

# PATENT PROTECTED

Patentförderung: Wie du deine wertvollen Innovationen effektiver schützt und effizienter vermarktest.

Autor: Dr. Heiner Pollert

**P**ro Jahr erfolgen weltweit rund zwei Millionen Patentanmeldungen, davon etwa 67.000 allein in Deutschland. Doch was macht eine Erfindung zu einem schutzrechtfähigen geistigen Eigentum? Nicht jede Idee, nicht jede Erfindung im weitesten Sinne lässt sich als Patent festschreiben. Vielmehr bedarf es gewisser definierter Kriterien, die das Patentgesetz regelt: So kann grundsätzlich nur patentiert werden, was eine Neuheit darstellt – also nicht zum aktuellen Stand der Technik gehört –, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruht und zur gewerblichen Anwendung taugt.

Eine erfinderische Tätigkeit liegt dann vor, wenn sie sich für den Fachmann nicht in naheliegender Weise aus dem Stand der Technik ergibt. Natürlich kennt das Gesetz noch zahlreiche Sonderfälle und Einschränkungen, ganz allgemein kommt es bei der Patentierung aber auf die hier genannten Parameter an. Wer diese gesetzlichen Maßgaben erfüllt, hat somit die Chance, sich den möglicherweise ertragreichen Einsatz der eigenen kreativen Denk- und Handlungsleistung exklusiv zusichern zu lassen. Dies empfiehlt sich ganz besonders für den Fall, dass eine Unternehmensgründung und die Verfolgung ökonomischer Interessen anstehen.

## Fallstricke und Stolpersteine

Bis Gründer mit ihrem geistigen Eigentum Geld verdienen können, liegt allerdings in der Regel ein Langstreckenlauf vor ihnen – der neben einem langen Atem auch die Fähigkeit verlangt, hohe Hindernisse zu überspringen und komplexe Herausforderungen zu meistern. So müssen sich Entwickler häufig mit ganz verschiedenen Problemen auseinandersetzen, die den Markteintritt und einen erfolgreichen Betrieb erschweren oder im schlimmsten Fall gar verhindern. Denn dafür bedarf es sehr viel mehr als nur einer genialen Erfindung, auch die Bedingungen und die Ausgestaltung des Vorhabens müssen stimmen.

Fehlerbehaftetes Management oder eine unprofessionelle Vorgehensweise, etwa hinsichtlich strategischer Entscheidungen oder des Produktdesigns, können jungen Unternehmen früher oder später zum Verhängnis werden. Auch ein zu geringes Startkapital erweist sich häufig als große Komplikation, schließlich warten schon weit vor den ersten Einnahmen zahlreiche teure, aber unerlässliche Investitionen auf den Erfinder. Ein Mangel an produktiven Beziehungen, fehlendes Know-how oder die Abwesenheit anderweitig nützlicher Ressourcen bergen ebenfalls Risiken. Weitere äußere Faktoren, wie etwa unvorteilhafte wirtschaftspolitische Regulierungen

und bürokratische Aufwände, behindern die Vorhaben der Jungunternehmer zusätzlich. Oftmals fällt es schwer, den Überblick über die vielen Baustellen zu behalten, die die Gründung mit sich bringt. Eine Kooperation mit professionellen Partnern und Technologieumsetzern kann daher für Start-ups in vielen Fällen ein hilfreicher Ansatz sein.

## Überzeugungskraft gefragt

Investoren und Förderer haben die Möglichkeit, Erfinder und junge Unternehmen in unterschiedlicher Art und Weise zu supporten und ihnen dabei zu helfen, den Anforderungen des Marktes sowie des Gesetzes so gut wie möglich zu entsprechen. Dies funktioniert zumeist über die gezielte Förderung einer konkreten Innovation, die den Ansprüchen der Partner in besonderem Maße gerecht wird, zu deren Portfolio passt oder in deren Interessen- und Tätigkeitsbereich liegt. Hierbei existiert eine Vielzahl von Qualitäten, die das Start-up im besten Fall aufweist, um Unterstützer für sich zu gewinnen.

