

# Leitfaden für die Markteinführung von Erfindungen

---

## Grundsätzliche Überlegungen

Es gibt einen Zeitpunkt, zu dem ein Erfinder mit seiner Idee/Projekt aus dem Elfenbeinturm an die Öffentlichkeit treten muss. Damit setzt er sich den geschriebenen und ungeschriebenen Gesetzen des offenen Marktes aus. Oft hört man die Aussage, dass jeder Erfinder von möglichen Partnern über den Tisch gezogen wird. Das kann ich weder bestätigen noch widerlegen. Denn auch hier gilt „der Ton macht die Musik“ und jeder Erfinder ist in dieser Kapelle ein eigenes Instrument. Vor allem gilt, wer mit Angst seine Idee/Projekt jemandem vorlegt, steht auf schlechtem Boden.

Als selbständiger Designer habe ich lange im Auftrag verschiedener Industrien gearbeitet und kann diese Erfahrung nun als Entwickler/Erfinder verwenden. Die nachfolgenden Gedanken entspringen aus den eigenen Erfahrungen mit Patenten/Projekten, die den Weg auf den Markt gefunden haben und solchen, die immer noch in der Schublade schlummern. Die Überlegungen sollen dem Leser eine Hilfe sein, sich und seine Erfindung möglichst gut in diesen Markt zu tragen.

Vorab einige Begriffsdefinitionen

## Was ist eine Erfindung

Erfindungen können aus verschiedenen Situationen entstehen:

- Entwicklung (neues aus verschiedenen bekannten Technologien/Patenten)
- Entdeckung (mehr oder weniger zufällig entstandenes)
- Erfindung (gezielte Erarbeitung von Neuem)

Aus allen drei Bereichen kann eine schutzwürdige Erfindung hervorgehen, wobei der Erfindungsgrad unterschiedlich sein kann:

- grundsätzliche Idee
- grundsätzliche Idee die mit Definition von Einsatzmöglichkeiten
- Erfindung mit detaillierten Plänen/Berechnungen/Kosten
- Erfindungen mit Funktionsprototypen

Diese unterschiedlichen Stadien haben einen direkten Einfluss auf den Wert einer Erfindung. Was eine Erfindung ist, ist nach dem Patentgesetz recht genau definiert (Neuheitsanspruch). Der Spielraum aller Beteiligten (Erfinder/Ämter/Unternehmer/Anwälte) bei Entscheidungen oder bei einem Streitfall ist aber gross. Es gibt wohl kaum ein Patent, das unbeschädigt durch die verschiedensten Instanzen kommen würde, die Gründe dazu sind vielfältig. Dies soll keine Angst aufkommen lassen, es soll einfach aufzeigen, dass alles was geschrieben ist auch unterschiedlich interpretiert werden kann.

## Was ist der Wert einer Erfindung

Jede Erfindung ist das persönliche Kind des Erfinders. Er ist überzeugt, dass die Welt nur auf diese gewartet hat und dementsprechend ist seine Erwartung an mögliche Partner.

- Der Erfinder erwartet von einem möglichen Partner neben dessen vollen Einsatz für diese Erfindung auch unmittelbar eine finanzielle Entschädigung für seine Vorarbeiten.
- Der Partner sieht in der Idee, neben einem möglichen Produkt vor allem den Aufwand, der für eine Markteinführung noch nötig ist. Und er hat keine Garantie, dass der Markt dieses Produkt auch aufnimmt.

Wichtig zu Wissen ist, dass sich die Kosten von einer Idee (Erfindung) bis zum marktreifen Produkt um einen Faktor 20 – 50 steigern können. Und das ohne Garantie für einen Markterfolg.

Meine grundsätzliche Definition des Wertes einer Erfindung ist:

***Eine Erfindung ist so viel Wert,  
wie ein möglicher Partner bereit ist, dafür zu bezahlen.***

Das bedeutet nicht, dass man eine Erfindung unter ihrem Wert verschachern muss. Aber man sollte versuchen, deren Wert realistisch einzuschätzen. Und das sehen beide Parteien unterschiedlich.

