

15

62

FEB 2005

Leitfaden für Entwicklung, Schutz und Vermarktung von privaten Erfindungen

Impressum

Herausgeberin	Bündnis 90/Die Grünen Bundestagsfraktion Platz der Republik 1 11011 Berlin http: // www.gruene-fraktion.de
Verantwortlich	Hans-Josef Fell MdB forschungs- und technologiepolitischer Sprecher Bündnis 90/Die Grünen Bundestagsfraktion Platz der Republik 1 11011 Berlin E-Mail: hans-josef.fell@bundestag.de
Redaktion	Oliver Zude
Bezug	Bündnis 90/Die Grünen Bundestagsfraktion Info-Dienst Platz der Republik 1 11011 Berlin Fax: 030 / 227 56566 E-Mail: public@gruene-fraktion.de
Schutzgebühr	€ 0,50
Redaktionsschluss	Stand März 2004

Inhalt

Entwicklung einer Idee bis zur Marktreife	4
Kapitel 1	5
Der Innovationsprozess	5
Kapitel 2	6
Privater Erfinder und professioneller Entwickler	6
Kapitel 3	9
Entwicklung an der Universität.....	9
Kapitel 4	11
Entwicklung im Open-Source-Verfahren.....	11
Rechtlicher Schutz von Erfindungen	14
Kapitel 1	15
Das Gebrauchsmuster	15
Kapitel 2	16
Das Patent	16
Vermarktung von privaten Ideen	18
Kapitel 1	19
Wie soll eine Erfindung wirtschaftlich verwertet werden?	19
Kapitel 2	21
Wie finanziert man ein Unternehmen?	21
Kapitel 3	24
Wie erstellt man einen Businessplan?	24
Serviceteil	27
Unterstützungsangebote	27
Link- und Adressenliste	30
Glossar	35

Vorwort

Lieber Erfinder, liebe Erfinderin!

Mit diesem **Erfinderleitfaden** möchte ich Ihnen meine Hilfe für das erfolgreiche Vorgehen bei der Entwicklung, beim rechtlichen Schutz und bei der Vermarktung Ihrer Erfindung anbieten. Der Erfinderleitfaden richtet sich vor allem an sog. „freie Erfinder“, die ihre **ersten Schritte** auf dem Weg der Realisierung ihrer Idee gehen und *deren Erfindungen nicht im Zusammenhang stehen mit einer beruflichen Tätigkeit für einen anderen Arbeitgeber.*

Die beste Vorgehensweise bei Entwicklung, Schutz und Vermarktung einer Erfindung, sei es beim Aufbau eines Unternehmens oder bei der Vergabe von Lizenzen, kann nicht für alle denkbaren Situationen mit einem einzigen „**Patentrezept**“ beschrieben werden. Vielmehr zeigt die Praxis, dass jeder erfolgreiche Erfinder letztendlich sein eigenes Erfolgsrezept verfolgt hat und auch aus eigenen Fehlern lernen musste.

Darum kann dieser Leitfaden auch kein Ersatz für eine Rechtsberatung durch Patentanwälte und andere einschlägige Rechtsberater sein, denn nur in einer persönlichen Beratung kann Ihre spezifische Situation erfasst werden. Die Notwendigkeit einer **persönlichen Beratung** ist etwa gegeben, wenn Sie tatsächlich vor der Geschäftsgründung stehen und zahlreiche rechtliche Fragen geklärt werden müssen. Der Leitfaden soll Ihnen bis zu diesem Zeitpunkt aber die notwendigen Informationen liefern und Ihnen dabei helfen zu erkennen, wann auf den Rat von außen nicht mehr verzichtet werden kann.

Mein Rat an Sie lautet zusammengefasst: Seien Sie jederzeit kritisch – auch gegenüber sich selbst, **nutzen Sie das reichhaltige Beratungs- und Förderangebot** der verschiedenen Institutionen und führen Sie Ihr Vorhaben nur auf einer soliden Informationsbasis durch. Leider gilt auch für diesen Leitfaden, dass sich Förderprogramme, Patentgebühren etc. ändern. Ich bemühe mich zwar um Aktualität der Angaben, aber ich kann keine Garantie für die Richtigkeit der Angaben des Leitfadens geben oder für Schäden haften, die mit dem Leitfaden in Zusammenhang stehen oder stehen könnten.

Trotz aller Hürden, die Sie bei der Verwirklichung innovativer Ideen überwinden müssen, bitte ich Sie: Verlieren Sie nicht den Mut! Wenn Sie von Ihrer Idee überzeugt sind, dann kann jede Kritik, die Sie sinnvoll für sich nutzen, ein Schritt zum Erfolg sein. Und die Gesellschaft braucht ständig neue Ideen, um sich weiter zu entwickeln.

In diesem Sinne: Viel Erfolg!

Ihr Hans-Josef Fell

Abschnitt A

Entwicklung einer Idee bis zur Marktreife

Die Grundlage einer jeden **Innovation** ist eine gute Idee (Invention). Damit diese Idee der Gesellschaft zugute kommen kann, muss sie sich auf dem **Markt** behaupten können, denn der Markt übernimmt in unserer Wirtschaftsordnung die wichtigste **Verteilerfunktion**.

Eine gute Idee behauptet sich aber nicht von selbst auf dem Markt. Sie muss bis zur Marktreife entwickelt und mit großem **Engagement** über **Hürden** getragen werden, die vielen Erfindern allzu bekannt sind: Unverständnis gegenüber neuartigen Technologien und Abhängigkeit von einmal eingeschlagenen Technologiepfaden bei den Investoren, kostenintensive Klärung von Rechtsfragen, das stete Risiko, irgendwann doch noch von irgendjemandem über den Tisch gezogen zu werden oder der finanzielle Aufwand eines professionellen Marketings. Hinzu kommen die persönlichen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt, damit aus einer guten Idee eine ertragreiche Innovation wird.

In unserer Gesellschaft gibt es viele Menschen mit guten Ideen, die vor diesen großen Herausforderungen stehen. Wir verfolgen mit unserer Politik das Ziel, diese Menschen auf Ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen, *damit ihre Ideen für die ganze Gesellschaft nutzbar werden* und damit sie *als wichtige Träger des Fortschritts von der Gesellschaft belohnt werden*: Das ist das Prinzip einer Volkswirtschaft, die auf dem Prinzip der Marktwirtschaft basiert.

