

Patente und?

Möglichkeiten
Verkauf, Lizenz, Kooperation, ...
Entscheidungshilfen
Beispiele aus der Praxis

Wolfgang Müller

Steinbeis-Transferzentren Villingen
Schwedendammstraße 6
78050 Villingen-Schwenningen

Tel.: 0 77 21 / 2 86 83

Fax.: 0 77 21 / 2 86 22

E-Mail: mueller@steinbeis-infothek.de

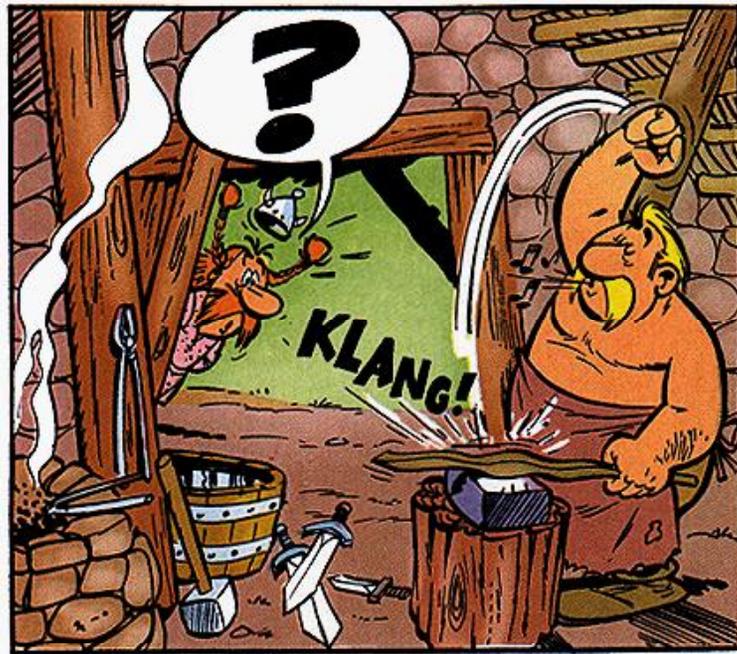


Die Harley fürs Wohnzimmer



Steinbeis-Transferzentrum Infothek, Villingen-Schwenningen

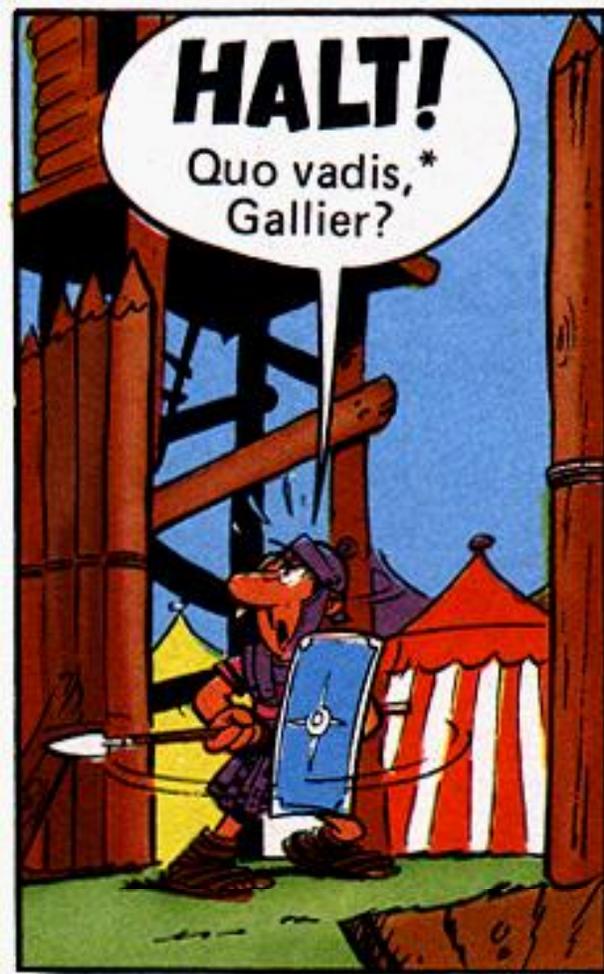
Waffen - Patente



Waffen sind Werkzeuge deren man sich im Kampfe bedient. Je nachdem ob die Waffen zum Angriff oder zur Verteidigung dienen spricht man von Trutzwaffen oder von Schutzwaffen

Bilder aus Asterix "DER GALLIER"