### **Die Sprachkultur der Partner**

Es ist klar, dass diese beiden Parteien (Erfinder/Verwerter) unterschiedliche Sprachkulturen haben. Oft ist es schwierig, diese beiden Standpunkte im direkten Kontakt auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Beide fühlen sich unverstanden. Erfinder haben oft Angst vor einer Übervorteilung durch den Partner. Und der Partner nimmt den Erfinder oft als Spinner ohne Realitätssinn wahr.

In dieser Situation kann eine Mediation, d.h. eine Drittperson zu einer besseren Verständigung führen.

### **Was ist das Schutzrecht**

Eine wichtige Frage für den Erfinder ist, Schutzrecht erstellen oder nicht. Bereits die Formulierung eines Schutzrechtes erfordert viel Erfahrung und sollte im Zweifelsfalle mit einer Fachperson zusammen gemacht werden (Kosten). Eine falsche Formulierung kann im Endeffekt das ganze Schutzrecht nutzlos machen. Beispielsweise können genaue Materialdefinitionen oder exakte Masse eine Umgehung eines Schutzrechtes recht einfach machen. Für die beiden Varianten, Geheimhaltung oder Schutzrecht, gibt es sachliche Gründe.

Die Geheimhaltung wird von vielen als die bessere Variante betrachtet. Dies bedingt allerdings, dass mindestens ein Bauteil „geschlossen“ ist und damit geheim gehalten werden kann. Vereinbarungen und Verträge in dieser Situation sind komplex und sollten immer in Zusammenarbeit mit Fachpersonen gemacht werden.

Beim Schutzrecht erfolgt eine Veröffentlichung und damit die Gefahr, dass dies umgangen oder kopiert wird. Eine Kontrolle von Produkten auf allen/anderen Märkten ist schwierig oder sehr aufwändig. Und in einem Streitfall kann davon ausgegangen werden, dass mit dem Erfinder eine schwache, mit dem Partner (Unternehmer/Firma) eine potente Partei einander gegenüberstehen.

Die wohl wichtigste Überlegung ist der Zeitpunkt einer Schutzrechteingabe. Mit der Eingabe erfolgt der Startschuss für einen Ablauf, bei dem die Termine nicht mehr verändert werden können und die Kosten jährlich zum Teil enorm zunehmen.

Die Erstanmeldung in einem Land ist billig und schnell gemacht. Zwingend ist aber nach dem Ablauf eines Jahres der Weiterzug in anderen Ländern (Priorität Europa/International). Dies ist mit erheblichen Kostenfolgen verbunden. Wenn man diese finanzielle Kraft nicht hat wird das Risiko, ein Schutzrecht nur noch im Anmelderland aufrechterhalten zu können, gross.

### **Fachleute beiziehen**

Ich habe einige Male darauf hingewiesen, dass der Beizug von Fachpersonen (Patentanwalt, Wirtschaftsanwalt, Verhandlungspartner etc.) wichtig ist. In der Regel sind diese Fachleute nicht gratis. Trotzdem gibt es einige Möglichkeiten zu Partnerschaften.

Auch als Erfinder kann man sich in alle Bereiche (Patente/Verträge etc.) einlesen und so fundierte Entwürfe mit einem erweiterten Kreis (Netzwerk) diskutieren und anschliessend den Fachleuten vorlegen. Damit kann man die Kosten reduzieren.

Fachleute können in der Regel abschätzen, wie gut eine Idee/Projekt eine Chance (technisch, wirtschaftlich) zur Marktreife hat. Das könnte dazu führen, dass sich diese Personen mit der vertraglichen Vereinbarung einer späteren Beteiligung am möglichen Erfolg des Projektes kostenlos zur Mitarbeit verpflichten. Eine solche Vereinbarung ist gleichzeitig auch eine Wertung des Projektes.

Eine Warnung möchte ich anfügen. Es gibt eine Vielzahl von „Beratern“ die gegen Honorar Erfindungen begutachten, mit vielen Versprechungen ihr Netzwerk anpreisen und praktisch den Erfolg „versprechen“. Ich habe viele davon angesehen und einige ausgetestet. Mein Urteil ist vernichtend; wer gegen Honorar Beratungen anbietet, kostet viel und bringt zum Schluss kaum etwas. Für mich steht fest, je nach Situation der Erfindung (siehe S. 1) muss ein Berater die Fähigkeit haben, den Wert des Projektes einzuschätzen und seine Beratung mit entsprechender Beteiligungsvereinbarung leisten. Wer dafür einfach Honorar will, verdient mit der Unerfahrenheit des Erfinders.

