

JUNGE INNOVATIONEN FÖRDERN



Frank Langlotz
Patentexperte vom Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum

PATENTE Schutz vor Nachahmern

Frage: Kann auf alles ein Patent angemeldet werden?
Antwort: Patentierte werden können nur Innovationen, die weitestgehend als technische Lösung für ein technisches Problem gelten.

Hat man etwas Innovatives erfunden, will man auf jeden Fall Nachahmer vermeiden, welche unter Umständen sogar noch die Lorbeeren für sich beanspruchen. Unterbunden werden kann dies durch die Erlangung eines Patents. Dieses garantiert von staatlicher Seite her, dass man während einer gewissen Zeit der einzige ist, der von der Erfindung Gebrauch machen darf. Der Schutz dauert maximal zwanzig Jahre und muss in der Schweiz nach den ersten fünf Jahren regelmässig verlängert werden. Patentierte werden kann nur, was im weitesten Sinne eine technische Lösung für ein technisches Problem darstellt. «Dabei müssen nicht zwingend Zahnräder oder Schaltkreise mit im Spiel sein», erklärt der Patentexperte Frank Langlotz vom Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum, «aber die Erfindung muss irgendwie auf ein Naturgesetz zurückzuführen sein.» So genannte Anweisungen an den menschlichen Geist, also Handlungsempfehlungen oder Lotteriesysteme, können ebenso wenig patentiert werden wie reine Ideen, die noch nicht umgesetzt worden sind. Das Patent wird nur erteilt, wenn man als erste Person den Antrag stellt und die Erfindung noch nie irgendwo auf der Welt öffentlich gemacht worden ist. «Wenn man sein Produkt vor der Anmeldung schon verkauft oder auch nur öffentlich darüber spricht, hat man sich selbst die Möglichkeit zur Patentierung genommen», erklärt Langlotz.

Auch die Patentanträge seien nicht von der Wirtschaftskrise verschont geblieben, trotzdem sei die durchschnittliche Anzahl in der Schweiz recht stabil. In Branchen, in denen der internationale Konkurrenzdruck hoch sei, würden öfter Patente beantragt. «In Bereichen, in denen die Entwicklungszyklen schnell sind, wird entgegen der allgemeinen Annahme weniger patentiert», so Langlotz. Hier würden die Innovationen durch die Schnelligkeit der Neuerungen geschützt und kopierende Konkurrenten so ausgebremst. Welche patentierten Erfindungen Potential haben, lasse sich per se nicht sagen: «Stimmt zum Beispiel das Marketing nicht, kann macht auch mit einer guten Erfindung Schiffbruch erleiden», so Langlotz. Auf dem Weg zum wirtschaftlichen Erfolg sei das Patent letztlich nur ein kleiner Baustein.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG
Die Schweiz ist im Bereich der Forschung und Entwicklung Europäischer Spitzenreiter
FOTO: SHUTTERSTOCK

Venture-Boom von der Vision zum Erfolg

Frage: Woher weiss man, ob eine Vision Potential hat?
Antwort: Der Beweis ist erst erbracht, wenn Kunden für das ausgearbeitete Produkt Geld bezahlen und die Idee zu einer Innovation wird. Um das Risiko aber nicht abzufangen, ist eine strategische Vorentwicklung wichtig.



«Die Investition in eine Vision ist ein strategischer Entscheid»

Adrian Burri ist Mitglied der Geschäftsleitung der awtec. Sie ist strategischer Vorentwicklungspartner für namhafte Industriefirmen im deutschsprachigen Raum.

«Inn jeder Innovation steht eine Vision. So romantisch die Phase einer Idee oft ist, so wichtig ist ihr weiterer Weg: «Die Investition in eine Vision ist ein strategischer Entscheid», sagt Adrian Burri von der awtec. Egal ob der Grosskonkurrent eine neue Technologie setzen, sich vom stetigen Kostenwettbewerb der Konkurrenz mit innovativen Produkten abheben oder der Stützpunkt aus seiner Doktorarbeit in-Off-Firma gründen will -, sie müssen sich darum kämpfen, dass ihre Vision nicht in der Schublade verbleibt. Dann braucht es Unterstützung der Markterfolg nach intensiven Entwicklungsphase. «Auf dem Weg von der Vision zum Erfolg gilt es fünf Schritte zu meistern: Konkretisieren, Businessplan erstellen, Geldgeber überzeugen, Marketing entwickeln, Marketing», erklärt Burri. Konkret heisst das, dass zuerst gefunden werden muss, ob ein konkreter Bedarf besteht und wo die Einzigartigkeit der Innovation liegt. Dann braucht es Unterstützung des Geldgebers, egal ob man innerhalb bestehender Firmenstrukturen oder als Start-up-Unternehmen Venture Capitalists

Käufer mit effizientem Marketing und über die richtigen Vertriebskanäle erreicht werden.

Zu wenig Risikobereitschaft in der Schweiz

2010 war ein Rekordjahr in Sachen Firmen-Neugründungen. Die Wirtschaftsankunft Dun&Bradstreet Schweiz schreibt, dass im Januar die-

ses Jahres die Neueintragungen ins Handelsregister 14 Prozent über dem Vorjahreswert lagen. Adrian Burri bestätigt, dass es den Schweizern nicht an Ideen mangle. «Innerhalb der Firmen fehlt es aber oft an Risikobereitschaft. Sie sind strategisch zwar sehr gut organisiert, übersehen aber manchmal, dass Risiken auch Chancen mit sich bringen.» Die fehlende Risikobereitschaft merkt man insbesondere im Bereich der Jungunternehmen. «In der Schweiz fehlt Risikokapital», sagt Burri. Je nach Komplexität würden zwei bis zehn Millionen Franken benötigt, bis ein Produkt auf dem Markt sei, «oft haben junge Firmen aber schon nach einer halben Million nichts mehr übrig und Banken investieren nicht in Jungunternehmen.» Burri würde es deshalb begrüßen, wenn die Politik nicht nur Firmengründungen unterstützt, sondern auch die Überbrückung der Durststrecke zwischen Firmengründung und Erfolg zusammen mit der Wirtschaft fördert.

Welche Ideen schlussendlich Erfolg haben und welche zum Scheitern verurteilt sind, lässt sich laut Burri nicht allgemein sagen. «Ist eine Idee einfach noch cool, hat aber zu wenig Potential, um viele Abnehmer zu generieren, wird es schwierig.» Grundsätzlich gelte, dass es umso schwieriger sei, je neuer und radikaler eine Idee sei: «Wenn es vorher noch nichts Vergleichbares gegeben hat, kann man ja nur schwerlich abschätzen, wie gross der Markt dafür sein wird.»

FACTS Rekordjahr bei Neugründungen

Das vergangene Jahr war ein Rekordjahr was die Firmengründungen anging. In der Schweiz wurden 37 695 Firmen gegründet. So viel wie nie zuvor. Damit wurde das Rekordjahr 2008 um 2,8 Prozent übertroffen. Spitzenreiter ist der Kanton Bern. Dort wurden rund 17 Prozent mehr Unternehmen gegründet als im Jahr 2009.

im vergangenen Jahr 25 523 Firmen gelöscht. Aus dem Jahr 2010 resultiert damit ein Plus von 12 172 Firmen.

- Lesen Sie mehr im Internet:**
www.start-up.ch
www.ifj.ch
www.venturekick.ch
www.venturelab.ch
www.inno-swiss.com