

Patentkommentar



**Dr. Christian Kilger, Patentanwalt,
Vossius & Partner, Berlin**

Ende April warnte das Europäische Patentamt vor Zahlungsaufforderungen von Firmen, die angeblich europäische Patente registrieren. Was ist der Hintergrund? Immer wieder zeigen Mandanten uns Schreiben, die auf den ersten Blick einen offiziellen Eindruck erwecken. Es wird dazu aufgefordert, Gebühren zu zahlen. Vorgeschrieben geschieht dies zur Eintragung einer Patentanmeldung oder für die Verlängerung einer Marke. Achtung! Diese Aufforderungen sind nicht rechtsverbindlich; eine Zahlungspflicht besteht nicht.

Nepper, Schlepper...

Wer das Kleingedruckte liest merkt, dass es sich nicht um Eintragungen der Patentanmeldungen in offizielle Register, sondern in privatwirtschaftliche Datenbanken handelt. Deren Wert ist fraglich. Ähnlich verhält es sich bei den angeblichen „Markenverlängerungsbescheiden“. Selbst wenn hier die Firma die offizielle Gebühr an das Amt zahlt und die Markenlaufzeit damit verlängert, geschieht dies nur mit einem Bruchteil des Geldes. Der Rest verbleibt als „Gebühr“ beim Unternehmen. Das Heimtückische daran ist, dass die Firmen oft Namen oder Abkürzungen benutzen, die denen offizieller Behörden sehr ähneln, z.B. World Intellectual Property Database (WIPD) anstatt World Intellectual Property Organization (WIPO). Diese Bezeichnungen werden oft mit Emblemen oder Siegeln verwandt, die ebenfalls leicht zu verwechseln sind, kombiniert mit einem Bescheid-ähnlichem Layout. Eine nicht abschließende Liste betrügerischer Unternehmen findet sich auf den Seiten des DPMA und der WIPO. Zu Risiken und Nebenwirkungen dieser offiziell aussehenden Schreiben im Zusammenhang mit Schutzrechtsanmeldungen, fragen Sie einen Patentanwalt oder informieren Sie sich bei der zuständigen Behörde!

Mitautor: Dr. Maurizio Di Stasio

BILANZ

2011 – das erste profitable Jahr in der Firmengeschichte von MediGene

MediGene steht vor dem ersten profitablen Jahr der Firmengeschichte – zumindest wenn die Prognose des Managements für 2011 so eintritt, wie bei der Präsentation der ersten Quartalszahlen verkündet. In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres haben die Martinsrieder einen Gewinn von 19,2 Mio. Euro (EBITDA) erzielt. Insgesamt verzeichnet MediGene einen Quartalsumsatz von 27,9 Mio. Euro. Tatsächlich stammt der größte Teil dieses Betrages aus einer Sonderzahlung, einer Prämie von 20 Mio. Euro, die der japanische Lizenzpartner Astellas für die Übertragung der europäischen Rechte an dem von MediGene zur Zulassung gebrachten Mittel Eligard überwies. Die Biotech-Firma hatte ihre Rechte im vergangenen Jahr an den Pharmakonzern gegen Zahlung eines Einmalbetrags abgetreten und sich damit aus einem ungünstigen Vertragswerk befreit. Darüber hinaus erhält MediGene zukünftig 2% aller Umsätze mit Eligard in Europa.

MediGene hat sich mit wiederholten Schlankeitskuren nah an den Break-even herangeschrumpft. Pro Monat verzeichnet

die Firma nur noch einen Verlust von etwa 200.000 Euro. Im vergangenen Jahr wurde unter anderem annähernd die halbe Belegschaft entlassen, vor allem in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. In den vergangenen Wochen veröffentlichte das Unternehmen zahlreiche Vertragsabschlüsse mit Vermarktungspartnern für die Genitalwarzensalbe Veregen in verschiedenen Ländern der Welt. Der Markt wartet jedoch auf andere Nachrichten – vor allem einen Vertragsabschluss für das einst hochgewettete Krebsmittel EndoTAG. Aber auch ein M&A-Deal der kompletten Firma wäre keine echte Überraschung mehr. Das Management hatte wiederholt betont, dass MediGenes Entwicklungspipeline derzeit zu wenig Substanz für eine Eigenständigkeit aufweise. Finanzvorstand Christ: „Wir ernten nun die Früchte unserer strategischen Maßnahmen im vergangenen Jahr. Wir arbeiten weiterhin daran, unsere Medikamentenpipeline intern und durch strategische Maßnahmen zu stärken, um künftiges Wachstum zu ermöglichen.“ Hübscht sich hier jemand für einen potentiellen Fusionspartner auf? ■

EVOTEC

Lanthaler bleibt weitere sechs Jahre

Die Evotec AG hat in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres einen Umsatzsprung hingelegt. Insgesamt 15,1 Mio. Euro spülte das Geschäft mit Forschungsallianzen in die Kassen, ein Anstieg um 54% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Auch wenn Unternehmenschef Werner Lanthaler unterm Strich noch einen operativen Verlust von 0,8 Mio. Euro vermelden musste, für das Gesamtjahr ist man in Hamburg weiterhin opti-



Bringt gute Zahlen: Werner Lanthaler

mistisch, die gerade erreichte Profitabilität auf Jahressicht halten zu können. „Das gut gefüllte Orderbuch und das starke Wachstum zeigen, dass Evotec auf gutem Wege ist seine Ziele nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen“, urteilte Thomas Maul, Analyst bei der DZ-Bank. Auch persönlich konnte Lanthaler von den guten Ergebnissen profitieren. Sein Vertrag bei Evotec wurde vorzeitig verlängert. Mindestens bis 2017 soll der frühere Finanzvorstand der Wiener Intercell AG nun die Geschicke des Unternehmens leiten. Vor wenigen Jahren waren starke Ertragszahlen an der Elbe kein Thema – Evotec konzentrierte sich auf risikoreiche und teure eigene Medikamentenentwicklung. Lanthaler hat das geändert. Untermauert wird die neue Strategie durch erfolgreiche Partnerschaften – unter anderem mit Boehringer Ingelheim. Anfang Mai konnte eine weitere Leitstruktur optimiert werden, was eine Prämienzahlung von 2 Mio. Euro nach sich zog – die insgesamt zwölfte in der Partnerschaft der beiden Unternehmen. ■