

Rolf Schiller

Verwertung /Vermarktung von Schutzrechten:

Zunächst ist doch ein kurzes Vorwort aus meinen Beratungserfahrungen angebracht: Bitte informieren Sie sich zunächst auf allen hier zum Download angebotenen Seiten und besuchen Sie die Internetseiten des Deutschen Patentamtes DPMA, wo Ihnen ausführlich das Patentwesen erklärt wird!

Ob Sie auf einer Vertraulichkeitsbasis nach einem Partner oder Lizenznehmer suchen oder erst nach einer Schutzrechtsanmeldung, ist eher zu Letzterem zu entscheiden. Sie haben mit der Schutzrechtsanmeldung im Streitfalle ein amtliches Dokument in der Hand, wie weit Ihre Ideen reichen und wann sie vorhanden waren. Schließlich kostet die Anmeldung ja nur 50 (Gebrauchsmuster) oder 60 (Patent) Euro – allerdings ohne Patentanwalt. Aber nach einer eigenen Anmeldung haben Sie ja immer noch ein Jahr Zeit („Prioritätsfrist“), um eine professionelle Anmeldung unter Bezug auf die Erstanmeldung zu machen.

Ich wende mich hier vor allem an Freie Erfinder – also solche, die eine freie Idee und keine eigenen Möglichkeiten zur Produktion oder zum Vertrieb haben. Frei heraus: Sie haben es schwierig. Erwarten Sie bloß nicht, dass sich die Welt auf Ihre Erfindung stürzt! Und ein Prototyp wird häufig erwartet. Ich füge am Ende eine Seite aus meinem Vortrag am LGA in Stuttgart 1996 an, um die alte Problematik der Geschäftslage zwischen Erfinder und Verwerter zu erläutern.

Design:

Dieses Thema möchte ich voranstellen. Wie Sie im Anhang sahen, sind die Erwartungen möglicher Partner hoch. Design oder Nichtsein (um Shakespeare leicht abzuwandeln) kann für Ihren Erfolg entscheidend sein. Mein Aufruf zur Kooperation zwischen Erfinder und Designer durch die Herstellung von Kontakten über die zentralen staatlichen Designstellen in Bayern und Baden-Württemberg brachten mich nicht weiter. Die Stellen hielten die Idee für gut, dann geschah nichts. Fehlt Ihnen das Geld zum Design, so suchen Sie direkt nach einer passenden Kooperation auf Beteiligungsbasis. Designer haben zudem gute Verbindungen zu Herstellern und Vermarktern, die gleich weiter nützlich sind.

.....

Erfindungsverwerter:

Sie finden unter diesem Suchbegriff im Internet viele Firmen – aber Vorsicht! Manche verlangen erst einmal eine nicht unerhebliche Startsumme. Ob danach etwas Sinnvolles geschieht, bleibt gern offen. Dennoch: Es gibt zahlreiche Kontaktmöglichkeiten. Vorsicht lassen Sie auch walten, wenn eine Beratungsfirma Ihre Erfindung bewertet. Gern kann man von irgendwelchen fiktiven Prozentanteilen eines Marktes ausgehen. Aber was nützt das, wenn die Idee doch nicht am Markt ankommt? Letztlich ist doch eine seriöse Bewertung nur nach gemachten Erfahrungen am Markt möglich.

Klar muss Ihnen sein, dass die Vermarktung Ihrer Erfindung durch eine Spezialfirma kein Akt der Selbstlosigkeit ist. Ich finde es fair, wenn diese keine oder nur eine geringe Vorabgebühr kassiert, dafür aber eine Beteiligung am Erfolg vereinbart wird. Und Denken Sie immer dran: ***100% von Nichts (also Patent bleibt in Ihrer Schublade) ist besser als x % von Etwas (Ihr Anteil im Erfolgsfall). Das Risiko ist höchstens, dass Sie sich ärgern, wenn Sie angeschmiert wurden. Meinen Sie wirklich, die Welt ist voller Strauchdiebe?***

Soviel zum Grundsätzlichen, und behalten Sie immer Ihre finanziellen Möglichkeiten im Auge; beschränken Sie sich gegebenenfalls in Ihren Schutzrechtsanmeldungen auf eine überschaubare Länderzahl – womöglich nur auf deutschsprachige. Sie haben unter der Überschrift „Erfindungsverwertung“ nämlich das größte Problem der Freien Erfinder vor sich.