Technischer Vorsprung zum Wettbewerb gilt etwa als ein wesentliches Kriterium: Herausragende, der Konkurrenz überlegene Projekte ziehen die Aufmerksamkeit potenzieller Anteilseigner fraglos mehr auf sich als eher durchschnittliche Erfindungen, die von etwaigen Rivalen überflügelt würden. Je fortschrittlicher und ausgereifter sich eine Entwicklung darstellt, desto größer ist die Chance auf eine partnerschaftliche Kooperation.

Eine starke Skalierbarkeit der Erfindung sowie des Unternehmens eignet sich ebenfalls gut, um Investoren zu überzeugen: Dies ermöglicht eine qualitative sowie quantitative Weiterentwicklung und hält die Chance bereit, zu wachsen und sich optimal an die Marktbedingungen anzupassen. Bedient das Start-up einen Zukunftsmarkt – betätigt es sich also im Hightech-Segment –, verspricht die Erfindung in gesteigertem Maße Rentabilität und monetären Erfolg. Vor allem für Kapitalgeber, die eigene wirtschaftliche Interessen verfolgen, kann dies den entscheidenden Ausschlag geben. Disruptive Technologien substituieren bereits bestehende Güter und orientieren sich darüber hinaus an existenten Absatzmärkten mitsamt potenziellen Abnehmern und Geschäftspartnern. Die Erfolgsaussichten sind hierbei äußerst vielversprechend, da das Absatzgebiet nicht mehr gänzlich neu entstehen muss. Bestehende geschäftliche Bedürfnisse können genutzt wer-

den, was im besten Fall von Beginn an eine starke Nachfrage sichert.

Insgesamt stellt sich ein evidentes Verhältnis von Chancen und Risiken als hilfreich heraus: Investoren wägen im Regelfall sehr genau ab, ob sie sich für ein Start-up engagieren sollten, schließlich investieren sie dafür unter Umständen eine Menge Geld, bürgen mit ihrem Namen und tragen ein unternehmerisches Risiko. Dabei können Fragen über die generelle Positionierung des jungen Unternehmens – etwa Alleinstellungsmerkmale gegenüber der Konkurrenz, aber auch Optimierungsmöglichkeiten – eine große Rolle spielen. Letztlich sollte jedes Start-up unbedingt ein Profil aufweisen, in dem die Chancen den Risiken deutlich überlegen sind und das einen fundierten Gesamteindruck hinsichtlich ökonomischer Potenziale, technologischer Standards und wirtschaftlicher Erfolgsaussichten hinterlässt.

## Beistand in kritischen Phasen

Einmal in die Unternehmensstrukturen eingebunden, stehen dem Sozium nun allerlei Möglichkeiten der Unterstützung für die patentrechtlich schutzfähige Technologie offen. Großen Raum nehmen hier im Normalfall die Finanzen ein: Ganz besonders in der Frühphase pflastern viele Investitionen und Anschaffungen den steinigigen Weg zwischen aussichtsreicher Idee und erfolgreicher Marktteilnahme. Kapital bildet in Gründungsfragen ein wesentliches und substanzielles Kriterium, das schon zu Beginn über den späteren Erfolg oder Misserfolg des gesamten Projektes entscheiden kann. Tritt der Partner als finanzieller Investor auf, hilft er Start-ups zumeist an einem wunden Punkt und erleichtert die Arbeit somit erheblich. Dennoch geht das mögliche Leistungsspektrum deutlich über ein rein monetäres Engagement hinaus – Partner verfügen im besten Fall nicht nur über ausreichende finanzielle Mittel, sondern auch über spezifisches Know-how und ein breites Netzwerk.