Damit die **Gesellschaft** trotz dieser hohen Anforderungen an den einzelnen Entwickler und Unternehmer auch tatsächlich in den Genuss von neuen Produkten und optimierten Verfahren kommt, damit sie mit leistungsfähigen Materialien und Technologien wettbewerbsfähig bleibt und sich mit effizienteren Maschinen und Synergie-stiftenden Konzepten weiterentwickeln kann, muss die Politik **Hilfestellung** leisten. Sie tut dies, indem sie allgemein für innovationsstimulierende Rahmenbedingungen sorgt und im besonderen Fall **Hilfsmittel** zur Verfügung stellt, die den wirtschaftlichen Erfolg einer sinnvollen Erfindung wahrscheinlicher machen.

Damit diese Hilfeleistung aber wirksam werden kann, muss sie auf den Empfänger abgestimmt sein. So benötigt ein großes Unternehmen andere **Fördermittel**, um etwa ein neues Produkt gezielt auf einem ausländischen Markt zu platzieren, als ein kleines mittelständisches Unternehmen, das nur den inländischen Markt versorgt und von der Weiterentwicklung seines Produktes lebt.

Eine ganz andere Form der Hilfe benötigen **Erfinder**, die ihre Idee vermarkten wollen und oftmals nur über sehr geringe unternehmerische Erfahrung verfügen. Sie brauchen zunächst vor allem **grundlegende Informationen** über den Ablauf des Innovationsprozesses, über Informations- und Beratungsangebote und über die Risiken des Geschäftsaufbaus, damit sie sich einen Weg zum Marktgeschehen bahnen können, der auch realisierbar ist. Und wenn der Erfinder aufgrund einer soliden Informations- und Datenbasis mit dem wirtschaftlichen **Erfolg** seiner Idee rechnen kann, dann kann er das Angebot von Fördermitteln in Anspruch nehmen.

Kapitel 1

Der Innovationsprozess

Innovationen sind Umbrüche. Im Gegensatz zur Weiterentwicklung bereits bestehender Technologien, Verfahren, Materialien etc. durch nahe liegende Verbesserungsmöglichkeiten erfordert die Entwicklung einer Innovation vor allem einen **Gedankensprung über den Horizont der alten Technologie**. Innovationen sind also bahnbrechende und wegweisende Ideen, die bis zur Marktreife entwickelt sind.

Solche bahnbrechenden Ideen ergeben sich bei der Suche nach Lösungen für Probleme, die sich auf der Denkebene, auf der sie entstanden sind, nicht mehr lösen lassen (Einstein). Hier ist mehr als nur eine gute Idee notwendig, um mit einer neuen Denkweise auch das Problem neu zu sehen und so zu einer sinnvollen Lösung zu gelangen. Damit ist jeder Innovationsprozess immer auch ein kleiner, vielleicht auch nur ein **persönlicher Paradigmenwechsel**: Ein altes Gedankenmodell wird zugunsten eines neuen und umfassenderen Gedankenmodells aufgegeben, weil das Problem, das gelöst werden soll, eine **neue Qualität** aufweist, die mit dem alten Denkmodell nicht mehr ausreichend zu fassen ist.

Der Innovationsprozess verläuft in etwa wie folgt:

1. Ausgangslage: Dilemma oder nahezu ausweglose Situation, die ein Umdenken notwendig werden lässt. Eine gedachte oder reale Situation kann mit den vorhandenen Ressourcen und mit einer nahe liegenden Lösung (mit „Bordmitteln“) nicht bewältigt werden.
2. Es entsteht ein Problembewusstsein. Die wirkliche Situation wird gedanklich aufgenommen und wird so auch in Gedanken real.
3. Reflexion und Wissenszunahme führen zur Konkretisierung des Problems. **Wichtig: Die Problembeschreibung erleichtert die Suche nach einer Problemlösung. Sie ist die Grundlage für jedes Gespräch, das mit dem Problem zu tun hat (Verhandlungen mit Geldgebern und anderen möglichen Unterstützern).**
4. Der Wandel von Reflexion (gedankliche Anspannung) und Distanz (gedankliche Entspannung) führen zu einem Gedankensprung (Geistesblitz). Oftmals geschieht dies in einer Zeit der Entspannung. Dieser Prozess ist vergleichbar mit Vorgängen im Ausdauersport. Auch hier erfolgt die Steigerung der Leistungsfähigkeit in der Ruhephase, wenn sich der Körper von einer Belastungsphase erholt. Man nennt dies „Superkompensation“. **Wichtig: Reflexion und Distanz zu einem Problem müssen sich abwechseln, damit eine bahnbrechende Idee entstehen kann.**
5. Die Idee (der Geistesblitz) wird zunehmend differenziert, auf die Problemsituation hin optimiert und so weit wie möglich realisiert (Bau eines Modells, eines Prototypen oder einer Kleinserie)

Erst die erfolgreiche Vermarktung macht die Idee (Invention) zur Innovation: Innovativ ist vieles, aber eine Innovation ist marktfähig.

Kapitel 2

Privater Erfinder und professioneller Entwickler

Der Innovationsprozess findet immer in einer bestimmten Umgebung statt, in der **Entwicklungsumgebung**. Von ihr hängt es ab, wie groß, wie weit oder wie tief der Innovationsprozess ist (in der Sprache des Gesetzes: „Der erfinderische Schritt“), gemessen an der Größe des Problems. Eine Entwicklungsumgebung, die dem Entwickler eine **Vielzahl von Freiheitsgraden** bietet und ihm damit ein **Maximum** an Entfaltung bietet, trägt zu einer ausgedehnten und umfassenden Problemlösung bei, wohingegen beengende Verhältnisse eine gute Idee im Keim ersticken lassen können.

In der Praxis stehen sich manche Freiheitsgrade entgegen. Beim Vergleich von freiem Erfinder und professionellem Entwickler wird deutlich, wie sich Entwicklungsumgebungen in ihren Freiheitsgraden unterscheiden können und den Innovationsprozess beeinflussen:

Die Freiheitsgrade von Entwicklungsumgebungen:

1. Zeit und Ziele

- a. Der **Erfinder** steckt sich seine Ziele selbst. Darum kann er auch seinen Zeithorizont relativ autonom gestalten. Dies ist auch notwendig, weil er im Vergleich zum Profi nur auf wenige entscheidende Parameter des Innovationsprozesses direkt Einfluss nehmen kann. Er muss **Defizite** in seiner Entwicklungsumgebung (Finanzierung) ausgleichen, und dies erfordert Zeit.
- b. Ebenso verhält es sich mit den Zielen. Solange der freie Erfinder unabhängig von anderen Personen bei seiner Zielsetzung ist, solange muss er seine Zielsetzung selbst gestalten und auf die Marktfähigkeit ausrichten, wenn am Ende des Entwicklungsprozesses nicht eine Tüftelei sondern eine Innovation stehen soll. Im Innovationsprozess führt ein **Defizit** an konstruktiver Kritik fast immer zu zusätzlichen Kosten und erhöhtem Zeitaufwand.
- c. Dem **Profi** werden Entwicklungsziel und Zeithorizont dagegen vorgegeben. Dadurch ist er zwar in seinen Freiheitsgraden eingeschränkt, was **Tiefe und Weite des Innovationsschrittes** ebenso einschränken kann. Dafür kommt er schneller zu Ergebnissen und spart dadurch Zeit und Kosten.

