

Veröffentlichung als Alternative zum Patent

Beweisbarer Stand der Technik durch Defensiv-Publikationen

Innovative Unternehmen setzen zunehmend auf die Veröffentlichung ihrer Erfindungen. Dies sichert zwar nicht die exklusiven Vermarktungsrechte, die ein Patent mit sich bringt, spart aber Kosten und wertvolle Zeit – und sichert die eigene Handlungsfreiheit.

Defensiv-Publikationen werden in Deutschland insbesondere in kleineren und mittleren Unternehmen immer häufiger eingesetzt und erweitern auf interessante Weise den Umfang der eigenen Schutzrechtstrategie. Wichtig ist, dass genau geprüft wird, ob bei einer

Erfindung eine Defensiv-Publikation als Instrument in Frage kommt, denn eine solche Veröffentlichung taugt nur unter bestimmten Voraussetzungen als Alternative zum Patent. Kurz zusammengefasst, ist zu betonen: Alle strategisch wichtigen Erfindungen benötigen

einen Patentschutz. Wenn es aber etwa darum geht, die eigene Handlungsfreiheit in Randbereichen des patentierten Kerngeschäfts zu erhalten, sich also beispielsweise davor zu schützen von der Nutzung einer eigenen Erfindung ausgeschlossen zu wer-



Die Ausstellung eines Produkts auf einer Messe ist strenggenommen schon eine Defensiv-Publikation – allerdings eine, die nur schwer rechtlich zu werten ist. Bild: Riester

Methoden der Erfindungsverwertung im Vergleich					
Patent	Gebrauchsmuster	Defensivpublikation Spezialverlag	Defensivpublikation Eigen-/Fachmedien	Verbensetzung (z.B. Messenvorführung)	Geheimhaltung
Beweisbarkeit des Veröffentlichungsstatus					
+	+	+	+	-	-
Verbreitungsgrad und Recherchierbarkeit					
hoch	hoch	einstellbar	einstellbar	niedrig	—
Rechtliche Wirkung und internationale Akzeptanz					
+	+	+	+	-	-
Dauer bis zur Offenlegung / Veröffentlichung*					
18 Monate	ca. 6 Monate	ca. 1-7 Wochen	ca. 2-12 Wochen (je nach Medium)	nicht spontan möglich	bestenfalls nie
Kosten der Ausarbeitung und Veröffentlichung*					
ab ca. 5000 Euro	ab ca. 2000 Euro	ca. 150-700 Euro	ca. 400-4000 Euro	je nach Art der Verbensetzung	—
Formative Anforderungen und betrieblicher Verwaltungsaufwand					
hoch	hoch	niedrig	niedrig	niedrig	niedrig
Beachtung durch internationale Patentorgane					
hoch	hoch	einstellbar**	niedrig	niedrig	-
Beweisbarkeit der Veröffentlichung von technischen Details					
+	+	+	+	-	-

*marktübliche Werte zum Vergleich; tatsächliche Höhe variiert je nach Umfang der Leistungen
 ** je nach Anbieter unterschiedliche Möglichkeiten durch Kooperationen mit Patentorganen
 Infoquelle: Dirk Datzow

Es muss nicht immer ein Patent sein. Wer durch eine Publikation Stand der Technik schafft, kann sicher sein, die eigene Erfindung auch selbst nutzen zu können

Alternative zum Patent oder Zusatz?

Wann taugt die Defensiv-Publikation als Alternative zum Patent?

- Wenn die Verwendung der Erfindung oder die eigene Handlungsfreiheit (Freedom to operate) sicherzustellen ist und der Schutzrechterlangung Dritter vorgebeugt werden soll.
- Wenn die Erfindungshöhe oder die Neuheit mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht für ein Patent ausreicht, die Patenterteilung aber nicht ausgeschlossen werden kann.
- Wenn nicht beziehungsweise nur schwer nachgewiesen werden kann, dass der Wettbewerb die Technologie verwendet (etwa bei internen Verfahren) und somit nur schwer eigene Rechte durchgesetzt werden können.
- Wenn der hohe Aufwand einer Schutz-

rechtsanmeldung für eine Erfindung nicht im Verhältnis zum erwarteten Nutzen steht.

Wann nützt eine Defensiv-Publikation als Zusatz zum Patent, also als Vorveröffentlichung, bevor die Patentämter die Erfindung offenbaren?