Was erfinden?

Die Frage erscheint zunächst dumm, ist sie aber nicht. Man kann gezielt erfinden oder seine Ideen auswählen! Überlegen Sie sogar, ob sie eine Branche mit Ihrer Idee überhaupt angehen können, beispielsweise bringt die Globalisierung für Freie Erfinder eine große Hürde. Es fehlen z.B. infolge der Marktkonzentration die Möglichkeiten größerer Partnerauswahl, Fremdsprachenkorrespondenz ist häufig nötig und ausländische Rechtssysteme können Sie zur behindern.

Ein Beispiel zur Marktkonzentration:

Sie erfinden etwas, was mit einem Bügeleisen zu tun hat. Bald stellen Sie fest, dass der Markt weltweit mehr oder weniger aufgeteilt ist. Da bleibt in Deutschland gerade noch Bosch/Siemens als Hersteller (die sich 2014 aber trennen) und wenn Sie an Krups, Rowenta, Moulinex oder Tefal als eine gute Anzahl von konkurrierenden Herstellern denken, kommen Sie dahinter, dass alle zur Groupe SEB in Frankreich gehören. Diese hat – wie viele Großbetriebe – eine Internetseite, wo Sie Ihre Idee (meist wird Schutzrechtsanmeldung vorher verlangt) in Englisch erläutern müssen. Zeichnungen sind in der Bit-Zahl begrenzt.

(Tipp: Zur einfachen Komprimierung klicken Sie die Datei Ihrer Zeichnung ungeöffnet rechts an, „senden an .. E-Mail-Empfänger“, dann aus dem so erzeugten E-mail Anhang kopieren, speichern und in das Formular einsetzen.

Im englischen Wortschatz hilft Ihnen Bubblefish oder google translate, lässt aber manchmal den Gesamtsinn eines Satzes im Dunkeln. Englisch sollte Sie schon drauf haben).

Die Regeln sind klar, die Betriebe wollen sich nichts von schwierigen Erfindern ans Bein binden lassen, hier ein Zitat:

„I am submitting my Idea to Groupe XYZ on a non-confidential basis, and I agree that, at this stage, there will be no confidentiality obligations of any kind between Groupe XYZ and me”. Also der Vorschlag ist nicht vertraulich und in diesem Stadium gibt es nichts Vertrauliches zwischen der XYZ-Gruppe und mir (d.h. Ihnen).

Mit US-Firmen als mögliche Lizenznehmer hätte ich persönlich Schwierigkeiten, weil dort im Streitfalle das Rechtssystem – auch finanziell – „gewöhnungsbedürftig“ ist. Allerdings sagte mir ein Onlinehändler, dass es im Versandfalle von Deutschland aus umgekehrt kaum zu Streitfällen komme.

Nochmals kurz: Überlegen Sie also vorher, was Sie erfinden wollen und in welchen Länder Sie Patente anmelden wollen. Mit einem Patent in Deutschland können Sie u.U. den europäischen Markt blockieren, da Deutschland fast immer ins europäischen „Schutzrechtspaket“ gehört.

Nun will ich Ihnen aber nicht den Mut nehmen. Es gibt viele Dinge des täglichen Lebens, die Verbesserungsbedürftig sind oder fehlen und wir haben in unserer Region und in Deutschland eine weit gefächerte Industrie, mit der sich was machen lässt – am besten Firmen um die Ecke, Mittelständler, die noch selbst entscheiden können. Hier einige Möglichkeiten, sich ins Zeug zu legen.