2. Ausstattung (Hardware / Software)

- a. Der **Profi** hat per Definitionem alles, was er zur gezielten Entwicklung eines Produktes benötigt, weil Entwicklungsziel und Entwicklungsmittel von vornherein aufeinander abgestimmt und soweit wie möglich geplant (projektiert) werden, denn darum ist der Profi ein Profi: Er hat alles, was er haben muss und er kann alles, was er können muss. Seine Ergebnisse werden aber nur selten seinen Horizont überschreiten.
- b. Der **Erfinder** muss dagegen meistens improvisieren: Schlechtes Werkzeug, wenig Platz, minderwertiges Material führen zu einem Mangel an Präzision und damit zu kritischen oder unkalkulierbaren Ergebnissen. Dieses **Defizit** muss der Erfinder durch entsprechende Kontakte ausgleichen (siehe unten).

- c. Im Ergebnis wird der Unterschied zwischen Erfinder und Profi wieder an der Tiefe und Weite des Innovationsschrittes deutlich: Je offener die Ausgangslage ist, desto besser passt sich das Ergebnis der Realität an – vorausgesetzt, es wird ausreichend Hilfe und Kritik von außen in Anspruch genommen. Denn: Der eigene Horizont erweitert sich mit fremder Hilfe: Scheuklappen und Pfadabhängige Fehlentwicklungen können so vermieden werden.

3. Finanzielle Möglichkeiten (Eigenkapital, Fremdkapital)

- a. **Profis** haben ein Budget mit dem sie kalkulieren können und müssen. Darum müssen sie sich nicht um die Finanzierung kümmern und können sich auf die Problemlösung konzentrieren. Aber ihre Lösungen basieren immer auf einem finanziellen Kompromiss. Je höher der Kostendruck wird, desto schmaler fällt daher auch die Problemlösung aus.
- b. Der **Erfinder** kümmert sich zuerst nicht ums Geld und hält vieles für möglich, was dem Profi gedanklich verwehrt bleibt: Geld spielt keine Rolle, weil er ohnehin keines hat, im Vordergrund steht die Motivation und die Idee. Erst wenn sich eine innovative Lösung abzeichnet und eine Weiterentwicklung notwendig ist (etwa zur Herstellung eines Prototypen), wird über die Finanzierung nachgedacht.
- c. Wenn der Erfinder die **Defizite** seiner Mangelwirtschaft im richtigen Moment ausgleichen kann (siehe unten), dann sind seine Chancen bei der Entwicklung einer Innovation sehr hoch, weil er sich am Beginn des Innovationsprozesses frei und ausführlich dem Problem widmen konnte.

4. Persönliche Fähigkeiten und Fertigkeiten

- a. **Profis** neigen zur Pfadabhängigkeit. Die Politik einer Firma (Leitlinien eines Konzerns) lässt dem Profi im Vergleich zum freien Erfinder wenig Spielraum für unkonventionelle Problemlösungen.
- b. **Erfinder** kennen dagegen nur die Grenze der eigenen Fähigkeiten. Allerdings müssen sie dem **Defizit** an Kritik von außen dringend entgegenwirken. Wenn sie dies jedoch schaffen, haben Erfinder eine sehr große Chance: Auch ungewöhnliche (und ungewöhnlich wirksame) Erfindungen können sich etablieren, wenn sie durch Kritik von außen geläutert worden sind.

5. Entwicklungsrelevante Kontakte (Kapital, Beratung, Ausstattung, Zulieferung, Know-how anderer Abteilungen)

- a. **Entwicklungsprofis** verfügen meist schon über die entscheidenden Kontakte, die zur Entwicklung einer Innovation erforderlich sind. Diese Kontakte finden sich zu großen Teilen im eigenen Haus. Darüber hinaus wird Beratung und Know-how zugekauft. Kontakte zu anderen Abteilungen oder Zulieferern ergeben ein professionelles Entwicklungsnetzwerk.
- b. **Erfinder** müssen sich erst alles zusammensuchen. Am Anfang steht hier also immer die Kontaktaufnahme, denn ohne Kontakt gibt es kein spezifisches Wissen, kein Geld, keine Beratung. Die größte Herausforderung liegt für den Erfinder darin, das **Kontaktdefizit** auszugleichen, also die richtigen Leute zu finden und nicht im

Meer der Angebote unterzugehen oder auf schwarze Schafe hereinzufallen. Präsenz in Fachkreisen, Hartnäckigkeit und Geduld zahlen sich aus.

- c. Auch hier hat der Erfinder den Vorteil, dass er sich seine **Kontakte** problemspezifisch zusammensuchen kann und nicht auf ein bestehendes, aber unbewegliches **Netzwerk** zurückgreifen muss. Dies bietet ihm einerseits die Chance, Synergieeffekte zu provozieren. Andererseits kann er die Entwicklung seiner Idee mit den richtigen Leuten nach seinen Vorstellungen arbeitsteilig gestalten, oder (besser) beide Vorteile in einem Entwicklungsteam vereinen.
- d. Der Aufwand seines Organisierens hat im maßgeschneiderten und daher **ressourceneffizienten Entwickeln** seinen Gegenwert. Zudem hat der Erfinder tendenziell mehr problemspezifischen Kontakt weil er nicht in einer Abteilung eingekapselt ist, sondern sich um alle Innovationsrelevanten Kontakte – auch zum späteren Kunden - kümmern muss. Dies ermöglicht ihm eine **realitätsnahe Entwicklung**.