Patent als Schild



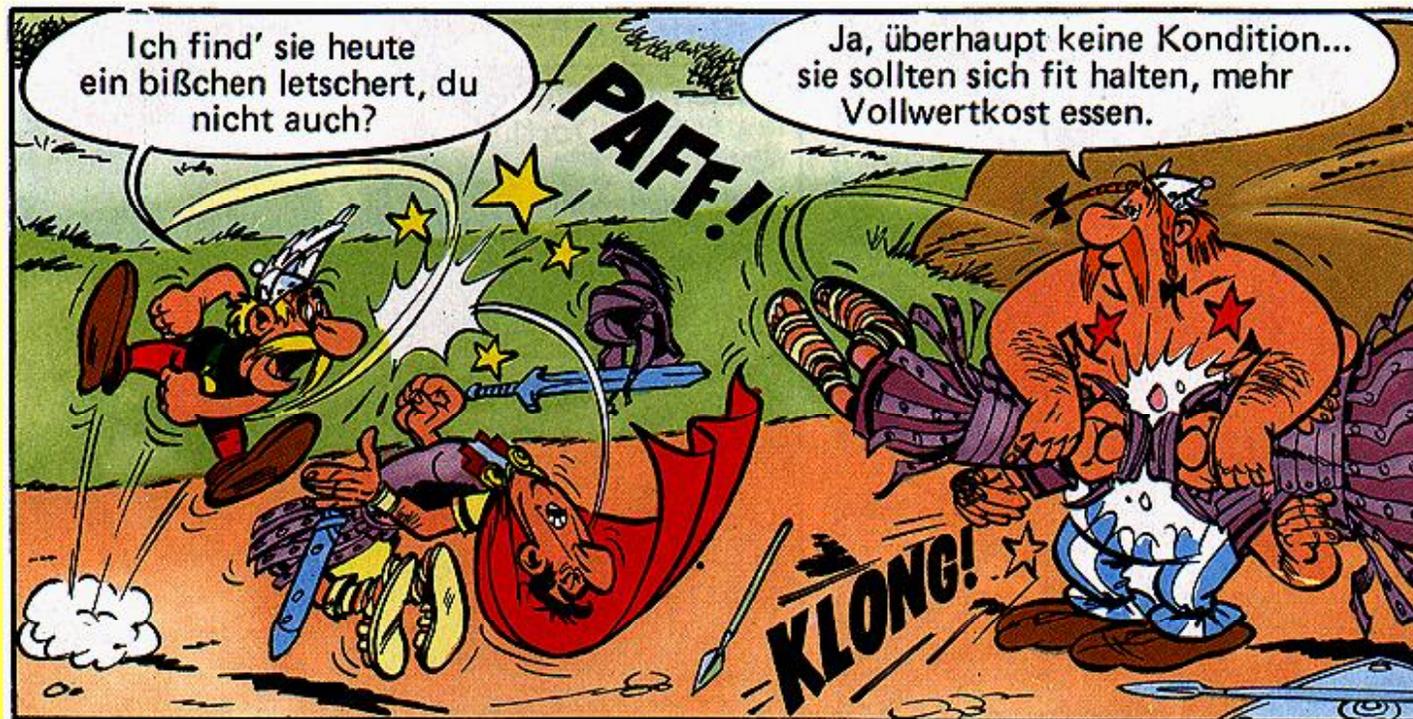
Schutz vor Ideenklau
Alleinstellungsmerkmale über
größere Zeiträume
Schutz in ausländischen
Märkten

Schutz vor in- und
ausländischen Wettbewerbern
Schutz vor Angriffen

Bilder aus Asterix "DER GALLIER"

Patent als Waffe

Aggressive Preisstrategie
Expansion in in- und ausländische Märkte
Abstecken von Claims
Verlängerung des Produktlebenszyklus
Hidden Champions



Neue Produkte und Verfahren für die Zukunft aus Unternehmenssicht

Wege der Produktsuche

- Entwicklung im eigenen Haus
- Auftrag an externe Entwickler
- Kauf von Patenten oder Lizenznahme
- Kauf anderer Unternehmen
- Kooperation

Neue Produkte und Verfahren

aus Sicht des Ideengebers

Verkauf

Lizenzen geben

Kooperationen

Selber machen

Aufgeben

Produkt-Wünsche der Firmen



Serienreife



Ver-Käufermarkt

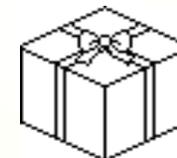
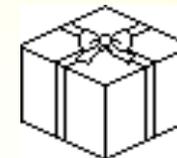
Keine Investitionen

