

26.08.03

Ungeschützte Patente

In der Wissensgesellschaft wird der Schutz geistigen Eigentums immer wichtiger - Viele deutsche Firmen haben die Bedeutung der "Intellectual Property Rights" jedoch noch nicht verstanden *Von Michael Gneuss*

Das Biotech-Start-up Morphosys aus Martinsried bei München hatte eigentlich auf einen unbeschwerten Börsenstart gehofft. Doch daraus wurde nichts. Noch bevor die Aktie im März 1999 zum ersten Mal notiert wurde, trat der Konkurrent Cambridge Antibody Technology (CAT) als Spielverderber auf. CAT ging gegen Morphosys mit immer neuen Klagen wegen Patentrechtsverletzungen vor. Die Briten beanspruchten die Rechte an der Antikörperbibliothek Hucal, Grundlage des Morphosys-Geschäftsmodells, für sich.

Bis Dezember 2002 hatte Morphosys für die Auseinandersetzung nach Schätzungen von Analysten 20 bis 25 Mio. Euro an Patentanwälte zahlen müssen - mehr als der komplette Jahresumsatz des Unternehmens. Am Ende musste das Biotech-Unternehmen zwölf Prozent der Firmenanteile an CAT abgeben und sich für fünf Jahre lang zur Zahlung von einer Mio. Euro verpflichten.

Solche Fälle von Patentrechtsschwierigkeiten haben nach Ansicht des DZ-Bank-Analysten Thomas Höger die Branche wachgerüttelt. Seit neuestem machen die Biotechnologie-Unternehmen nach Ansicht von Höger ihre Hausaufgaben sehr viel sorgfältiger und prüfen schon lange vor der Entwicklung eines Produktes oder eines Verfahrens, ob sie auch international alle nötigen Rechte an der Innovation erlangen können. "Freedom to operate" ist der Fachbegriff dafür.

"Das war ein schmerzhafter Lernprozess", erinnert sich auch Armin K. Bohmann, Patentanwalt aus München. "Am Anfang war das Bewusstsein für das Problem noch gar nicht da", meint der Biotech- und Pharma-Experte. Inzwischen kämen die jungen Unternehmen aber ohne eine perfekte rechtliche Absicherung ihrer Position gar nicht mehr an das Geld der Risiko-Kapitalgeber. "Die Venture-Capital-Gesellschaften achten da heute sehr genau drauf", sagt Bohmann. Inzwischen wüssten die Biotech-Manager auch selbstverständlicher mit der Frage umzugehen, wann die Eigenentwicklung und wann die Lizenznahme einer Technologie sinnvoll ist.

Doch trotz der unbestreitbaren Erkenntnisfortschritte der vergangenen Jahre sieht Christian Kilger das Know-how der deutschen Unternehmen im Management ihres geistigen Eigentums noch auf vorsintflutlichem Niveau. Kilger, der die Geschäfte der Berliner Patentverwertungsgesellschaft Ipat führt, sieht die Amerikaner in dieser Disziplin weit voraus.

Als Musterbeispiel gilt das US-Unternehmen Affymetrix. Die im Jahr 1992 im kalifornischen Santa Clara gegründete Firma zählt fast alle großen Pharmakonzerne zu ihren Kunden. Vertreter der Pharmabranche gestehen respektvoll ein, dass am Spezialisten für DNA-Chips niemand mehr vorbeikommt. Die Kalifornier haben sich einige fundamentale Erfindungen durch eine clevere Patentsstrategie über Schutzrechte als geistiges Eigentum gesichert. Unternehmen, die auf diesen Erfindungen aufbauen wollen, müssen die Bedingungen der Affymetrix-Lizenzverträge erfüllen, die ihnen aber gewaltige Beschränkungen auferlegen.

Affymetrix ist nur ein Beispiel. Kilger sieht eine ganze Reihe von US-Unternehmen, die mit einem "Intellectual-Property-Asset-Management" ihre Zukunft sichern. In Amerika würden ganze Fusionen und Akquisitionen nur mit dem Ziel getätigt, das Schutzrechte-Portfolio auszuweiten, erklärt der Patentexperte. Während in Deutschland die Abteilungen für IP-Management oder gewerblichen Rechtsschutz noch als Cost-Center geführt werden, seien fortschrittliche US-Firmen schon dabei ihre Patent- und Lizenzbestände von eigenen Profit-Centern vermarkten zu lassen. Die großen etablierten Konzerne wissen, welches Potenzial sich hinter dem Rechte-Verkauf für das geistige Eigentum verbirgt. IBM hat seine Lizenzeinnahmen von 30 Mio. Euro in 1990 auf 1,5 Mrd. Euro im Jahr 2000 gesteigert. Zahlen des Europäischen Patentamtes zufolge haben sich die Einnahmen aus dem Lizenzverkauf von 1990 bis 2000 verzehnfacht.