Zwischen diesen Freiheitsgraden der Entwicklungsumgebung bewegen sich sowohl Erfinder als auch Entwickler. Dabei besteht der Unterschied immer im **Verhältnis von Vorgaben und Freiheiten**. Vorgaben dienen während des Innovationsprozesses der Orientierung und können die Entwicklungsarbeit effizient – mit wenig Leerlauf und zu geringen Kosten – gestalten. Die Freiheit entscheidet aber über das **Ausmaß der erfinderischen Tätigkeit**: Herrscht im Innovationsprozess mehr Freiheit, dann können daraus tiefgreifende und bahnbrechende Problemlösungen hervorgehen, die Entwicklungsarbeit ist dann weniger effizient, aber dafür umso effektiver.

Damit der Erfinder seine Idee bis zur Marktreife verwirklichen kann, muss er sich immer wieder bewusst machen, bei welchen Freiheitsgraden die **Defizite** liegen. Zeit, Geld, Ausstattung, Fertigkeiten, Kontakte, kurzum: die Entwicklungsumgebung wandelt sich beim freien Erfinder ständig. Auch dies unterscheidet ihn vom professionellen Entwickler. Der Innovationsprozess ist für den Erfinder also ein **Wandlungsprozess** in dem er sich immer wieder zwischen mehr **Effizienz** (Orientierung) oder mehr **Effektivität** (Freiheit) entscheiden muss. Wie die Entscheidung im jeweiligen Einzelfall aussieht (mehr Orientierung oder mehr Freiheit), hängt nicht zuletzt ab von der Persönlichkeit des Erfinders (Einzeltäter, Team-Arbeiter, überzeugendes Organisationstalent oder reiner Tüftler etc.), vom Umfang seiner Erfindung (Weite und Tiefe des erfinderischen Schrittes) und natürlich von den realen Möglichkeiten, auf die prinzipiell zurückgegriffen werden kann.

Im Serviceteil findet sich ein Überblick über Institutionen und Möglichkeiten, wie Defizite im Innovationsprozess ausgeglichen werden können.

Kapitel 3

Entwicklung an der Universität

Erfinder an die Uni!

In den Universitäten finden Erfinder vieles, was sie für die Realisierung ihrer Idee brauchen. Allerdings kostet der erste Schritt in den akademischen Betrieb für Nicht-Akademiker manchmal etwas **Überwindung**. Aber Erfinder können sich sicher sein, dass sie dort in vielen Fällen auf **interessierte Menschen** treffen, die offen sind für neue Ideen in ihrem Fachbereich.

Was hat der Erfinder konkret vom Schritt in die Universität?

Universitäten verfügen nach Fachbereichen sortiert über eine große technische Ausstattung:

- Labors
- Entwicklungswerkstätten
- Computersäle
- Werkzeuge und Instrumente
- Maschinen
- Prüfstände
- Bibliotheken
- Medienräume

Trotz aller Klagen der Überlastung findet sich für eine gute Idee auch immer eine Gelegenheit, diese **Ausstattung** nach Absprache mit den verantwortlichen und zugangsberechtigten Personen zu **nutzen** – die Erfahrung hat das bestätigt.

Aber nicht nur die technische Ausstattung kann dem Erfinder helfen, seine Ideen zu verwirklichen. Gelingt es, das **Fachpersonal** (Professoren, Doktoren, Dozenten) für das eigene Projekt zu interessieren, so können beide Seiten durch **Kooperation** gewinnen: Der Erfinder erfährt wertvolles über den theoretischen Hintergrund seiner Idee und Professoren können ihren Studenten am „lebenden Objekt“ begreifbar machen, was in der Theorie nicht vermittelt werden kann: **Souveräner Umgang mit unerwarteten Problemen** und **fachlich fundierte Improvisation** an einem wissenschaftlichen Gegenstand der sich zum Be-Greifen eignet.

Zudem bietet **praktische Arbeit mit theoretischem Hintergrund** für Studenten ein willkommenes Tätigkeitsfeld, in dem sie Erfahrungen und Wissen sammeln können, das ihnen beim Berufseinstieg zugute kommt. Nicht selten ist aus einem „außerplanmäßigen Seminar“ durch unentgeltliche Arbeit und mit vielen guten Ideen eine GmbH hervorgegangen. Der Schritt über die Schwelle der Universität bietet dem Erfinder also eine **einmalige Chance**. Denn hier findet er Antworten auf sehr viele Fragen, die sich bei der Umsetzung seiner Idee stellen, Fragen aus den Bereichen Technik, Marketing, Recht, Betriebswirtschaft.

Wie gelingt der Schritt in die Uni?

- Zunächst sollte sich der Erfinder darüber klar werden, in welches **akademische Fachgebiet** seine Erfindung am besten passt.
- Dann gilt es abzuschätzen, **welche Ausrüstung** zur Umsetzung der Erfindung oder etwa zur Herstellung eines Prototyps notwendig ist.
- Mit den Antworten auf diese Fragen kann sich der Erfinder auf die **Suche** nach Universitäten machen, die sowohl über das entsprechende Fachgebiet verfügen als auch über eine entsprechende Ausstattung. Ein anspruchsvolleres Projekt wird tendenziell auch eine größere Universität erfordern, weil dort auch die Ausstattung in der Tendenz großzügiger ist.
- Wenn sich eine geeignete Universität gefunden hat, dann können **Kontakte** geknüpft werden. Wichtig dabei: Was kann der Erfinder den Studenten und Professoren im Gegenzug anbieten, damit **Kooperation** stattfinden kann? Hier kommen Beteiligungschancen oder zukünftige Jobs als Angebot ebenso in Frage, wie Umsetzung theoretischer Erkenntnisse anhand interessanter Probleme aus der Praxis, die das Potenzial der Innovation in sich bergen.
- Bei alledem ist eines besonders wichtig: Ein angemessenes Maß an **Unverfrorenheit**. Angemessen heißt dabei: Der Erfinder tritt dann erfolgreich auf, wenn er in Gegenwart seiner Ansprechpartner vom **Erfolg** seiner Erfindung überzeugt bleibt. Das bedeutet auch, klug zu handeln: Zuerst sollten bei den Studenten die Interessen und **Eigenarten der Professoren** sondiert werden bevor diese direkt angesprochen werden. Damit entgeht der Erfinder manch böser Überraschung, die der eigenen Überzeugungskraft entgegenwirkt.

Kapitel 4

Entwicklung im Open-Source-Verfahren

Neben dem Schützen von privaten Ideen zum ebenso privaten Nutzen und mit dem Mittel des Rechtes bietet das Open-Source-Verfahren dem freien Erfinder gänzlich **andere Erfolgsmöglichkeiten**.