Erfinderbezogene Einrichtungen und Firmen zur Vermarktung Ihrer Idee:

Einige Beispiele: Recherchieren Sie im Internet mit Stichwort „Erfinderhaus“. Dort bekommen Sie einen Hinweis auf die „Erfinderhaus Patentvermarktungs GmbH in Berlin“. Sie vertreibt in ihren Geschäften in Berlin, Salzburg und Miami auch direkt Neuigkeiten. Eine Bewertung ist mir mangels Erfahrung nicht möglich.

Ein Versuch ist gut möglich beim „EZN Erfinderzentrum Norddeutschland GmbH“ in Hannover. Es arbeitet stark mit Universitäten zusammen (Signo-Projekte) und existiert seit ungefähr 20 – 25 Jahren und wurde von einem meiner ehemaligen Innovationskollegen an der dortigen IHK initiiert.

In Sachsen- Anhalt befindet sich die „ESA Patentverwertungsagentur Sachsen-Anhalt GmbH in Magdeburg“, ebenfalls eine Einrichtung unter der Flagge von Signo, einer Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums. Auf der Internetseite heißt es noch zu Signo (Nov.2014): „SIGNO-Erfinder fördert in einem ganzheitlichen Ansatz das kreative Potenzial von Erfindern und richtet sich dabei mit der Erfinderfachauskunft an erfinderisch tätige Menschen.“ Dies ist jedoch mit der Richtlinie vom 21.3.2012 zur Makulatur geworden. Ich habe zusammen mit den damals ca. 120 deutschen Erfinderclubs vergebens im Berliner FDP-geführten Wirtschaftsministerium gegen die Streichung der Förderung freier Erfinder gekämpft. Signo hatte bis dahin unsere Erfinder bei der Erfindermesse IENA hervorragend unterstützt. Dann wurde die Eintragung unseres Vereins verlangt, was auch erfolgte. Kaum geschehen, hieß es aber ein Jahr später:

„Zuwendungsempfänger Antragsberechtigt für eine Förderung für die Weiterentwicklung und den Nachweis der Funktionsfähigkeit bzw. technischen Umsetzbarkeit von schutzrechtlich gesicherten FuE-Ergebnissen sind Hochschulen und außeruniversitäre öffentlich finanzierte Forschungseinrichtungen, die Mitglied eines im Rahmen der oben genannten Richtlinie geförderten Hochschulverbundes sind und mit mindestens einer Patent- und Verwertungsagentur zusammenarbeiten.“

Solche Erfahrungen sind übrigens bei staatlichen Förderungen immer wieder zu machen. Sie verlangen einen hohen Beantragungsaufwand und dann kommt ... nichts?

Zur IENA: Diese Erfindermesse in Nürnberg (meist Ende Oktober / Anfang November) unter dem Motto „Ideen, Erfindungen, Neuheiten“ ist m.E. eine der besten Gelegenheiten, Interesse für Ihre Erfindung zu bekommen. Die Standkosten, Unterbringung etc. halten sich im Vergleich zur Erfindermesse in Genf im erträglichen Rahmen, wegen der entfallenen Signo-Förderung bleibt sie aber doch manchem Erfinder unerschwinglich. Die IENA besuchen auch Interessenten aus dem Ausland (also Plakate auch zusätzlich in Englisch) und am letzten Tag ist sie für das breite Publikum geöffnet – ideal, Ihre Idee am Markt zu testen. Verkäufe sind aber verboten.

In Baden-Württemberg blieben alle meine Anläufe zur Verbesserung der Erfinderlage leider erfolglos. Wir leben ja mitten in dieser Öde, die ich hier mit Tipps etwas begrünen möchte.