Kein Personal

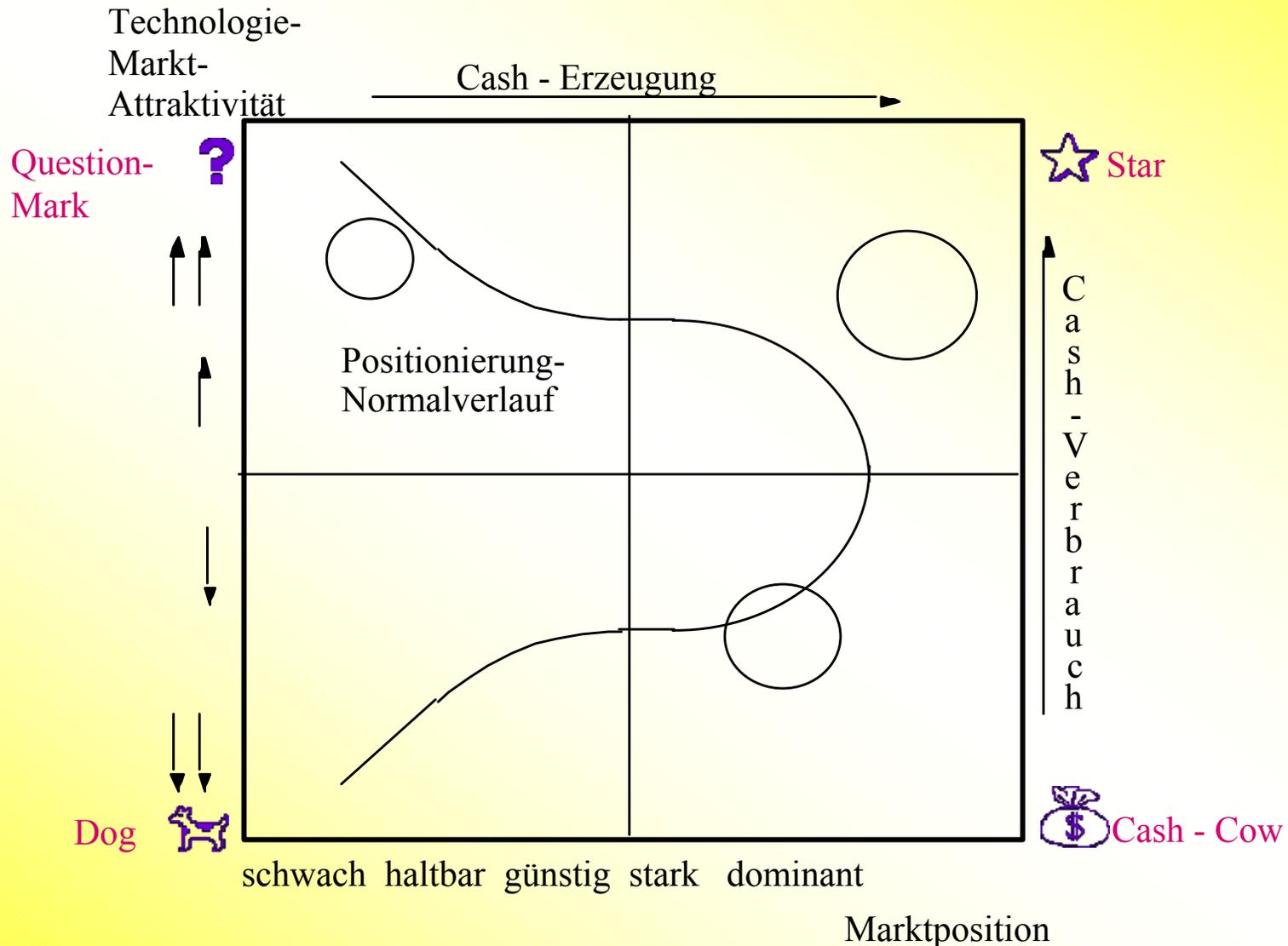
Großer Gewinn

Wenig Input

Langer Lebenszyklus



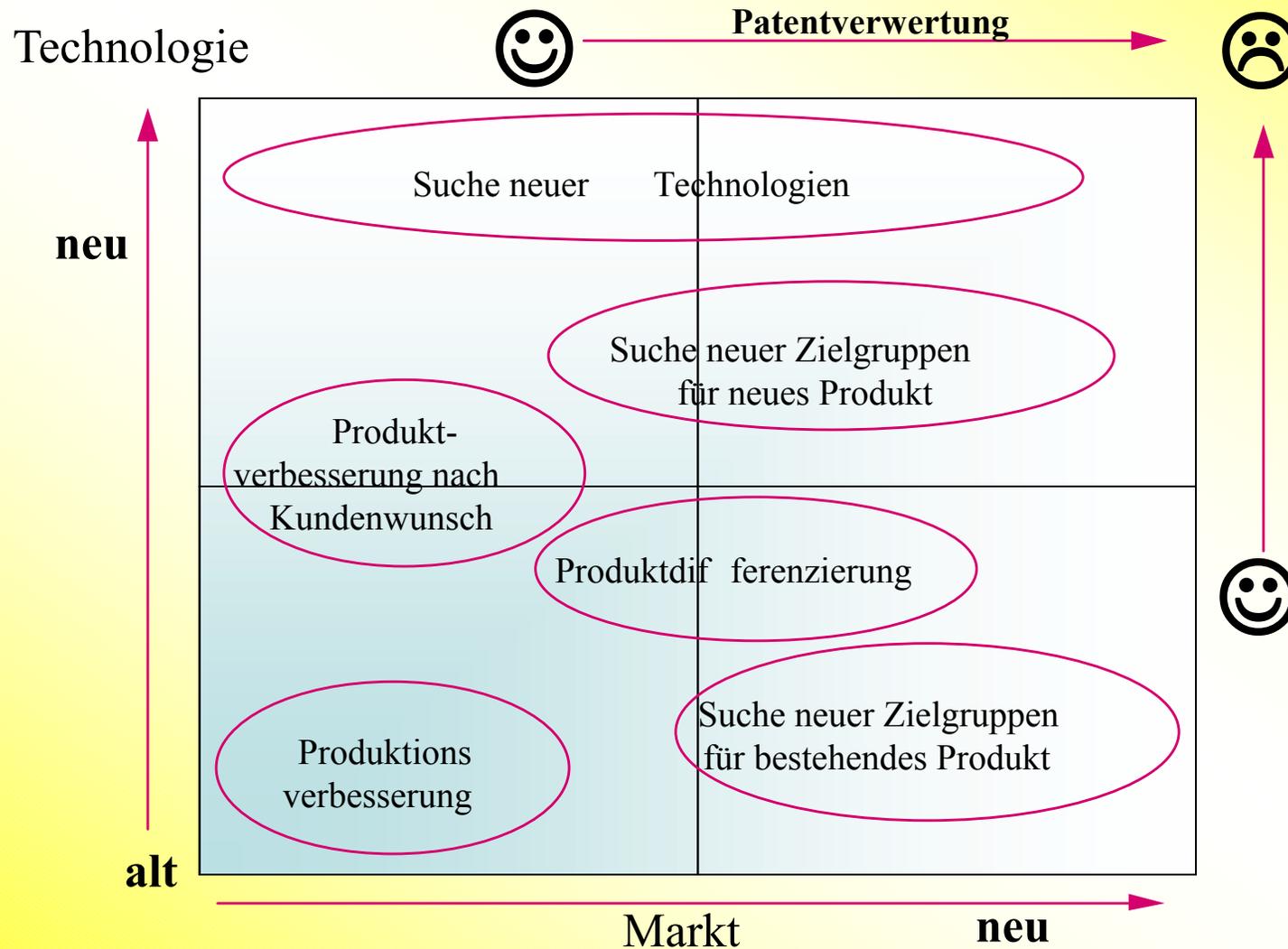