Mit entsprechendem technischen Wissen ausgestattet, können findige Mentoren den Jungunternehmer in wichtigen strategischen Entscheidungen unterstützen und ihm beratend zur Seite stehen. Start-ups profitieren hier von jahrelanger Erfahrung – was sich in grundsätzlichen Fragen zur generellen Unternehmensausrichtung gemeinhin als äußerst wertvoll erweist. Fehler in der Entwicklung und im Management der Innovation lassen sich so



Im Jahr 2018 wurden 67.895 Patente in Deutschland angemeldet, 38.087 Patentprüfungsverfahren abgeschlossen und 8375 Verfahren zurückgewiesen

Quelle: DPMA

schon zu Beginn vermeiden. Aufgrund kompetenter Beratung in Sachen Technologiegestaltung kann der Gründer somit guten Gewissens einen korrekten und profitablen Weg einschlagen. Wie so häufig, steckt der Fehler jedoch auch hier im Detail: Nicht nur in der Erstellung und Umsetzung eines generellen Konzeptes sowie in der Formulierung der großen Linien kann kooperative Hilfe von Nutzen sein. Kleinteilige Schritte erweisen sich mitunter als ebenso knifflig und herausfordernd, professioneller Rückhalt nimmt daher auch an dieser Stelle eine immens wichtige Funktion ein.

### Networking zahlt sich aus

Oftmals verfügen die Unterstützer neben Kapital und Know-how noch über viele weitere wertvolle Ressourcen. Hier sticht ganz besonders ein breites Netzwerk heraus, das beispielsweise aus zusätzlichen speziellen Förderern sowie potenziellen Kooperations- und Geschäftspartnern bestehen kann. Hat das Start-up etwa mit rechtlichen oder steuerlichen Fragen zu kämpfen oder sind anderweitig spezifische Detailkenntnisse gefragt, schaffen die richtigen Verbindungen oft schnell und unkompliziert Abhilfe. Auch eine Vermittlung an Experten, die den jungen Geschäftsleuten beim Marketing oder im Vertrieb zur Seite stehen, um die Innovationen zu bewerben und Absatzmärkte zu erobern, erweist sich als nützlich und wirkungsvoll. Als ebenfalls lukrativ stellen sich vertrauensvolle Beziehungen in die Politik dar – und sind daher nicht zu unterschätzen. Sowohl auf regionaler Ebene – beispielsweise zur Suche nach geeigneten Produktionsstandorten – als auch hinsichtlich der internationalen Vernetzung oder zur Knüpfung weiterer geschäftlicher Kontakte kann ein entsprechendes Netzwerk Problemen vorbeugen und Türen öffnen.

### Staatliche Beihilfe: ein Tropfen auf den heißen Stein

Patentförderung geschieht jedoch nicht ausschließlich privatwirtschaftlich, auch die öffentliche Hand hält Unterstützungsmöglichkeiten für Erfinder bereit. Hier ist vor allem die Fördermaßnahme WIPANO – kurz für „Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen“ – zu nennen. Dabei handelt es sich um eine organisatorische und finanzielle Hilfestellung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, die sich an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie an Hoch-

schulen und Forschungseinrichtungen richtet und in zwei Leistungsstränge untergliedert ist.

Der Bereich Patentanmeldung und Vermarktung wendet sich dabei ausschließlich an in Deutschland ansässige KMU. Diese können – nach erfolgreicher Antragstellung – von einer Anteilsfinanzierung profitieren, die maximal 50 Prozent der Gesamtkosten erstattet, jedoch höchstens 16.575 Euro, begrenzt auf den Förderzeitraum von zwei Jahren. In Anbetracht der Tatsache, dass Erfinder teils jahrelang über ihren Innovationen brüten und oft enorme Summen aufwenden müssen, bevor sie auch nur einen Cent einnehmen, tritt der Staat in Sachen Zukunftsförderung auf die Spurbremse. Als Ermutigung, innovativ tätig zu werden und Wirtschaft sowie Wissenschaft mit genialen Einfällen voranzubringen, eignet sich das WIPANO-Programm somit weniger.