Weitere Möglichkeiten der Kontaktaufnahme zu Herstellern und Vertreibern:

Sie brauchen also jemanden, der in Ihrer Idee geschäftliches Potential sieht. Die Entscheidung fällt letztlich am Markt. So ist es sinnvoll, sich bevorzugt nach einem Vermarkter umzusehen

– ein Produzent wird sich dann eher finden. Umso besser, wenn Sie in einer Firma beides zugleich haben können. Möglichkeiten in der Region sollten sie aus praktischen Gründen bevorzugen.

Spezielle regionale Möglichkeiten:

Behindertenwerkstätten: Denken Sie an deren Zuarbeitsmöglichkeiten! Sie bieten in unserer Region nicht nur Möglichkeiten für kleine Fertigungsarbeiten, sondern können auch für Erfindungen im Behindertenbereich mit ihren Verbundkontakten aktiv werden. Eine Erfahrung war bei mir allerdings, dass für einen Internetversand eine gute Stückzahl vorausgesetzt wird. Gerade dies ist aber im Falle des Marktaufbaues leider (noch) nicht gegeben.

Eine Werkstätte des ZIP Weissenau machte mich auf die Vertriebsmöglichkeit durch www.dawanda.com aufmerksam. Sie vertreiben selbst ihre Produkte über diese Plattform. Deren Geschäftsprinzip lautet:

„DaWanda ist der Online-Marktplatz für Einzigartiges– bei uns kannst Du Produkte verkaufen, bei denen das Besondere ersichtlich wird, zum Beispiel aufgrund des verwendeten Materials, der Herstellungsweise oder des Verwendungszwecks.

Die DaWanda-Produktkategorien geben einen Rahmen vor, sollen Deine Kreativität aber nicht limitieren. Alles ist möglich - von Schmuck und Möbeln über Kunst und Musik bis hin zu Spielzeug, Fashion und Kuchen.

Wichtig ist, dass Du keine Produkte „von der Stange“ anbietest, sondern Produkte, die Du selbst herstellst, entwirfst oder aufarbeitest.“

Ich möchte hier noch auf den Kurzbericht zu unserer Veranstaltung mit Marktbeschickerin Marion Bock, Leutkirch-Tautenhofen, zum Vertrieb von Neuheiten über Wochenmärkte hinweisen. Die Marktbeschicker sind über den Bundesverband dt. Schausteller und Marktbeschicker e.V., Berlin, und die jeweiligen Landesverbände organisiert.

In der Nähe haben wir für Neuheiten im Haushalt: Versandhaus Walz GmbH, Bad Waldsee (Prospekt: „Die moderne Hausfrau“). Dort findet man ein offenes Ohr!

- Die WIR GmbH ist bereit, Partner in ihrem Sprengel (Landkreis RV) Firmen von Ihrem Produkt zu informieren, wenn sie Chancen in den hiesigen Branchen sieht.

- Auch in unseren Erfindertreffen geben wir einander wertvolle Tipps. Tragen Sie sich in die Einladungsliste ein. Unser Club ist gratis!

Denken Sie bei ausländischen Märkten auch an die dortigen deutschen Handelskammern, Kontakt dazu stellt auch unsere IHK her. Ich machte mit einer Kammer in den USA eine sehr positive Erfahrung. In meinem Auftrag besuchte jemand aus einem US-Betrieb eine Messe und berichtete mir über Neuheiten.

Technologiebörsen:

Beispiele: Die IHK Technologiebörse hat ihr Erscheinen im Dezember 2013 eingestellt. Sie wurde auf Initiative eines IHK-Innovationsberaterkollegen und mir anlässlich eines Besuches eines Technologiemarktes in Atlanta / USA in den 1980er-Jahren gegründet. Solche passive Börsen setzen eine aktive Nutzung voraus, d.h. es muss z.B. einen Berater geben, der die

Angebote durchsieht und gezielt an ihm bekannte Firmen weiterleitet. Dies ist offensichtlich nicht mehr gegeben.