Integration in das Produktportfolio



Integration / Technologie-Portfolio



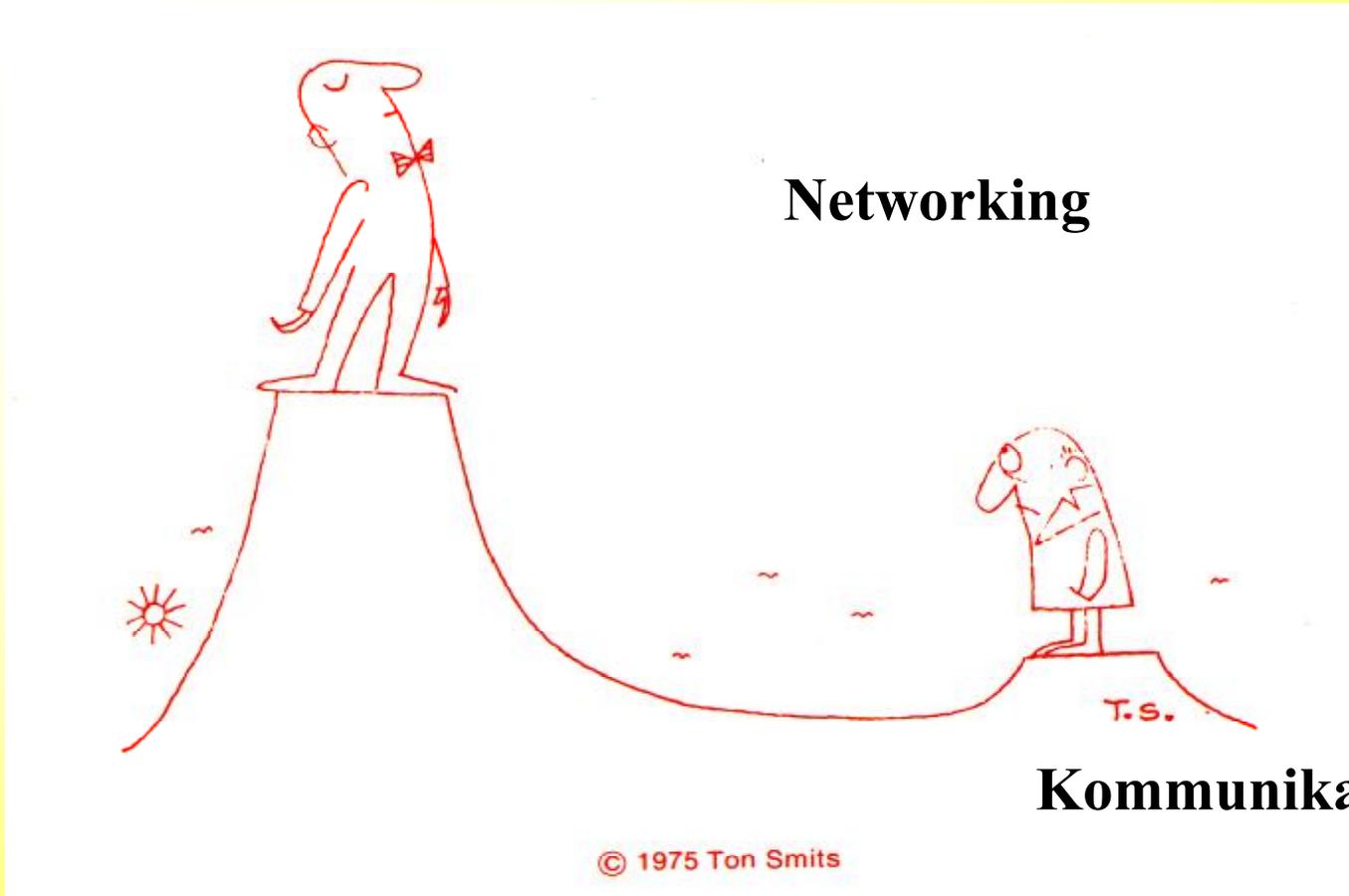
Marktsicherung? wo?



Lizenznahme warum?