- Zur Verhinderung, dass vor der Offenlegung durch die Patentämter naheliegende fremde Schutzrechte erteilt werden.
- Wenn die Erfindung nur in einem oder wenigen Ländern zum Patent angemeldet wurde und zügig (auf Messen oder im Internet) angeboten werden soll. Die Patentierung ist in Ländern, in denen kein Patentschutz angemeldet wurde, sonst vor Offenlegung durch die Patentämter noch möglich.

den, ist eine Defensiv-Publikation – verglichen mit dem Patent – die schnellere, unkompliziertere und günstigere Vorgehensweise. Insbesondere in großen Unternehmen wird das Instrument der Defensiv-Publikation häufig eingesetzt. Bei der Münchener Siemens AG haben die Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2009 ganze 7700 Erfindungsmeldungen eingereicht, daraus wurden rund 4200 neue Patente angemeldet und etwa 800 Neuheiten als Defensiv-Publikationen veröffentlicht. „Bei einer solch hohen Zahl an Erfindungen

Nachweisbar Veröffentlichtes ist von der Patentierung ausgeschlossen

müssen wir in jedem Einzelfall den Aufwand für eine Schutzrechtsanmeldung zu dem wirtschaftlichen, geschäftlichen und strategischen Nutzen abwägen. In diese Abwägung fließen viele Faktoren ein“, so Peter Karge, Patentanwalt und Leiter der Berliner Patentabteilung bei Siemens. Alles, was nachweisbar veröffentlicht ist und somit zum Stand der Technik zählt, ist von der Patentierung ausgeschlossen. „Mit Defensiv-Publikationen lässt sich vermeiden, dass Wettbewerber später gleiche Erfindungen zum Patent anmelden und somit unser Geschäft stören“, so Karge weiter.

Bei der Rudolf Riester GmbH, einem mittelständischen Hersteller von medizintechnischen Instrumenten und Geräten mit 130 Mitarbeitern und Sitz in Jungingen nahe Tübingen, werden die meisten Erfindungen international patentiert. „Wir sind mit unseren Produkten in über 150 Ländern auf dem Markt“, so Gerhard Glufke, Geschäftsführer bei Riester. „Daher patentieren wir abhängig

von der Bedeutung der Erfindungen international, nur in Europa oder gar nur in Deutschland.“ Da der Aufwand für internationale Patente sehr hoch ist, wird auch in diesem Unternehmen genau überlegt, ob sich das Investment lohnt. Dazu Glufke: „Die Entscheidung, ob und wie patentiert wird, hängt von der Bedeutung der Innovation für die Ertragsaussichten der dazugehörigen Produkte in Relation zu den Patentkosten ab.“

Eine Defensiv-Publikation bietet gegenüber der Patentanmeldung eine deutliche Kosten- und Zeitersparnis und im Regelfall einen wesentlich geringeren Verwaltungsaufwand. Die Veröffentlichung kann über unterschiedliche Wege erfolgen. Beispielsweise ist die Ausstellung eines Produkts auf einer Messe strenggenommen schon eine Defensiv-Publikation. Allerdings ist es schwierig, eine solche Publikation rechtlich zu verwerten. Denn genau wie bei einem Patent, ist die maximale Schutzwirkung nur gegeben, wenn alle technischen Details einer Erfindung offen gelegt sind und ein eindeutiges Veröffentlichungsdatum vorliegt.

Während der Nachweis des Datums bei einer Messe recht einfach ist, kann der Beweis, dass alle Erfindungsdetails offen gelegt wurden, problematisch sein. Der notwendige Nachweis des Datums ist dagegen die Ursache, weshalb eine Veröffentlichung im Internet ihren Zweck nur erfüllt, wenn ein darauf

spezialisierte Anbieter den rechtssicheren Datumsnachweis gewährleistet.

Wenn bei Riester eine Erfindung nicht patentiert wird, wird sie spätestens durch das Inverkehrbringen – also durch den nachgewiesenen Verkauf – zum Stand der Technik. Insbesondere in der Medizintechnik ist die umfangreiche Dokumentation von Entwicklungsarbeiten per Gesetz vorgegeben, was im Streitfall nützt. Den Vorteil einer Defensiv-Publikation sieht Riester-Chef Glufke darin, dass sie früher erfolgen kann, als ein erstmaliger Verkauf einer Neuentwicklung: „Mit einer Defensiv-Publikation gewinnt man bis zu drei Monate – so schnell getaktet, wie das Geschäft heute läuft, kann das eine halbe Ewigkeit sein.“

Das schnellste und sicherste Vorgehen ist deshalb die fachgerechte Veröffentlichung in einem Printmedium, entweder über einen Spezialverlag für die Durchführung von Defensiv-Publikationen, in Fachzeitschriften oder in firmeneigenen Medien, die allerdings vorher auf ihre Eignung geprüft werden müssen.

■ Jakob Marquard

Prior Art Publishing, Berlin

■ Ramona Riesterer

PR hoch drei GmbH, Stuttgart