Das **Entwicklungskonzept** „Open Source“ (OS) kursiert unter verschiedenen Begriffen: „Open Space“, „Open Invention“ u. ä. Es ist ein noch recht wenig bekanntes Konzept, das aus dem Software-Bereich hervorgegangen ist. Das Betriebssystem „Linux“ ist dabei das bekannteste Beispiel für eine besonders gelungene Entwicklung im OS-Verfahren. Ein weiteres viel versprechendes Beispiel ist das „**Open-Source-Car**“, das 1-Liter-Auto im Prototypen-Stadium aus dem akademischen Bereich. Das Entwicklungskonzept OS beruht im Wesentlichen auf der Annahme, dass eine bestimmte Problemstellung am besten durch Bündelung der Ressourcen verschiedener **Gesellschaftscluster** und auf dem Wege der Kooperation bewältigt werden kann. Was bedeutet das?

Open Source: Gesellschaftliches Ideenpotenzial freisetzen

In jeder größeren Gesellschaft (eines Landes, eines Kontinents, der Welt) gibt es **zahlreiche Personen und Institutionen, die zur Lösung eines bestimmten Problems beitragen** können und vor allem: wollen. Diese Personen und Institutionen verfügen über problemspezifisches Wissen, über ebensolche Ideen und Ressourcen (etwa in Form von Werkstätten, Labors, finanziellen Mitteln). Entscheidend aber ist, dass diese Personen und Institutionen von der **Motivation** getrieben sind, sich mit ihren Möglichkeiten bei der Lösung eines bestimmten Problems einzubringen. Sie wollen dazu beitragen, **gesellschaftliche Probleme zu lösen** oder streben nach Anerkennung durch die Gesellschaft.

Indem sich diese Personen und Institutionen mit sämtlichen Mitteln der Kommunikation zusammenschließen, bilden sie einen sog. „**Cluster**“. Es ist der reale Zusammenschluss von fachlich kompetenten und sachlich interessierten Personen, die sich ihrer **gesellschaftlichen Verantwortung** bewusst sind. Sie wollen Erfolg und verfolgen ein **gemeinsames Ziel**: Ein gegebenes Problem gleich welcher Art (technisch, politisch, sozial, kulturell) so zielorientiert wie möglich zu lösen, ohne dabei die Folgen außer Acht zu lassen. Ihre wichtigste Eigenschaft ist dabei der Wille zur Kooperation, der sich aus der Einsicht speist: Ein großes Problem lässt sich nur im „guten Zusammenspiel“ bewältigen.

Die Vorteile des OS-Verfahrens für den Erfinder:

- **Reputation** erlangt der Erfinder nicht nur über seine fachliche Kompetenz, sondern auch über den Erfahrungsschatz, den er sich durch die Umsetzung von Projekten erwirbt. Diese Reputation kommt ihm z.B. bei künftigen Bewerbungen zugute. Gleichzeitig hat er sich damit eine breite Grundlage für eine **Beratertätigkeit** in seinem Fachgebiet geschaffen, die er zu seinem wirtschaftlichen Vorteil nutzen kann.
- Über das OS-Verfahren ist es für den Erfinder leichter möglich, **Kooperationspartner** zu finden, die ihm bei der Verwirklichung seiner Idee behilflich sein können.
- Auch **Erfindungen**, bei denen die rechtlichen Schutzverfahren (z.B. Patentierung) schwer anzuwenden sind (aus finanziellen oder anderen Gründen), **haben** auf dem Wege des OS-Verfahrens **eine Chance, vermarktet zu werden**. Statt in der Schub-

lade zu verstauben, können so auch schwierig vermittelbare Projekte dazu beitragen, verschiedene Probleme der Gesellschaft zu lösen.

Entwicklung im Open-Source-Verfahren: Von der Invention zur Innovation

Die Entwicklung des Betriebssystems „Linux“ hat gezeigt, welche Eigenschaften Produkte aufweisen, die im OS-Verfahren entwickelt wurden:

- Sie entsprechen den **Bedürfnissen der Anwender**, weil sie von Anwendern gemacht sind.
- Sie befriedigen spezifische Bedürfnisse punktgenau, weil sie aus verschiedener Perspektive entstanden sind und damit spezifische **Brennpunkte** in sich bündeln.
- Sie weisen eine hohe **Stabilität** (Haltbarkeit) und **Kompatibilität** (Vereinbarkeit mit komplexen Zusammenhängen) auf, weil sie nicht unter Zeitmangel und aus rein ökonomischen Interessen entstanden sind.
- Ihre **Weiterentwicklung ist stetig**, weil neue Probleme von den Entwicklern ständig aufgegriffen werden.
- Aus ihnen können völlig **neuartige Produkte** entstehen, die für einen komplexeren Zusammenhang besser geeignet sind, weil dieser Weiterentwicklung kein Urheberschutz entgegensteht.

Zudem sind die Entwickler von OS-Produkten auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt, weil sie zielorientiert und problemspezifisch arbeiten, hoch motiviert sind, weil sie in komplexen Zusammenhängen denken können und über soziale Kompetenz verfügen.

OS-Verfahren: kostengünstige Alternative zum rechtlichen Schutz

Mit der Veröffentlichung einer Erfindung ist ein **Patentschutz** nicht mehr möglich. Weil das OS-Verfahren aber aus der **Öffentlichkeit** hervorgeht, ist ein rechtlicher Schutz für Produkte, die in diesem Verfahren entwickelt wurden kaum mehr möglich: Das OS-Produkt ist rechtlich **Gemeingut**. Dennoch soll der Erfinder einen Gewinn für seine Idee oder für die Weiterentwicklung einer bereits vorhandenen Idee erhalten. Dafür sind bestimmte Schritte notwendig, die letztendlich in eine **Projektarbeit** o. ä. münden.

Der Ablauf des OS-Verfahrens:

Zunächst ist es notwendig, die eigene Produktidee in eine **Initiative** zu verwandeln. Dies kann z.B. über eine Ausschreibung geschehen oder über den Aufbau einer Internetplattform. Ziel ist es hierbei, dass der Erfinder mit seiner Idee in die Öffentlichkeit tritt, sein Vorhaben bekannt macht und für das Mitwirken wirbt.

Im Anschluss an die erste Initialzündung erfolgt die **Projektierung**. Hier werden die weiteren Schritte erörtert und geplant, die sich zur Umsetzung der Erfindung bzw. der Idee eignen. Diese Schritte können von Produkt zu Produkt und von Idee zu Idee sehr verschieden sein. In einem Falle werden etwa nur Werkstätten benötigt, im anderen Falle vielleicht nur ein paar gute Einfälle, die einer Erfindung vom Entwicklungsstadium zur Serienreife verhelfen können. Projektieren bedeutet hier, die weitere Vorgehensweise so zu planen, dass sich der Erfolg aus der Beteiligung möglichst vieler Kompetenzträger ergibt.

