

Wettbewerbsfähigkeit sichern durch Patente

Innovative Unternehmen müssen sich ihren Markt- und Wettbewerbsvorteil durch Patente schützen. Gerade Produkt- und Verfahrenspatente sichern die Zukunftsfähigkeit in unserer Kunststoffbranche. Sicherlich können nicht alle so geniale Erfinder sein wie der kürzlich verstorbene Artur Fischer, der auf über 1.100 Patenten den Erfolg seines Unternehmens (bekannt ist der „Fischer-Dübel“) aufbaute und langfristig sicherte. Jedoch sollte man immer wieder kritisch die Frage stellen, ob nicht die eine oder andere Idee patentfähig sein könnte. Der Weg zur Patentanmeldung ist bestens durch das Deutsche Patent- und Markenamt beschrieben und kostet in der Anfangsphase nicht viel mehr als Mühe und Fleiß. Langfristig macht sich die rechtzeitige Absicherung aber bezahlt.

In meiner Zeit bei einem größeren Bio- und Medizintechnikunternehmen haben wir bereits Anfang dieses Jahrtausends in Workshops die Produkte und Funktionen entwickelt, die im Jahr 2020 auf den Markt kommen sollten. Mit Funktions- und Wertanalysen sowie dem TRIZ-Methodenbaukasten wurden zahlreiche potenzielle Produktneuerungen erarbeitet, alle geäußerten Ideen aufgenommen und bewertet. Die interdisziplinär zusammengesetzte Projektgruppe generierte so über 600 mehr oder weniger tiefgründige Ideen, die in zahlreichen Produktlösungen und auch über 20 Paten-

ten mündeten. Es wurde abschließend genau definiert, zu welchem Zeitpunkt welcher Schritt bei der zukünftigen Produktmutation zum „ProduktX 2020“ gegangen wird. In der Roadmap haben wir definiert, wann welches Facelift und wann ein komplett neues Produkt in den Markt gebracht werden soll.

Die in diesem strategischen Musterprojekt ausgearbeiteten Patente dienen nicht nur dem Schutz des reinen Produktes, sondern bildeten einen „Patenteppich“, der Wettbewerbern Umgehungsstrategien schwer macht. Die damals betrachtete Produktgruppe gehört noch heute zum Kerngeschäft des Unternehmens und sichert seine Zukunft.

Eine solch offensive Patentstrategie leisten sich heute nur wenige kleine und mittelständische Unternehmen unserer Branche. Die teilweise wirklich genialen Ideen beispielsweise der Konstrukteure und Entwickler des Kunststoffmaschinenbaus oder der Verfahrens- und Anwendungstechniker bleiben bei kleineren Anbietern häufig ungesichert. Oft wird gern mit Kunden oder auch Zulieferern schnell über eine Idee gesprochen, um das eigene Innovationspotenzial darzustellen – leider ebenso häufig ohne vorherigen Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung. Die Enttäuschung ist dann groß, wenn genau dieser „Besucher“ ein Patent anmeldet und die Idee für sich schützt. Gehört der Paten-

tanmelder auch noch einem großen Unternehmen an, das über einen Stab von Patentanwälten verfügt, bleibt nur zu hoffen, dass man seine eigene Idee überhaupt noch verwenden und den eigenen Kunden anbieten darf. Für eine Anfechtung fehlt diesen Unternehmen leider häufig das nötige Geld.

Ich kann aus Erfahrungen heraus nur empfehlen, die eigenen Ideen rechtzeitig zu bewerten und zu schützen. Ist man exportorientiert, ist auch die Absicherung in Ländern außerhalb Europas sinnvoll. Eine Sicherung des Know-hows muss aber nicht unbedingt durch ein Patent erfolgen. In vielen Fällen ist auch eine gezielte, geschickt formulierte Veröffentlichung ein geeigneter Weg, sein „Revier zu markieren“. ■

Dr.-Ing. Arno Rogalla, Rogalla Consulting, Bad Bramstedt, ist Interim Manager und Unternehmensberater in der Kunststoff verarbeitenden Industrie.

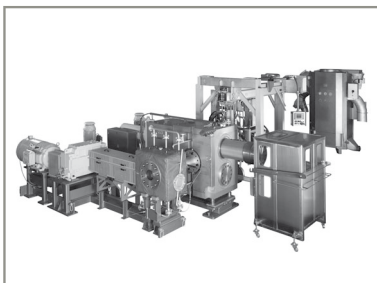
Kontakt: redaktion@k-profi.de



maag
a **DOVER** company

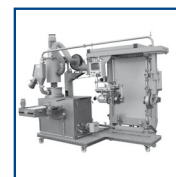
Gala

RE
SCHEER



MAAG – 4 STEPS AHEAD FOR YOUR SUCCESS

GEAR PUMPS, FILTRATION, PELLETIZING AND PULVERIZING SYSTEMS



www.maag.com

maag
pump & filtration
systems

automatik scheer
strand
pelletizers

gala automatik
underwater
pelletizers

reduction
pulverizing
systems