Im zweiten Segment, der Normierung und Standardisierung von Patenten, geht es darum, Forschungsergebnisse in wirtschaftlich nutzbare Standards zu überführen. Zwar zeigt sich der Staat hier großzügiger – neben organisatorisch zweifellos wertvoller Hilfe stehen bis zu 200.000 Euro für ein Projekt bereit –, antragsberechtigt sind jedoch ausschließlich Unternehmen, die die Innovationen in Kooperation mit Hochschulen beziehungsweise Forschungseinrichtungen betreiben. Privatwirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit nimmt fraglos einen gewissen Raum des innovativen Sektors ein. Der Staat bevorzugt an dieser Stelle jedoch explizit Unternehmen, die bereits mit Universitäten oder externen Forschungsstellen zusammenarbeiten. Jene, die unabhängig agieren, erhalten sehr viel weniger Förderung. Da die WIPANO-Richtlinie Ende 2019 ausläuft, sollte die Wirtschaftspolitik zum Jahreswechsel ein neues Programm aufsetzen – und dabei noch viel mehr auf die Bedürfnisse junger Entwickler eingehen, sie organisatorisch sowie vor allem finanziell besser unterstützen.

### Mehr Anreize schaffen

Jenes Missverhältnis, das die WIPANO-Bestimmung zum Ausdruck bringt, spiegelt insgesamt die schwierige Lage für junge Geschäftsleute in Deutschland wider. Obwohl die Start-up-Szene in erfreulicher Weise blüht und Erfinder weder Kosten noch Mühen scheuen, um Innovationen auf den Weg zu bringen, tut sich der Staat in der Unterstützung zu schwer. Weder verfügt die Bundesrepublik flächendeckend über eine hin-

reichende wirtschaftliche Dynamik – Stichwort Digitalisierung –, noch setzt die Politik genügend Anreize, um das Land der Dichter und Denker in Sachen Hightech und innovative Entwicklung auf Kurs zu bringen. Ausländische Märkte, vor allem in Asien, machen vor, wie es gehen könnte. Entsprechende Förderungen für Gründer, die sich wirklich als hilfreich und wirkungsvoll erweisen, stammen hier nach wie vor nur von wirtschaftlichen Akteuren, wohingegen der Staat noch eher zurückhaltend agiert. Start-ups erfahren selten die Anerkennung, die ihnen zusteht: Als dynamische Akteure auf den Zukunftsmärkten stehen sie exemplarisch für das Wirtschaftswachstum von morgen, die Schaffung zahlreicher, sicherer und gut bezahlter Arbeitsplätze, ein damit verbundenes hohes Steueraufkommen sowie für eine enorm wertvolle Arbeit auf dem Feld der Innovationen. Ihnen kommt – heute und in Zukunft – eine extrem wichtige gesellschaftliche Stellung zu. ●

**Der Autor Dr. Heiner Pollert ist Gründer der Patentpool Group, deren Geschäftsmodell darin besteht, patentfähige, innovative Technologien zu managen und zu vermarkten. <https://patentpool.de>. Dr. Pollert ist u.a. erster Vorsitzender des Deutschen Instituts für Erfindungswesen e.V.**

## Patenteinreichung: Das gilt es zu beachten

- Wahl der für das Patentierungsvorhaben richtigen Patentanwaltskanzlei,
- deutliche, konkrete und fachmännisch korrekte Formulierung der Innovation,
- Erfindung vollständig offenbaren (komplett darstellen),
- exakte technische Beschreibung der Erfindung,
- falls nötig: Zeichnungen anfertigen und einreichen,
- durchdachte Formulierung der Patentansprüche zur Festlegung des Schutzzumfangs,
- Anmeldegebühr fristgerecht bezahlen (innerhalb von 3 Monaten nach der Anmeldung).

### Expertentipps:

- Patentanmeldung online einreichen – spart Zeit und Geld,
- Patentrecht ist ein komplexes juristisches Feld – Patentanwalt hinzuziehen,
- kostenlose Erfinderberatung beim Deutschen Patent- und Markenamt wahrnehmen.

Anzeige



Die meisten Patente wurden im Jahr 2018 im Maschinenbau-sektor angemeldet (12.273), gefolgt von 7420 Anmeldungen im Bereich Elektrotechnik

Quelle: DPMA



## WIR FÖRDERN GRÜNDER UND ETABLIERTE

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir die Zukunftspläne junger Firmengründer genauso wie neue Vorhaben erfahrener Unternehmer. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten voll nutzen können. Tel. 0800 - 21 24 24 0

[www.lfa.de](http://www.lfa.de)

**LfA FÖRDERBANK BAYERN**  
Beratung. Finanzierung. Erfolg.