Um das geplante Projekt umsetzen zu können, ist **Organisation** notwendig. Hier muss überlegt werden, welches Verhältnis an Zentralität und Dezentralität für die Umsetzung

einer Idee, bzw. für die Entwicklung und Vermarktung einer Erfindung am besten geeignet ist, ob also sämtliche Aktivitäten an einer zentralen Stelle koordiniert werden sollen, oder ob sich das Projekt selbst organisiert. Im Bootsbau etwa ist es wegen der Mitarbeit vieler Beteiligter an einem Projekt notwendig, die Schwerpunktlage an zentraler Stelle zu jeder Zeit zu überwachen. Nur so können die verschiedenen Teilarbeiten zu einem ausgewogenen Ganzen zusammengefügt werden: zu einem Schiff, das nicht beim leichtesten Wellengang zu kentern droht. Analog dazu hat jedes OS-Projekt seinen eigenen Schwerpunkt zwischen Zentralität und Dezentralität, der wohlüberlegt sein muss.

Die **Finanzierung** von OS-Projekten verläuft im Prinzip ähnlich wie bei anderen wirtschaftlichen Unternehmungen. Es gilt, Geldgeber zu finden, die sich von der Umsetzung eines fundierten Projektes ausreichende Gewinne versprechen. Diese Geldgeber können bei OS-Verfahren aber dezentraler Natur sein: Es ist hier möglich, allein über die Masse der Beteiligten auch zu einer breit angelegten Eigenkapitalfinanzierung und zu einer weiten Streuung des Geschäftsrisikos zu gelangen. Das kann etwa geschehen, indem zuerst zahlreiche, am Projekt beteiligte Entwickler mit den ihnen jeweils zur Verfügung stehenden finanziellen Möglichkeiten eine tragfähige Eigenkapitaldecke darstellen, dann (etwa im Zusammenschluss zu einer GmbH) kreditwürdig werden und von den Banken Kapital zur Fortführung des Projektes erhalten.

Die **Ausführung** von OS-Projekten ist je nach Produkt verschieden. Im einen Falle reicht vielleicht schon das Sammeln problemspezifischer Vorschläge über ein Internetportal, um die Entwicklung einer Idee voranzubringen. Im anderen Falle muss ein Betrieb gefunden werden, der sich für die Produktion einer bereits entwickelten Idee interessiert und sie zur Serienreife führen will. Je nach Charakter der Idee, bzw. der Erfindung, muss bei der Ausführung von OS-Projekten also schon im Verlauf der Projektierung, bei der Wahl des Zentralisationsgrades und bei den Finanzierungsmöglichkeiten im Auge behalten werden, dass die spätere Umsetzung (Ausführung, Vermarktung) des Projektes das eigentliche Ziel bildet. Denn oftmals bleibt ein Projekt irgendwo davor auf der Strecke und zu oft versandet eine gute Idee, weil die Beteiligten nicht hartnäckig am eigentlichen Ziel der Umsetzung festhalten, sondern sich mit der Entwicklung begnügen.

Sämtliche **Probleme**, die sich bei der Vorbereitung eines bestimmten OS-Verfahrens ergeben, können wiederum mit diesem Verfahren bewältigt werden. Das geschieht, indem kompetente Frauen und Männer beteiligt werden, die an der Lösung des jeweiligen Problems interessiert sind. Darin liegt der Charme des Verfahrens: Gemeinsam mit einer ausgereiften Idee und mit breit gestreutem Spezialwissen zum Erfolg.

Abschnitt B

Rechtlicher Schutz von Erfindungen

Der rechtliche Schutz für eine Erfindung lohnt sich nur, wenn Sie sich zur eigenen wirtschaftlichen Verwertung Ihrer Idee entschieden haben und **gute Marktchancen** bestehen. Denn rechtlicher Schutz ist teilweise mit hohen Kosten verbunden. Wenn Sie sich also für einen solchen Schutz entscheiden, dann sollten Sie vorher auch den **Marktwert** und die Marktchance Ihrer Idee in etwa abschätzen können.

Die zwei wichtigsten Schutzmöglichkeiten für technische Erfindungen, die das deutsche Recht bietet, sind das **Gebrauchsmuster** und das **Patent**. Darüber hinaus gibt es das **Urheberrecht**. Es ist u. a. im Zusammenhang mit dem Schutz von Software von Bedeutung. Daneben gibt es noch andere Schutzarten, die für technische Erfindungen aber kaum in Betracht kommen, wie etwa das Geschmacksmuster. Links zu den jeweiligen Gesetzen finden Sie am Ende des Leitfadens.

	Patent	Gebrauchsmuster	Geschmacksmuster	Urheberrecht
Anwendungsbereich	Technische Erfindungen	Technische Erfindungen	Design	Geistige Schöpfungen
Laufzeit	20 Jahre	10 Jahre	20 Jahre	70 Jahre nach dem Tod des Urhebers
Kennzeichnung	DBP / Patent	DBGM / Gebrauchsmuster	Geschmacksmuster	© / Copyright
Kosten (ca. Angaben, ohne Gewähr, Stand: Mai 2004)	Anmeldung in Deutschland etwa 50 bis 60 Euro. Tatsächliche Kosten weit höher	Anmeldung etwa 40 bis 60 Euro	Anmeldung etwa 70 Euro	

Kapitel 1

Das Gebrauchsmuster

Ausführliche Informationen finden sich im *Merkblatt für Gebrauchsmuster des Deutschen Patent- und Markenamtes* (siehe Link im Serviceteil).

Schutzumfang des Gebrauchsmusters

Das **Gebrauchsmuster** gewährt gegenüber dem Patent zwar einen kürzeren Schutz, nämlich für **10 Jahre**, aber es ist auch wesentlich billiger zu haben. Die Gebühr für eine reine Gebrauchsmusteranmeldung beträgt derzeit 40 Euro (Stand: Juni 2004). Damit ist es das geeignete Instrument für einen ersten, nationalen Schutz. Beantragt wird es beim **Deutschen Patent- und Markenamt**. Die spätere Erweiterung in ein Patent ist unter bestimmten Umständen in den ersten 12 Monaten nach Anmeldung des Gebrauchsmusters möglich. Der Einfachheit im Verfahren gegenüber der Patentierung steht ein Nachteil entgegen. Die Prüfung der sog. relativen **Schutzvoraussetzungen** erfolgt erst im Streitfall. Das erspart zwar vorerst die mühsame und oft teure Recherche nach einer eventuell bestehenden Erfindung, die der eigenen gleicht, führt aber im Falle eines bereits bestehenden Schutzes dazu, dass das Gebrauchsmuster keine Rechte für den Inhaber entfaltet. Allerdings garantiert auch im Patentierungsverfahren eine **Recherche** mit negativem Ergebnis keinen endgültigen Schutz, weil es immer technische Verfahren o. ä. geben kann, die für die Erfindung relevant sind, die aber zum Zeitpunkt der Recherche nicht auffindbar waren.

