

# Patente, Gebrauchsmuster und Marken einkaufen

## Neue Kanäle für die Vermarktung von Schutzrechten

Früher waren Anbieter von Patenten, Gebrauchsmustern und Marken oft gezwungen, einzelne Interessenten ausfindig zu machen. Jetzt können sie sich an eine breite Öffentlichkeit wenden:

### *Schutzrechtshandel im Internet*

Im Jahr 1999 wurde die Internet-Kontaktbörse yet2<sup>1</sup> eingerichtet, über die Unternehmen Schutzrechte anbieten aber auch ihr Interesse an Lösungsvorschlägen für bestimmte technische Aufgabenstellungen bekannt machen können, beispielsweise an einer Darreichungsform für Wirkstoffe, die es erlaubt, einen Wirkstoff zu einem bestimmten Zeitpunkt oder an einem definierten Wirkort freizusetzen.

Es steht jedermann frei, sich am dortigen Austausch von Ideen und Lizenzen zu beteiligen. Kommt durch Vermittlung des Portals ein Geschäft zustande, dann verlangt der Betreiber (die Firma yet2.com Europe, Hertfordshire, Großbritannien) eine Provision.

### *Schutzrechts-Auktionen*

Seit dem 15. Mai 2007 finden zudem in München Auktionen statt: Die im Jahr 2006 zu diesem Zweck gegründete Firma IP Auctions GmbH<sup>2</sup>, Grünwald, versteigert Markenrechte, Patente und Lizenzen namhafter Unternehmen.

Den Katalog der angebotenen Schutzrechte können Sie kostenlos online einsehen, nachdem Sie sich registriert haben. Gegen Gebühr können Sie außerdem an einer Versteigerung teilnehmen oder Ihnen gehörende Schutzrechte versteigern lassen.

## Darauf sollten Sie achten, bevor Sie Schutzrechte kaufen

Schutzrechte (Patente, Gebrauchsmuster und Marken) erlauben es ihrem Inhaber, Konkurrenten von der Nutzung der beanspruchten Technologie, Produktgestaltung oder Marke auszuschließen. Man spricht daher auch von Ausschlußrechten. Auf diese Weise kann der Schutzrechts-Inhaber hohe Preise verlangen, sofern es ihm gelingt, seine Ausschlussrechte gegen eventuelle Nachahmer wirksam durchzusetzen. Damit Sie ein von Ihnen erworbenes Schutzrecht in dieser Weise nutzen können, sollten Sie folgende Punkte klären:

### *Wie sind die Eigentums-Verhältnisse?*

Beim Ankauf ist es oft schwierig sicherzustellen, dass der Verkäufer in vollem Umfang Eigentümer der betreffenden Schutzrechte ist. Nur dann kann er diese Rechte wirksam übertragen. Wenn Schutzrechte bereits mehrmals übertragen wurden oder Teil-Lizenzen beispielsweise für bestimmte Länder ausgegeben wurden, werden die Verhältnisse unübersichtlich.

Lassen Sie sich deshalb vom Verkäufer sämtliche Dokumente über die Schutzrechts-Anmeldung und alle Zwischen-Verkäufe vorlegen, und prüfen Sie sie gründlich, ggf. unter Zuziehung technischer Fachleute und Rechtsberater. Verlangen Sie vom Verkäufer Garantien hinsichtlich des Bestands des Schutzrechts, der Rechte am Schutzrecht und der Wirksamkeit der Übertragung.

---

<sup>1</sup> Das Portal finden Sie im Internet unter: [www.yet2.com](http://www.yet2.com).

<sup>2</sup> Die Website der IP Auctions GmbH hat die Adresse: [www.ip-auction.eu](http://www.ip-auction.eu).

### *Ist das Patent unabhängig von anderen?*

Oft bauen Erfindungen auf anderen auf, so dass Sie auf Weiterentwicklungen beruhende Produkte ausschließlich dann frei vermarkten können, wenn Sie die zugrunde liegenden früheren Erfindungen ebenfalls nutzen dürfen.

**Beispiel:** Wenn Sie ein Patent für einen analytischen Sensor erwerben, dessen Aufbau spezielle Membranen erfordert, die ihrerseits durch Patente geschützt sind, müssen Sie vom Inhaber dieser Patente auch eine Lizenz erwerben, um Ihren Sensor vermarkten zu dürfen.

### *Bietet das Schutzrecht Alleinstellungsmerkmale?*

Aussichten auf besonders hohe Gewinne verschafft Ihnen ein Schutzrecht nur, wenn Sie damit ein Produkt anbieten können, welches Kunden-Bedürfnisse außergewöhnlich gut befriedigt. Klären Sie, ob andere Technologien existieren, die denselben Zweck erfüllen, und führen Sie eine Marktrecherche durch.

### *Erst Know-How und Mitarbeiter machen die Realisierung möglich*

Ihr Recht, Konkurrenten von der Nutzung einer Erfindung auszuschließen, gewährleistet keineswegs, dass Sie das durch Ihr Patent geschützte Know-How selbst wirkungsvoll anwenden können. Hierzu benötigen Sie in der Regel Hilfestellung durch den Erfinder. Nötigenfalls müssen Erfinder zeitweise oder vollständig in Ihr Unternehmen wechseln. Lassen Sie sich den Know-How-Transfer vertraglich zusichern.

### *Wieviel sollte Ihnen ein Schutzrecht wert sein?*

Schutzrechte können aus unterschiedlichen Anlässen und Blickwinkeln bewertet werden.

**Beispiel:** Ein Patent wird als immaterieller Vermögensgegenstand in der Jahresbilanz des veräußernden Unternehmens anders bewertet als zur Angabe des Mindestgebotes bei einer Auktion.

Ihre eigene Zahlungsbereitschaft als Käufer wird davon abhängen, welchen Gewinn Sie sich von der Vermarktung einer Erfindung oder einer Marke versprechen. Diese Gewinnaussicht ergibt sich für Ihre Unternehmensstrategie aus entsprechenden Szenarien (Modellrechnungen, die Ihre voraussichtlichen Kosten und Einnahmen realistisch abbilden). Entscheidend ist, inwieweit Sie mit dem Schutzrecht Synergien erzielen können, also zusätzliche Vorteile, die sich aus dem Zusammenspiel mit den bereits vorhandenen Fähigkeiten Ihrer Firma ergeben.

**Beispiel:** Eine Technologie zur Herstellung sehr kleiner Partikeln mit möglichst enger Radien-Verteilung als Füllmaterial für Trennsäulen in der Hochdruck-Flüssigchromatographie (HPLC) ist besonders interessant für Hersteller entsprechender Analysegeräte, weil diese Materialien extrem hohe Drücke und folglich außergewöhnlich schnelle chromatographische Trennungen erlauben.

## **Fazit**

Der Ankauf von Schutzrechten erfordert ausgiebige Untersuchungen im Vorfeld (Due Diligence) und klare vertragliche Regelungen für die Übertragung der Rechte sowie des Know-Hows. Unterschätzen Sie nicht den hierfür nötigen Aufwand und das erforderliche Fachwissen.

Für Sie als Käufer von Schutzrechten zählt ausschließlich der Gewinn, den Sie sich von der Nutzung dieser Rechte versprechen. Bewerten Sie Ihre Gewinnaussicht sorgfältig, und halten Sie sich beim Einkauf an Ihr vorher festgelegtes Preis-Limit.