Die Patentanwaltskanzlei Daub, Überlingen, betreibt in Meersburg die Börse „Daub Right Exchange“: <http://www.right-exchange.com/en.html> . In diese Börse können Erfindungen kostenlos eingemeldet werden. Nach Auskunft (Nov.2014) soll sie mehr aktiviert werden, Einmeldungen werden begrüßt.

Die hier aufgezeigten Möglichkeiten sollen sich erweitern, wozu wir IHRE Erfahrungen benötigen. Bitte wenden Sie sich an uns.

.....

Zum Internet-Versandhandel:

Neue Artikel aufzunehmen ist schwierig, weil u.U. die Warenbezeichnung noch gar nicht bekannt ist und somit in Suchmaschinen kaum gefunden wird.

Wollen Sie selbst Ihre Ware versenden?

Da sind eine Menge auch juristischer Fragen zu klären wie z.B. die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Können Sie das Rücksende – und Garantierisiko tragen? Können Sie einen möglichen Ansturm bewältigen und genügend Ware vorhalten? Haben Sie Mitarbeiter in Reserve und genügend Raum? Ebay ist nur eine Vermittlungsplattform, jeder Klick eines möglichen Interessenten kostet. Alle Verkaufsaktivitäten (Lagerhaltung, Inkasso, Versand etc.) haben Sie selbst durchzuführen.

Kooperation mit etablierten Versendern:

Sind Versandhändler wie Amazon eine Möglichkeit oder zu teuer? Müssen Sie – auch bei Discountern – selbst eine Menge Ware vorhalten und bei Nichtverkauf zurücknehmen? Es ist schwierig, mittelständische Versandhändler mit Kooperationsabsicht zu finden.

Sehr interessant verlief aber ein Telefongespräch mit dem „Händlerbund“, nach eigenen Angaben der größte Onlinehandelsverband in Europa:
<https://www.haendlerbund.de/mitgliedschaft/uebersicht> . Ohne weiteres verschickte er auf mein Bitten an seine Mitglieder eine kleine Annonce als meinen „Versuchsballon“ (11.2014):
„Der **Erfinderclub Allgäu-Oberschwaben e.V.** in Ravensburg sucht Internetversender, die an neuen Produkten - auch als Versender im Dienstleistungsauftrag - interessiert sind. Bei Interesse nehmen Sie bitte Kontakt mit dem Vorsitzenden Rolf Schiller auf.“

Es meldeten sich über 20 Firmen (!), von denen nach einer kurzen Vorstellung (s.u.) einige übrig blieben. Hier mein Text:

„... vielen Dank für Ihre rasche Reaktion auf unsere Annonce im Händlerbund.

Gerne möchte ich Ihnen erklären, worum es geht:

Der Erfinderclub Allgäu-Oberschwaben e.V., dessen Vorsitzender ich bin, hat den Zweck, Erfindern auf dem Weg zur Patenterlangung bis zur Vermarktung der Idee zu unterstützen. Dies mache ich ehrenamtlich im Rahmen der Wirtschaftsförderungsgesellschaft "WiR GmbH Landkreis Ravensburg", die Sie unter www.wir-rv.de finden. Dort ist der Erfinderclub mit seinen Hinweisen unter Wirtschaftsförderung zu finden.

Die Vermarktung neuer Dinge ist eine große Hürde für Erfinder, weshalb ich die Annonce aufgab. Ist ein Vermarkter / Versender gefunden, kann es auch beim Suchen nach einem

Hersteller erfolgreicher verlaufen. Die Ideen sind meist zu Schutzrechten angemeldet, sodass eine starke Position am Markt erreicht werden kann.

Konkret haben wir z.Zt. etwa 5 Artikel, die sich zum Internetversand eignen würden und wo auch ein Hersteller - allerdings oft noch in kleiner Stückzahl - vorhanden ist.“ (Folgt ein Beispiel).