Das Gebrauchsmuster ist **auf die wenigen Länder beschränkt**, in denen es diese Schutzmöglichkeit überhaupt gibt. Neben Deutschland ist das etwa Österreich im deutschsprachigen Raum. Im internationalen Raum ist die Zahl der Länder mit dieser Schutzmöglichkeit sehr gering.

Voraussetzung für die Gewährung eines Gebrauchsmusters

Das Gebrauchsmuster ist für Erfindungen geeignet, die neu sind, auf einem erfinderischen Schritt beruhen und gewerblich anwendbar sind. Mit dem Gebrauchsmuster kann aber **keine Verfahrenserfindung oder Software** geschützt werden. Hier kommt in Deutschland und Europa das Urheberrecht zur Anwendung. In den USA gibt es zwar Möglichkeiten, einen umfangreichen Schutz auch für Software und sogar für Ideen zu erhalten, aber von solchen Regelungen ist man hierzulande mit gutem Grund noch weit entfernt. Dennoch ist ein gewisser Schutz von Software in Verbindung mit einer technischen Erfindung möglich. Die Rechte des Gebrauchsmusterinhabers und der **Schutzbereich** entsprechen im Wesentlichen denen des Patentinhabers. Es empfiehlt sich aber auf jeden Fall, den **Gesetzestext** durchzulesen (siehe Link im Serviceteil).

Kapitel 2

Das Patent

Ausführliche Informationen finden sich im *Merkblatt für Patentanmelder des Deutschen Patentamtes* (siehe Link Serviceteil).

Schutzumfang des Patent

Gegenüber dem Gebrauchsmuster gewährt das Patent einen wesentlich umfangreicheren Schutz. Mit ihm ist **auch ein europäischer oder internationaler Schutz möglich**, der jedoch für jedes Land einzeln erfolgen muss. Informationen zum internationalen Schutzumfang, zu Gebühren und Beantragung sind beim Europäischen Patentamt erhältlich.

Das Patent verbietet jedem Dritten, das eigene Produkt (eigene Idee oder eigenes Verfahren etc.) ohne die Zustimmung des Inhabers **herzustellen, anzubieten, in Verkehr zu bringen oder zu gebrauchen** usw. Dabei beschränkt sich dieser Schutz vorerst auf den nationalen Raum, in dem das Patent gewährt wird. Ein weiter reichendes Patent ist das **europäische Patent**, das in allen Ländern der EU, in denen es beantragt wird, den gleichen Schutz gewährt. Ein lückenloser internationaler Patentschutz ist zwar prinzipiell möglich aber nicht absolut und u. U. **sehr teuer**: Es kann immer **technische Verfahren** o. ä. geben, die bei der Recherche nicht erfasst wurden, aber bereits patentrechtlich geschützt waren, was die Wahrscheinlichkeit eines kostspieligen Gerichtsverfahren erhöht. Der Schutz einer Erfindung, der in allen Ländern Wirksamkeit entfalten soll, erfordert zudem die Inanspruchnahme vielerlei Dienstleistungen (z.B. Rechtsberatung), die ebenso in die Kostenrechnung eingehen.

Voraussetzungen für die Gewährung eines Patent

- Das Patent ist für Erfindungen geeignet, die neu sind, auf einer „**erfinderischen Tätigkeit**“ beruhen, nicht nur auf einem „erfinderischen Schritt“, und die **gewerblich nutzbar** sind. Der Gesetzgeber hat zwischen diesen beiden Formulierungen jedoch keine eindeutige Entscheidung getroffen, so dass jeweils im Einzelfall geprüft werden muss, ob eine Erfindung auf einem „erfinderischen Schritt“ oder auf einer „erfinderischen Tätigkeit“ beruht. Der „erfinderische Schritt“ erfordert weniger Innovation und ist Voraussetzung für das Gebrauchsmuster.
- **Miterfinder** müssen bei der Patentierung berücksichtigt werden.
- Die Frage nach dem **Eigentümer** der Erfindung muss geklärt sein: Ist die Erfindung „frei“ oder „gebunden“? Gebundene Erfindungen sind Erfindungen, die während der Dienstzeit gemacht wurden, bzw. Erfindungen, die in der Rolle des Arbeitnehmers gemacht wurden, oder die maßgeblich auf Erfahrungen oder Arbeiten der **Arbeitsstätte** beruhen.
- Die Erfindung darf vor der Patentierung noch **nicht veröffentlicht** worden sein. Vor allem im wissenschaftlichen Bereich ist es üblich, Forschungsergebnisse, Neuerungen etc. in **Fachzeitschriften** zu veröffentlichen. Dies macht die Erteilung eines Patents aber unmöglich, weil die Erfindung dann nicht mehr als „neu“ betrachtet werden kann, sie zählt ab dem Augenblick der Veröffentlichung zum Stand der Technik, der mit der Erfindung aber überboten werden soll. Allerdings gibt es bei der Erteilung eines **Gebrauchsmusters** eine **Schonfrist**, in der etwa **Messebesuche** vor dem Schutzverfahren möglich werden, ohne dieses zu beein-

trächtigen. Erkundigen Sie sich gegebenenfalls aber unbedingt vorher beim Patentamt.

- **Computerprogramme:** Sie sind heute oft Bestandteil einer Erfindung, können selbst aber nicht patentiert werden. Dennoch ist mittlerweile ein Schutz in Verbindung mit der Gesamterfindung möglich.

Patent oder Gebrauchsmuster? Oft eine Frage des Geldes.