- Kopieren lohnt nicht - Zeitfaktor
- Anschluß an technischen Fortschritt
- Lizenzgebühr ist billiger als Nachentwickeln
- Kauf von “nicht sichtbarem Know-how”
- Alleinstellungsmerkmale bilden
- Wettbewerber bremsen

Bedürfnisse



Gleichheit der Partner

weitere Bedürfnisse

Einfache Strukturen

Klarheit der Information

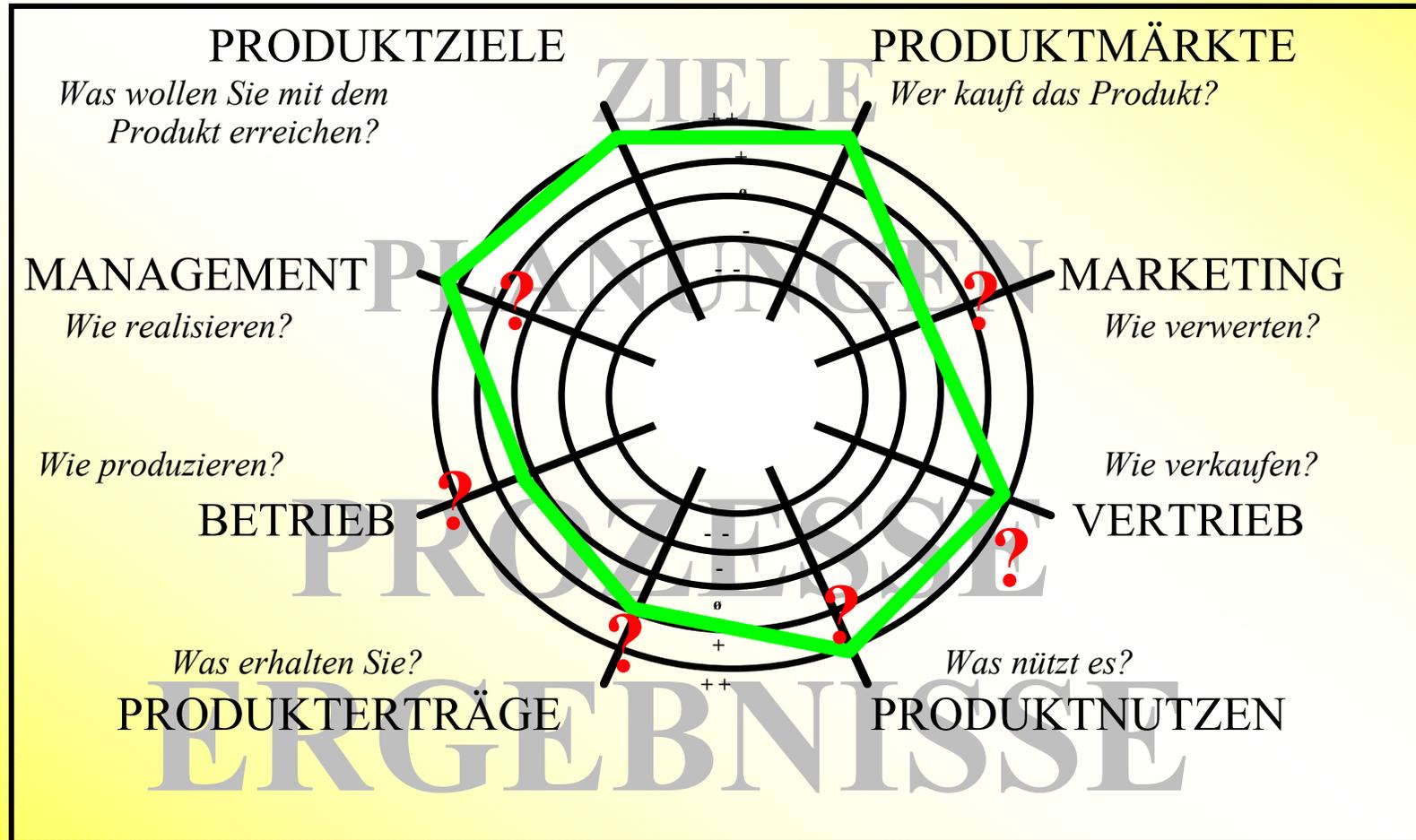
Dienstleistungen



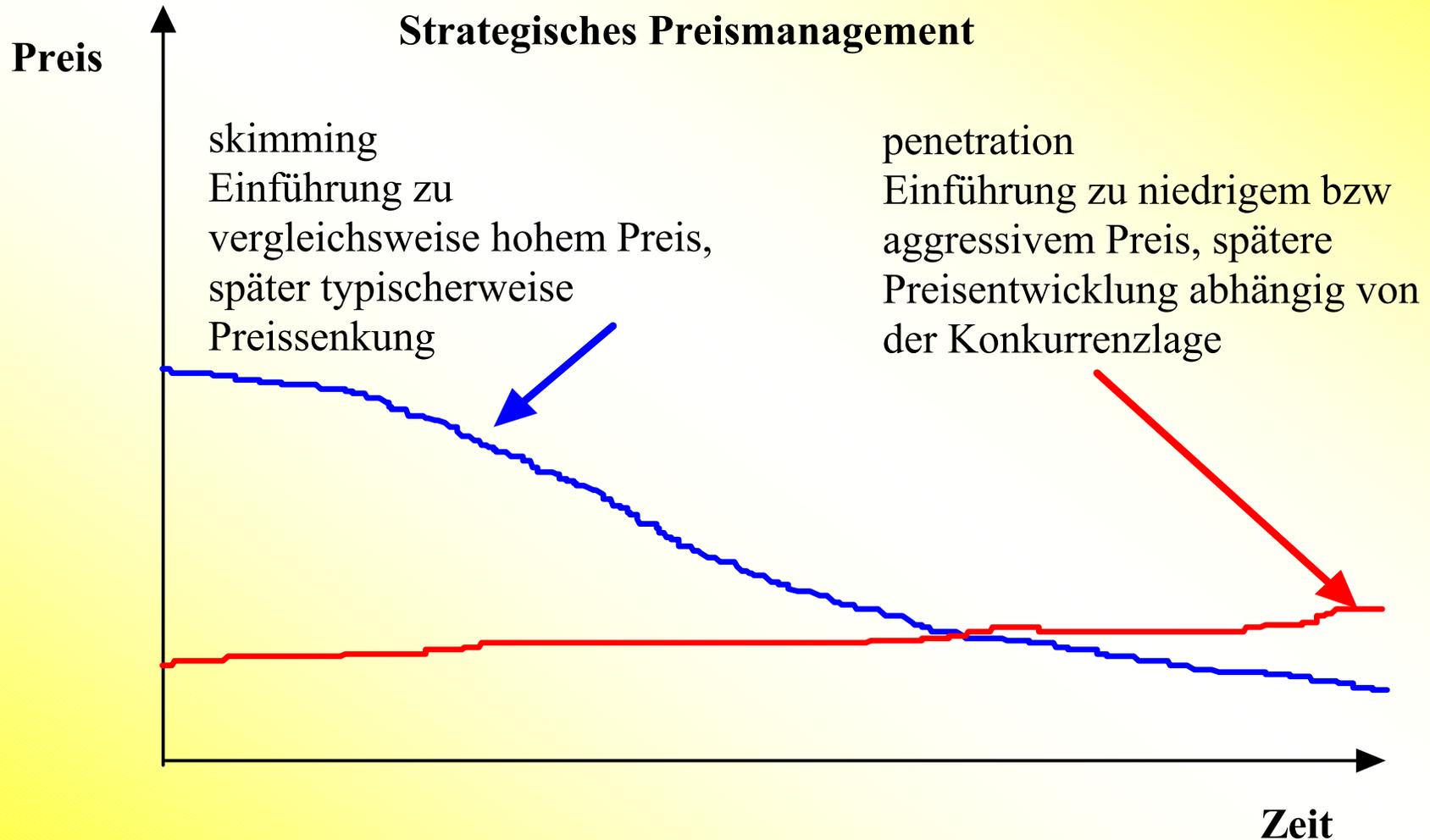
Ich bin der Inhaber – ein Angestellter hätte Sie schon vor Stunden zum Teufel gejagt.