Auch in deutschen Konzernen sichern sich ganze Abteilungen die Rechte am geistigen Eigentum des Konzerns. Daimler-Chrysler hat 1996 in Stuttgart ein Intellectual-Property-Management eingerichtet. Damit wollte der Automobilhersteller verdeutlichen, dass es beim geistigen Eigentum des Unternehmens nicht nur um Patente auf Erfindungen geht, sondern auch um Marken, Warenzeichen, Gebrauchsmuster oder Urheberrechte sowie um das Lizenzgeschäft. 160 Mitarbeiter sind heute im IP-Management beschäftigt. Der Stellenwert der Abteilung sei hoch, meint der Leiter der Abteilung, Rolf Einsele. Seit 1998 wurde das Personal um 40 Prozent aufgestockt. Die Zahl der Patentanmeldungen wurde in dieser Zeit verdoppelt. In diesem Jahr soll die Zahl noch einmal um 25 Prozent nach oben klettern.

"Ein gutes IP-Management ist pro-aktiv", sagt Einsele. Sein Team gräbt selbst im Konzern nach schützenswertem geistigen Eigentum. Einsele glaubt, dass sich der Wettbewerb der Automobilindustrie im IP-Management entscheiden kann.

Inzwischen wird die vor allem in den USA grassierende IP-Mania aber auch kritisiert. Insbesondere die Tatsache, dass so ziemlich alles patentierbar ist, bringt die Firmen, die auf günstige Lizenzen angewiesen sind, auf die Palme. Als prominentes Beispiel dafür wird gern der Patentschutz auf Amazons One-Click-Einkauf zitiert. Eine "Technologie", die so banal ist, dass niemand auf die Idee gekommen war, darüber zu schreiben. Wenn aber keine Publikation auffindbar ist, gilt die Erfindung als neu. Inzwischen ist in den USA und Europa auch Software schutzfähig, ebenso wie unter bestimmten Voraussetzungen Mikroorganismen, Pflanzensorten und Tiere.

Dieser Ausweitung der patentfähigen Bereiche ist zu verdanken, dass sich innerhalb eines Jahrzehnts in den USA die Zahl der Patentanmeldungen und -erteilungen verdoppelt hat. Die Richtung für das 21. Jahrhundert ist damit vorgegeben. In der künftigen Wissensgesellschaft will das Wissen auch vermarktet werden und das geht nur, wenn es vorher geschützt und damit als geistiges Eigentum verbrieft wurde. "Intellectual Property ist ein Produktionsfaktor des 21. Jahrhunderts", sagt Wolrad Prinz zu Waldeck, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Max Planck Institute for Intellectual Property, Competition and Tax Law. Der Leiter des Instituts, der renommierte IP-Spezialist Joseph Straus, hat inzwischen das Munich Intellectual Property Law Center mitinitiiert. Mit dem einjährigen Aufbaustudium soll das Know-how-Problem in Deutschland gelöst werden.

Die IP-Manager der Zukunft werden hochspezialisierte Strategen sein, die kontinuierlich die Wettbewerbsposition durch immer neue Patentierungen, Ein- und Auslizenzierungen absichern müssen. Drei Wahlmöglichkeiten haben die IP-Asset-Manager, wenn sie eine Innovation für ihr Unternehmen sichern wollen. Die Behandlung als Geschäftsgeheimnis, die Patentanmeldung oder das so genannte "Defense Publishing", bei dem eine Innovation publiziert wird, um dem Wettbewerber die Erlangung eines Schutzrechts unmöglich zu machen.

IPal-Chef Kilger sorgt sich indes besonders um den deutschen Mittelstand und die kleinen Firmen, die im Rennen um das beste Patentportfolio ins Hintertreffen geraten können. Kilger schätzt, dass acht von zehn deutsche Biotechs sich zwar technische Alleinstellungsmerkmale erarbeitet haben, diese aber rechtlich nicht perfekt abgesichert haben. Viel zu oft würden seiner Ansicht nach auch Gelder in der Entwicklung verschleudert, weil Rechte an Erfindungen billiger und schneller über Einlizenzierungen erworben werden könnten. Immer wieder würde von kleineren Firmen auch die Zahl der Schutzrechte unterschätzt, die bei der Entwicklung eines Hightech-Produkts beachtet werden müssen. Hunderte von Schutzrechten müssten etwa bei der Entwicklung einer neuen Handy-Generation ins Kalkül gezogen werden. Große High-Tech-Konzerne tauschen die nötigen Lizenzen einfach aus. Wer aber nichts zum Tausch anbieten kann, hat eine schlechte Position. "Die Deutschen müssen im IP-Asset-Management noch strategischer werden", erklärt Kilger.