

Rolf Schiller - Erfolgreiche Lizenzverhandlung:

Ein Patent gibt dem Inhaber so etwas wie eine Monopolstellung. Es ist aber darauf zu achten, ob das Patent lediglich eine Verbesserung eines womöglich noch laufenden Patentes eines Dritten ist. Dann ist man von dessen Lizenzvergabe abhängig! Evtl. bietet man ihm also gleich die Verbesserung an.

Das Wichtigste für den freien Erfinder mit dem Willen zur Lizenzvergabe ist es, einen „Fuß in die Tür“ beim Interessenten zu bekommen. Papier verkauft sich kaum, Prototypen sind hilfreich, denn der Erfinder stößt selten auf Interesse.

Hohe Einstandssummen (die Traumvorstellung des Erfinders) machen ihn unglaubwürdig. Wer an seinen Erfolg glaubt, gibt dem PARTNER (!) Zeit für die nötigen Investitionen (Produktion, Vermarktung) und minimiert dessen Risiken – also mehr auf Geldfluss in der Zukunft setzen, aber nicht nur!

Sinnvoll ist es für den Streitfall, dem Vertrag eine Präambel voranzustellen (z.B. Stand der Entwicklung, Zweck des Vertrages), damit sich ein Richter ein Bild von den Anfängen der Geschichte machen kann. Bei konkreter Vertragsgestaltung einen eigenen Anwalt zuziehen, ggfls. einen Steuerberater, das lohnt sich.

Grundsätzlich besteht Vertragsfreiheit. Sie können also die Lizenzhöhe, die Einzelheiten etc. frei verhandeln. Wenn Sie keine Vorstellung des Wertes haben: Fragen Sie doch Ihren möglichen Lizenznehmer, was er zahlen will. Da werden Sie rasch bemerken, ob es ihm Ernst ist. Sie können z.B. Stückgebühren oder auch Staffellungen nach Fertigungs-/ Verkaufszahl vereinbaren oder das Patent – evtl. mit einer Vereinbarung für einen Nachschlag im Erfolgsfall – verkaufen.

Häufig machen Erfinder leider so gravierende Fehler, dass sie die Erfindung wegen irgendwelcher Klauseln letztlich gratis aus der Hand gegeben haben! Gehen Sie zu einem spezialisierten Anwalt und vereinbaren Sie mit ihm gegebenenfalls eine Bezahlung nach Zeitaufwand. Vorformulierungen ordnen Ihre Gedanken und helfen, die Aufwendung zu verringern.

Zu weiteren Einzelheiten / Überlegungen des Vertrages:

- Gegenstand der Lizenzierung
- Zwei Lizenzarten: Produktions- UND Vertriebslizenz an einen oder verschiedene Parteien?
- Einfache Lizenzen können an mehrere Partner vergeben werden. Zu beachten ist, dass man nicht den Verkaufspreis vorschreiben darf, Wettbewerb muss möglich sein.

- Erfindungen, die in öffentliche Ausschreibungen gelangen, verlangen aus Konkurrenzgründen mindestens zwei Anbieter!

- Die Alleinlizenz setzt Mindestzahlungen (z.B. Garantien über die Jahre) voraus, will man nicht das Nachsehen haben.

- Welche Länder? Das Patent ist ein nationaler Schutz. Wenn aber in der EU eine Lizenz bezahlt wurde, ist der Lizenznehmer berechtigt, in die anderen EU-Länder zu liefern!

Wichtige weitere Vertragspunkte sind u. a.:

- Ist eine Zuarbeit / Know-How-Lieferung mit vereinbart? Unter welchen Bedingungen?
- Nicht-Rückzahlung geleisteter Lizenzzahlungen (z.B. für den Fall einer späteren Schutzrechtsnichtigkeit),
- Vereinbarung einer Nicht-Angriffsklausel,
- Wer trägt die Verteidigungskosten? Sie können sehr bedeutend werden!

- insbesondere bei ausländischen Lizenznehmern auch der Gerichtsort im Streitfall,
- Ausschluss von Haftung
- Rückfall der Rechte bei Insolvenz des Partners.
- darf die Lizenz oder das Patent weiterverkauft werden? Wer bekommt den Gewinn / welche Gewinnanteile?
- Bei Patentverkauf durch den Erfinder: Wer trägt die Übertragungsgebühren (oft im 4-stelligen Bereich!)

Gehen Sie offen in die Verhandlung, fragen Sie nach den Vorstellungen Ihres Gegenüber, bieten Sie evtl. Varianten an! Wer meint, gleich das große Geld zu machen, hat fast immer schon verloren.

Verbeißen Sie sich nicht in Ihre Erfindung, denn hohe auflaufende Kosten können Sie arm machen - dann lieber aufgeben oder mit einem Geldgeber teilen.