Boris Drucker © 1971 Look

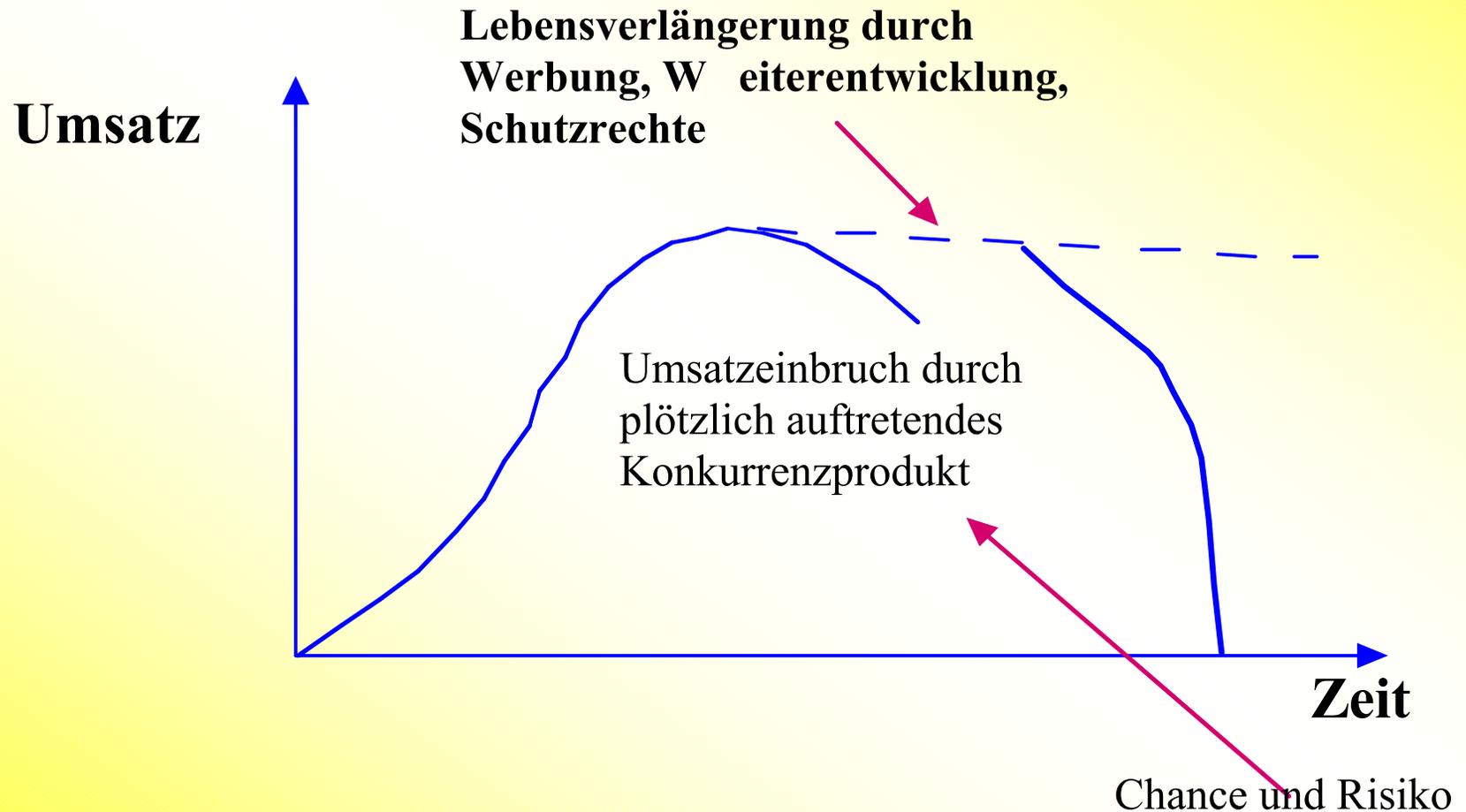
Produktkompetenzen Problematik



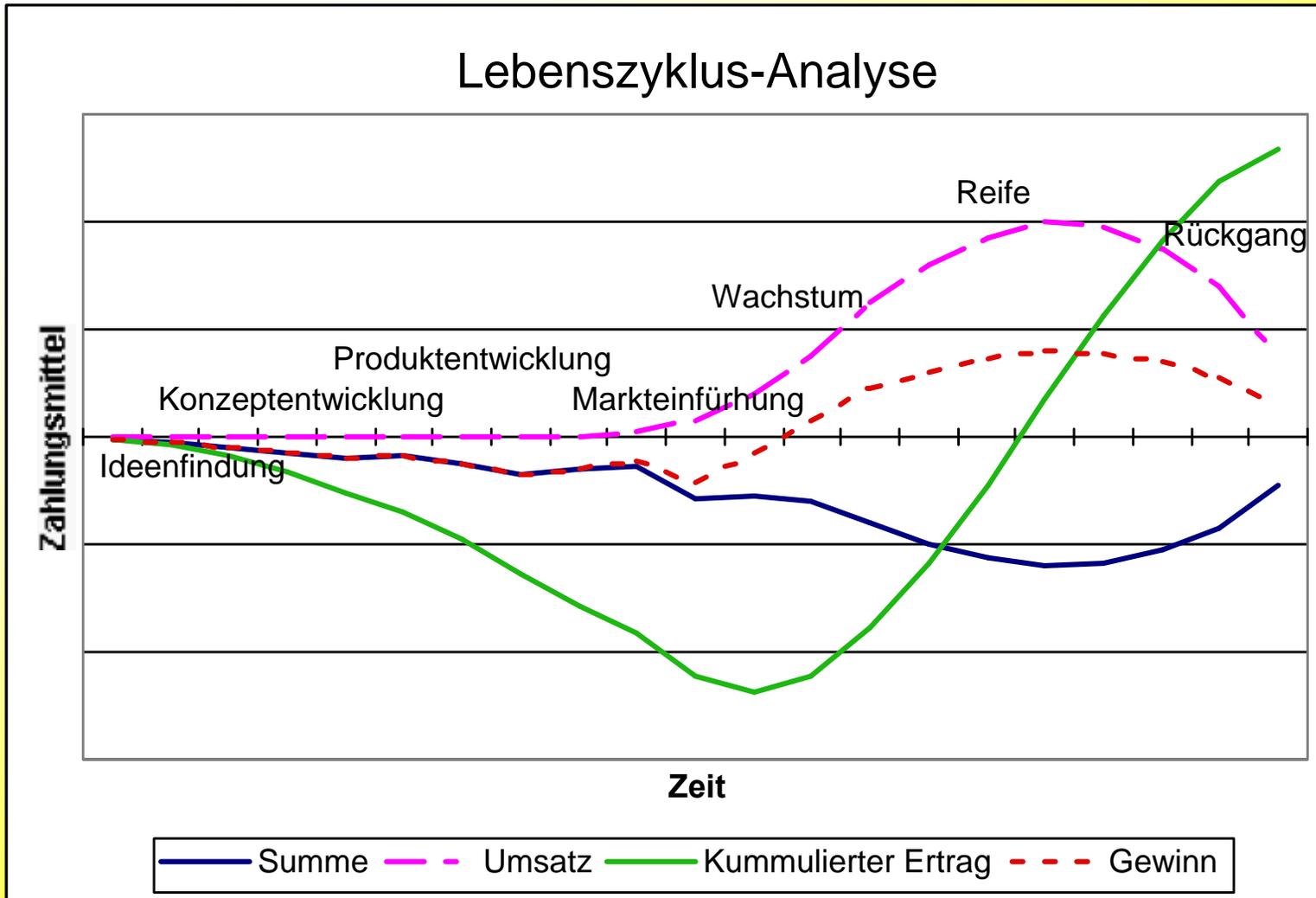
skimming and penetration



Patent und Lebenserwartung



Wertermittlung



Arten der finanziellen Vergütung

- Umsatz-proportionale Entschädigung (royalty)
 - Große Erträge bei hohen Umsätzen
 - Bei hohen Stückzahlen evtl. degressive Gebühren
 - Schwer zu kontrollieren
 - Beispiele
 - Ideenstadium
 - Patent angemeldet
 - Patent erteilt
 - Patent und Funktionsmodell
 - Patent und Markterfolg



