent/patentschutz/index.html>).

Es ist wichtig zu wissen, dass die Anmeldung eines Patents sicherlich eine Form des Schutzes darstellt und das in einem größerem Umfang und schon viel früher als viele Erfinder wissen. Gleichzeitig ist es aber nicht der beste Schutz gegen die Nachahmung, so wie es das Patentamt ausdrückt. Jeder bilaterale Vertrag (Lizenzvertrag) gibt den Vertragspartnern, hier insbesondere dem Erfinder, die Möglichkeit viel weitreichendere Schutz- und Kontrollmechanismen zu installieren, als dies über die Patentanmeldung möglich ist. Bei Lizenzverträgen gibt es innerhalb des geltenden Rechts keine Einschränkungen dessen, was vereinbart werden kann.

Zunächst sei gesagt, dass bereits die Anmeldung Patentschutz gewährt, sobald die Anmeldung bei dem Patentamt (bestätigt) eingegangen ist. In Deutschland allerdings gilt das Recht des Schnelleren: Wer zuerst anmeldet, bekommt das Patent zugesprochen. Nicht nur aus diesem Grund ist daher eine zügige Anmeldung vom Vorteil.

Das Patent verleiht Schutz und die ständig weitreichenderen Gesetze zum Schutz des geistigen Eigentums dehnen den Bereich des Patentschutzes konstant aus. Kommt es so z.B. dazu, dass ein Patentverletzer die nach dem Patent gefertigten Produkte auf einer Messe präsentiert, reicht eine einfache und extrem günstige einstweilige Verfügung, um hier sehr publikumswirksam, vor den Augen der anderen Messebesucher, die eigenen Interessen zu schützen. Die Patentschrift in der Hand, ein schneller Besuch beim Amtsgericht und weniger als €200 Aufwand verhelfen hier bereits zum Recht. Ebenfalls sehr wirksam ist es, Kunden des Patentverletzers die Nutzung der erworbenen Technologie zu untersagen. In beiden Fällen wird die Motivation des Patentverletzers, sich mit dem Erfinder oder Patentinhaber zu einigen, schnell sehr groß.

Die Vermarktung

Der Vermarktung der Patente ist mit dem reinen Schutz allerdings noch nicht gedient. Hierzu gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- Das patentierte Know-How selbst vermarkten
Das ist sicherlich ein guter Weg, braucht allerdings die nötigen Ressourcen, um dieses auch mit der gebotenen Effizienz umzusetzen. Oftmals fehlt es dem Erfinder als Einzelkämpfer und kleineren Unternehmen an den Ressourcen, um dieses zu leisten. Entweder findet der Patentinhaber einen Investor oder einen strategischen Partner, der bei der Umsetzung unterstützt. Es ist darüber hinaus sehr schwierig, die passenden Partner zu identifizieren, die richtige Ansprache zu finden und die gewünschten Unterlagen in der von diesen Partnern erwarteten Qualität zu liefern. Dies liegt erfahrungsgemäß häufig außerhalb der Kernkompetenz des Erfinders.
- Das patentierte Know-How verkaufen
Hier trifft die hohe Erwartung des Erfinders auf die hohe Einstiegshürde des Kaufpreises für einen Interessenten. Beide Seiten müssen sich zur Einigung erheblich annähern und Wege finden, wie eine Einigung erzielt werden kann. Zu beachten ist hierbei, dass nach dem Verkauf das Know-How weg ist. Der Erfinder hat dementsprechend keinen Einfluss mehr darauf, was mit seinem Know-how passiert, und vor allem ob überhaupt etwas passiert. Dies kann eine extrem unbefriedigende Situation sein.
- Das patentierte Know-How lizenzieren
„Dreimal lizenziert ist besser als einmal verkauft“, sagte ein alter Microsoft Lizenz-Guru. Recht hat er! Lizenzen zeichnen sich dadurch aus, dass die Einstiegshürde für einen Lizenznehmer relativ niedrig ist. Die Laufzeiten sowie alle weiteren Bedingungen sind von beiden Parteien im Zuge der Lizenzverhandlungen frei verhandelbar!

Die Patentlizenzierung: Vorteile bei Handlungsspielraum und Profitabilität

Moderne Lizenzmodelle sehen verschiedene Stufen und Arten von Lizenzen vor, die sowohl den nachhaltigen Schutz, als auch langfristigen Einnahmen für den Erfinder oder Lizenzgeber vorsehen.

Einnahmen aus Lizenzgeschäft sind betriebswirtschaftlich extrem attraktiv, da sie zu 100% Ertrag, d.h. Profit, darstellen! Gleichzeitig erreicht die Vermarktung über Lizenzierung eine bestmögliche und hochgradig effiziente Vermarktung in alle Branchensegmente hinein, die für das Produkt relevant sind.

Ein Patent ist maximal für 20 Jahre gültig, wenn sämtliche patenterhaltende Maßnahmen unternommen werden. Die Zeit läuft also mit der Anmeldung und der Vorsprung, gesichert durch die Anmeldung zum Patent, wird täglich geringer. Die Lizenzierung verschafft dem Erfinder sogenanntes „Speed-to-market“, da er die Entwicklung zur Marktreife, die Produktion und die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service auslagern kann. Die richtigen Lizenznehmer können hierbei die Positionen einnehmen, mit der sich der Erfinder nicht auskennt, oder nicht die notwendigen Ressourcen haben. Der Rückzug auf die Ebene des Know-How-Trägers und Entwicklungsspezialisten ist für den Erfinder meistens die sinnvollste und langfristig ertragreichste Position. Alle anderen Bereiche übernehmen die Lizenznehmer, die über Lizenzverwerter entsprechend im Interesse des Erfinders akquiriert und geführt werden können. Im besten Fall entsteht hier eine langfristige Partnerschaft zwischen Erfinder und Lizenznehmer, die sich besonders bei Weiterentwicklungen positiv auswirken kann. Auch Folgeerfindungen können hier bei Relevanz für den Lizenznehmer, einfacher platziert werden.

Die Lizenzierungsangebote in der Praxis

Folgende Lizenzangebote kommen so zum Beispiel im Bereich der erneuerbaren Energien bei der energy patents GmbH zum Einsatz:

- Know-How-Lizenzen, zum Erwerb des technischen Know-Hows mit vollem Einblick in sämtliche Funktionalitäten der Technologie und Unterstützung bei der Herstellung der Serienreife sowie Produktionsvorbereitungen
- Fertigungslizenzen, mit Stückzahlabhängigen Royalties (Lizenzgebühren) für bestimmte Anlagengrößen (zur Regelung der Produktionsstückzahlen und des Profitshares)
- Betriebslizenzen, die die Abrechnung des Produktionsvolumens (z.B. kWh) jedes Systems regelt.

Darüber hinaus ist im Rahmen eines bilateralen Vertrages, welches der Lizenzvertrag ist, alles vereinbar worauf sich beide Parteien einigen. Es gibt keinen besseren Schutz für das geistige Eigentum des Lizenzgebers (Erfinders) als ein solcher Lizenzvertrag.

Der Autor, Maurice Hofmann, ist Geschäftsführer der energy patents GmbH. Die energy patents konzentriert sich auf die Vermarktung von Neuentwicklungen im Segment erneuerbarer Energien und Technologien zur Vermeidung von CO₂-Emissionen.