Kriterien im Internetversandhandel:

Aus Telefonaten mit Interessenten möchte ich für Sie festhalten:

Neuheit: Dies schreckt manche möglichen Partner ab, ist aber gerade unser Problem. Sie argumentieren, dass man Neuheiten mit bisher kaum bekannten Namen im Internet nicht nachsucht.

Lieferzeit:

Dauert der Versand 1 bis 3 Tage, so gehen wir mal von 100 % der Kunden aus.

Versand von 4-6 Tagen bedeutet nur noch 70% und darüber hinaus nur noch 50%

Kundenaufträge. Daher ist rasche Belieferung seitens des Herstellers an den Versender für den Erfolg entscheidend.

Erstellung der Internetseite:

Will man den Verkauf im Internet professionell betreiben, so wird dies nicht billig. Neben den Kosten für die Seite (professionell ab 1800 €) kommen u.U. Gebühren für günstige Listungen dazu. Ein Händler teilte mir dazu mit: „Wir investieren relativ wenig für unsere SEO [Suchmaschinen Optimierung] und liegen derzeit bei 380 € monatlich (Startinvestition für die SEO rund 1000 €).“ Ob dies nötig ist, muss man selbst entscheiden. E-Bay Gebühren wurden mir mit 2 Euro genannt (per Klick).

Es ist auch möglich eine kostenfreie Internetseite beim jeweiligen Anbieter zu erstellen. Wie man hier vorgeht, ist auf der Homepage der WiR GmbH unter www.wir-rv.de unter Tipps aus Veranstaltungen und Ausarbeitungen unter Vermarktung ersichtlich.

Fotos sind wichtig!

Keine aufwendigen Grafiken!

Versandkostenfrei anbieten (d.h. diese in den Preis integrieren, der Kunde will Endpreise).

Kosten für Auslandssendungen:

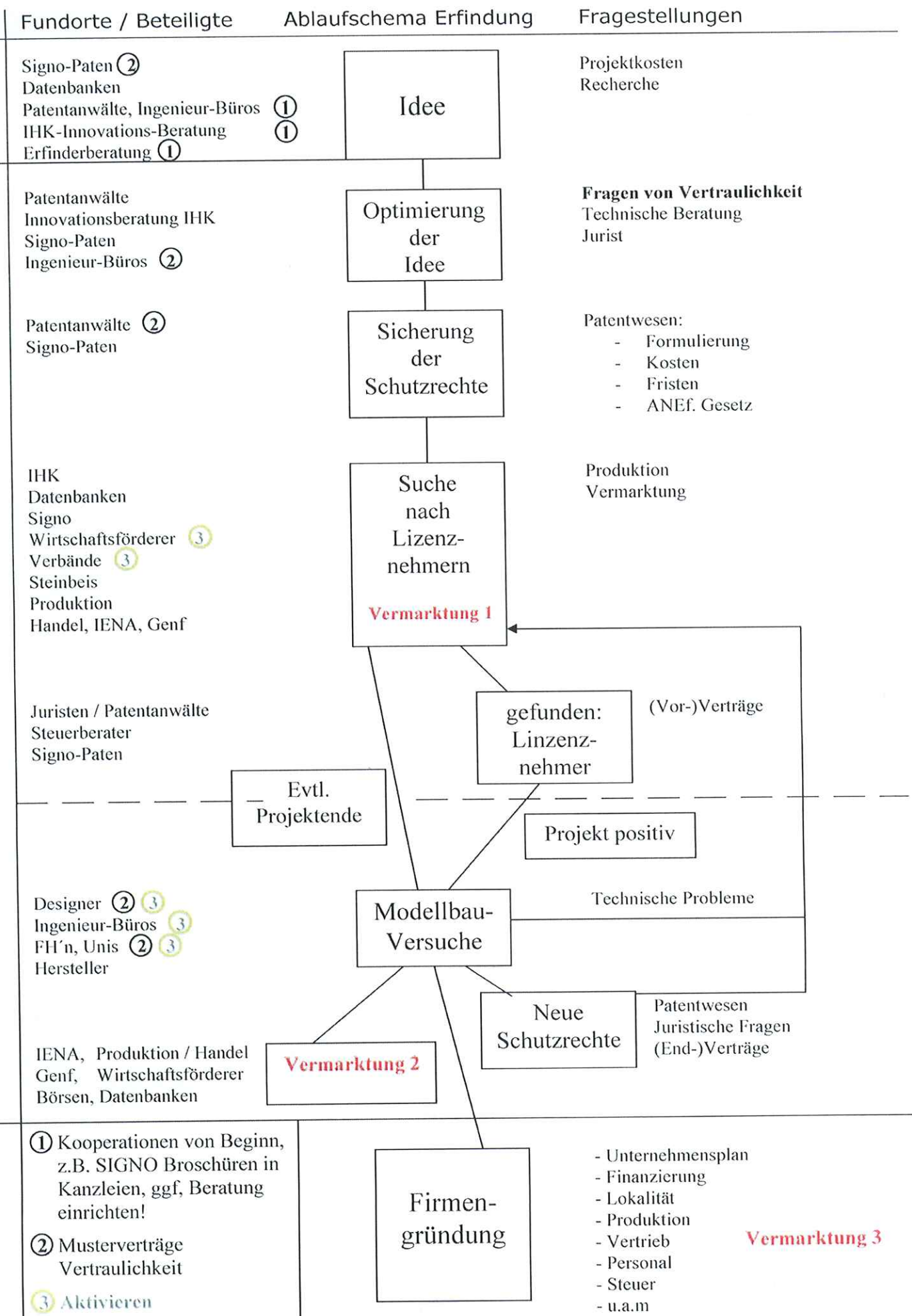
Suchen Sie bei der Post nach „Warensendungen international Großbrief“. Bis 500 Gramm erstaunlich günstig (Stand Nov. 2014) 3,45 €, bis 1 kg 7 Euro. Also kann man durchaus von Deutschland einen internationalen Markt bedienen. Hierzu sind natürlich auch fremdsprachige Internetseiten (englisch) erforderlich.

Die Kosten für einen Weltweit-Einschreibebrief bis 500 Gramm wurden mir mit 6 Euro genannt.

Meine Schlussfolgerung aus dieser Aktion: Gehen Sie auch auf Versender zu, die Ihrer Ware nahe stehen. Fragen kostet nichts!

Diese Hinweise sind ohne Gewähr und enthalten persönliche Meinungen.

Stand der Hinweise 18.11.2014 erstellt von Rolf Schiller, RV.



Erfinder:

Unternehmer / Lizenzpartner :

Selbstverständnis:

- Bahnbrechend

- Mächtig oder gebeutelt von Konkurrenz, Markt, Finanzamt?

- keine Hilfe / Idee nötig

- Erfinderstolz

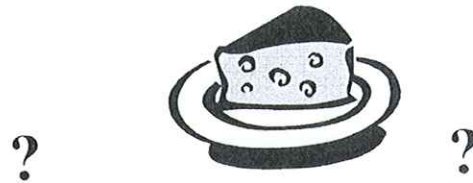
- Nicht im Haus erfunden („NIH“)

Erwartungen/ Hemmnisse:

- Frühe Entscheidung

- späte Entscheidung, Sicherung

Ist die Idee Käse oder Torte?



- Verkauf vom Papier
d.h. keine Design-/Entwicklungskosten

- fertiges Produkt, Marktuntersuchung

- Auf dem Tablett perfekt serviert



- Schöne Einstandszahlung

- Gratiseinstieg

- Hohe lfd. Lizenzgebühr

- niedrige Lizenzgebühr

- Kostenübernahme

- geringe, späte Übernahme der Kosten