Arten der finanziellen Vergütung

- Umsatz-proportionale Entschädigung (royalty)
 - Berechnung durch definierte Größen
 - Umsätze
 - Verkaufte Stückzahl
 - Produktionsmengen

Arten der finanziellen Vergütung

- Pauschale Abgeltung (lump sum)
 - Eindeutige Regelung
 - Kleiner Ertrag bei überraschend großem Umsatz
 - Korrekturmöglichkeiten schwierig
- Kombination royalty - lump sum
 - Deckung der Entwicklungskosten
 - Mindest-Jahres-Lizenz
 - Stücklizenz

Lizenzvertrag

- Lizenz = Einräumen eines Rechtes zur Nutzung des Lizenzgegenstandes
- Exklusivlizenz = ausschließliche Lizenz
- Nicht ausschließliche Lizenz
 - Regional begrenzt
 - Und/oder begrenzt auf Anwendungsgebiete
- Möglichkeit von Unterlizenzen

Lizenzvertrag 1

- 1 Vertragskopf
 - Lizenzgeber , Lizenznehmer , Vertreter
- 2 Präambel
 - Beschreibung des Ziels, der Partner , warum gerade die beiden
- 3 Lizenzgegenstand
 - Beschreibung des Gegenstandes, evtl. Schutzrechte, Zulassungen, Prototypen, Muster , ...
- 4 Vertrags-Schutzrechte
 - Aktueller Stand, Weiterentwicklungen
Auslandspatente, Neuansmeldungen,
Schutzrechtsaufgabe, Einsprüche und Ansprüche
Dritter , Verfahren, ...

Lizenzvertrag 2

- 5 Beschreibung der Lizenz
 - Der Geber gewährt dem Nehmer gegen Entgelt eine ausschließliche/nicht ausschließliche Lizenz, den Lizenzgegenstand im V ertragsgebiet/Anwendungsbereich herzustellen/zu vertreiben/zu benutzen ... Beschreibung des Anwendungsbereiches, V ertragsgebietes
- 6 Unterlizenzen
 - Haftung, Mitteilungspflicht, Abrechnung von Lizenzgebühren, ...
- 7 Know-how-Transfer
 - Wie wird das Geber-Know-how zum Nehmer transferiert? Unterlagen, Prüfzeugnisse, Muster , Beratervertrag, ...

Lizenzvertrag 3

- 8 Lizenzausübung
 - Verpflichtung zur Ausübung (Herstellung, Vertrieb, Werbung, Kennzeichnung, Unterstützungsleistung, ...), sonst Vertragsstrafe, Kündigungsrecht
 - Gegensatz: “Schubladenpatent” bei Verkauferkauf
- 9 Allgemeine Zusammenarbeit
 - Höflichkeit, Loyalität, Goodwill-Verpflichtung, Informationswege, Geheimhaltung gegenüber Dritten, Termine/Treffen, ...
- 10 Lizenzgebühren
 - Eintrittsgeld/down-payment, Optionsgebühr, laufende Lizenzgebühr, Mindestlizenzen, Zahlungsweise, Steuern, Einsicht in die Bücher, Zahlungsverzug, ...

Lizenzvertrag 4

- 11 Vertragsdauer
 - Beginn, Ende, V_{erlängerungsmöglichkeit}, Kündigung bei Konkurs, Zahlungsrückstand, vertragswidrigem V_{erhalten}, Fristen, ...
- 12 Schlußbestimmungen
 - Nebenabreden, Salvatorische Klausel, Erfüllungsort, Schlichtungspartner, Gerichtstand, ...
- 13 Unterschriften der Partner
 - Rechtsverbindliche Unterschriften
- Muster für einen internationalen Patentlizenzvertrag (ORGALIME)
Maschinenbau-Verlag, L yoner Str . 18, Frankfurt/Main

Literatur

- Lizenzverträge, Pagenberg/Geissler, Carl Heymanns Verlag Köln
- Lei(d)tfaden der Patentvermarktung, Friedhelm Limbeck, INSTI Broschüre Nr. 7
- Die Industriepatentabteilung, Peter Huch, Carl Heymanns Verlag Köln
- Patentinformation für die strategische Planung von Forschung und Entwicklung, Holger Ernst, DUV Deutscher Universitätsverlag Wiesbaden

Lizenz in Prozent

- Beispiel für übliche Lizenzsätze:

• Elektroindustrie	=	0,5 -	5%
• Maschinenbau	=	0,5 -	10%
• Werkzeugbau	=	0,5 -	10%
• Chemie	=	2 -	5%
• Pharma	=	2 -	10%

(aus Patent- und Musterrecht Beck-V erlag 3.Aufl.;Mai 95)