### **Kontakte aufnehmen**

Mit einer Idee an einen möglichen Partner heranzutreten birgt immer ein gewisses Risiko. Wie kurz erläutert, haben beide Parteien unterschiedliche Sprachkulturen und auch unterschiedliche finanzielle Interessen. Für einen möglichen Partner gibt es auch eine Vielzahl von Gründen (nicht nur böartige), sich nicht an einem Projekt zu beteiligen. Es liegt im Interesse des Erfinders, dass in diesem Falle nicht zu viel von der Erfindung offen gelegt wurde. Dazu ist ein schrittweises Vorgehen bei einer Kontaktnahme mit möglichen Partnern wichtig. Auch hier gilt, wer keine Erfahrung besitzt sollte sich von Fachpersonen beraten lassen.

Grundsätzlich muss eine Präsentation mit speziell erstellten Unterlagen erfolgen. Einem möglichen Partner soll die Idee in verschiedenen Stufen unterbreitet werden.

1. Ein Kurzbeschreibung über Idee und Anwendung
2. Detailliertere Angaben zu Ausführung und Funktion, ohne den Kern der Erfindung offen zu legen

### 3. Alle Angaben zur Idee/Projekt/Erfindung

Alle Kontakte zu möglichen Partner sollten immer mit Kopien, Lieferscheinen, Gesprächsprotokollen, Geheimhaltungserklärungen etc. gut dokumentiert werden. Verschiedene Unterlagen (Lieferschein, Geheimhaltung, Vereinbarungen) sollten vom Partner gegengezeichnet werden. Damit wird es nicht mehr so einfach, eine Idee zurückzuweisen und später selber weiter zu verfolgen.

Es ist auch klar, dass ein möglicher Partner den Erfinder „scannt“. Er wird herausfinden, welche Potenz der Erfinder hat. Daher ist ein zu früh angemeldetes Patent nachteilig, das warten auf den Ablauf der Prioritätsfrist kann bereits zu einer kostenlosen Weiterbearbeitung führen. Es ist aber auch klar, dass dies dem Partner auch Nachteile bringt (Drittkopierer).

#### Auswahl der Kontakte

- sorgfältige Auswahl der Kontakte bezüglich Eignung als Partner im Sinne von
  - o passend zur Idee/Erfindung
  - o Marktfähigkeit als Hersteller und/oder Vertreiber
  - o wirtschaftliche Potenz
  - o Firmenkultur
- sorgfältige Auswahl der Zielpersonen
  - o Geschäftsleitung/Direktion
  - o Bereichsleiter/Abteilungsleiter

#### Auswahl der Schritte zur Offenlegung

- das schrittweise Vorgehen trägt dazu bei, dass die Partner sich besser kennen lernen und Vertrauen geschaffen wird.
- Weigert sich ein Partner in diesen Phasen Dokumente zu unterzeichnen, ist sicher Vorsicht geboten. Für mich ist klar, wer hier argumentiert „haben wir noch nie gemacht / wir sind faire Partner / Sie können uns Vertrauen“ wird auch zu späteren Zeitpunkten ein schwieriger Partner. Solche Kontakte breche ich ab.
- Im Verlauf der Kontakte sind auch Vereinbarungen zu treffen wie z.B.
  - o Verteilen von Aufgaben
  - o Verteilen von Kosten / Entschädigungensolche sind immer schriftlich zu erstellen und wenn nötig mit einem Berater zu kontrollieren
- bei eine Rückzug von Kontakten sind ebenfalls alle Schritte schriftlich zu dokumentieren (Absagen, Rückgabe Dokumente etc.)

#### **Schlussbemerkungen.**

Für eine Zusammenarbeit zwischen Erfinder und Partner ist immer Vertrauen nötig. Das beginnt beim ersten Kontakt. Wer mit Abwehrhaltung in solche Gespräche einsteigt, wird kaum Vertrauen schaffen. Aber eine gesunde Vorsicht darf auch ein Partner nicht abschrecken. Aus dem Ablauf von Kontakten und Gesprächen ist ersichtlich, wie ernst es den Parteien ist und so kann jederzeit entschieden werden; weiterverhandeln oder abrechnen.

K. Weber

design-products@bluewin.ch