Nicht zuletzt müssen Sie auch über die finanziellen Mittel zur Patentanmeldung verfügen, denn der **internationale Schutz** treibt etwa durch die nötigen Übersetzungen und verschiedenen Anmeldeverfahren die Kosten schnell in die Höhe. Hier wird ein **Abwägen** zwischen zeitlichem, finanziellem und organisatorischem Aufwand einerseits und der Notwendigkeit eines umfangreichen Schutzes andererseits erforderlich. In vielen Fällen überwiegt der Zwang zum **kostengünstigen Schutz**, so dass dann der Schutz per Gebrauchsmuster sinnvoller erscheint und über eine spätere Erweiterung zum Patent nachgedacht werden sollte.

Die Kosten für ein Patent sind im Vergleich zum Gebrauchsmuster enorm. Sie können sich auf **70.000 Euro** belaufen und sogar die **200.000 Euro-Grenze** überschreiten, wenn es im Zuge der Patentierung zu **Gerichtsverfahren** kommt. Die geringen Anmeldegebühren fallen somit kaum ins Gewicht, sollten also nicht das Entscheidungskriterium bei der Wahl des Schutzes sein.

Abschnitt C

Vermarktung von privaten Ideen

Die Vermarktung einer Idee ist **keine Notwendigkeit**, die sich aus einer Erfindung von selbst ergibt. Ob der Schritt zur wirtschaftlichen Verwertung erfolgt und wie er gegebenenfalls umgesetzt wird, beruht auf einer wichtigen **Entscheidung**. Sie zu treffen steht spätestens dann an, wenn sich zeigt, dass sich eine Idee nicht zur Marktreife entwickeln lässt, wenn das Risiko des Scheiterns mit einem Alleingang zu hoch ist, oder wenn andere **Geschäftsmodelle** (Beteiligungen) mehr Erfolg versprechen. Dann ist ein teurer rechtlicher Schutz unter Umständen nicht sinnvoll.

Der Erfinder sollte sich daher **mehrere Optionen** zumindest gedanklich offen halten und nicht zu früh an ein bestimmtes Geschäftsmodell denken. Im Vordergrund sollte nicht der schnelle Erfolg durch eine vorschnelle Entscheidung stehen. Vielmehr hängt die Wahl eines erfolg versprechenden Programms davon ab, wie gut der Erfinder **das wirtschaftliche Potenzial** seiner Idee oder seines Produktes einschätzen kann. Denn die Wahl eines geeigneten Geschäftsmodells kann nur auf der Grundlage einer **realistischen Einschätzung** erfolgen. Die Einschätzung sollte aber schon weit vor dieser Entscheidung stattgefunden haben. Schon bei der Entscheidung über den rechtlichen Schutz, der meist einen kräftigen und langen finanziellen Atem erfordert, ist die Einschätzung des wirtschaftlichen Potenzials notwendig.

Als **Alternative** zur persönlichen wirtschaftlichen Verwertung und zum rechtlichen Schutz sei hier noch einmal auf das **Open-Source-Verfahren** hingewiesen. Hier wird die Idee der Öffentlichkeit zur Vermarktung angeboten und der Erfinder kann sich finanziell oder mit seinem **Sachverstand** daran beteiligen oder auch nicht. Er hat dann eine Wertentscheidung getroffen, die sich nicht in erster Linie am Profit orientiert, sondern am gesellschaftlichen **Nutzen**: Er will, dass seine Idee um jeden Preis verwirklicht wird – egal von wem.

Kapitel 1

Wie soll eine Erfindung wirtschaftlich verwertet werden?

Wenn sich der Erfinder für die eigene wirtschaftliche Verwertung entschieden und sie rechtlich geschützt hat, stellt sich die Frage nach der **Organisation der Verwertung**. Hier sollten Sie sich über Ihre unternehmerischen Fähigkeiten und Ziele erst ganz klar werden, um **einem wirtschaftlichen Scheitern schon im Ansatz vorzubeugen**.

Sind Sie ein „reiner“ Erfinder, der die wirtschaftliche Verwertung seiner Idee eher mit Widerwillen angeht und der eigentlich viel lieber im Overall in seiner Werkstatt steht, anstatt mit **Anzug und Krawatte** mit Geldgebern zu verhandeln? Oder organisieren Sie auch gerne, haben Überzeugungstalent und ein Gespür für die Komplexität wirtschaftlicher Zusammenhänge? Seien Sie sich selbst gegenüber **kritisch und ehrlich**. Fragen Sie sich, ob die Ziele, die Sie auf lange Sicht verfolgen, eher technischer, wirtschaftlicher oder **politischer Natur** sind; was wollen Sie mit Ihrer Idee erreichen und warum?

Sollten Sie bei der Beantwortung dieser Fragen zu dem Schluss kommen, dass Ihre erfinderischen Fähigkeiten die unternehmerischen bei weitem übersteigen, dann ist es ratsam, sich für ein **Teilhabermodell** zu entscheiden. Zur Prüfung ihrer „**Unternehmerpersönlichkeit**“ finden Sie Informationen im Internet (siehe Serviceteil).

Prinzipiell haben Sie jedoch **drei Möglichkeiten** bei der wirtschaftlichen Verwertung Ihrer Idee: Entweder Sie gründen ein eigenes Unternehmen zur Vermarktung Ihrer Erfindung oder Sie verkaufen Ihr Patent. Die dritte Möglichkeit ist die Kooperation mit anderen Unternehmen.

Der Vorteil einer **kooperativen Lösung** liegt vor allem darin, dass Sie Eigentümer Ihrer Erfindung bleiben und zur Vermarktung auf die Strukturen anderer Unternehmen zurückgreifen können. Voraussetzung hierfür ist, dass Sie geeignete Kooperationspartner von Ihrer Idee überzeugen können. Geregelt wird das kooperative Verhältnis dann z.B. über die Vergabe von **Lizenzen**. Ebenso denkbar ist die Abgabe eines Patentes an ein bestehendes Unternehmen (Sie sind dann nicht mehr der Eigentümer), um im Gegenzug z.B. Anteile an diesem Unternehmen zu erhalten.

Aber auch bei nicht-kooperativen Lösungen, also beim **Aufbau eines eigenen Unternehmens** zur Vermarktung Ihrer Idee kann die Vergabe von Lizenzen sinnvoll sein. Auf jeden Fall sollten Sie jedoch nicht auf einen rechtlichen Beistand verzichten, damit Ihnen bei der Unternehmensgründung, bei **Vertragsabschlüssen** mit Kooperationspartnern oder beim Verkauf Ihres Patentes keine wirtschaftlichen Nachteile entstehen. Ganz allgemein sollten Sie auch bei allen Förderern und Partnern auf die Integrität der Person achten. Denn es gibt einige **schwarze Schafe**, sog. **Business Devils**, auf dem Beteiligungsmarkt.

Mit einer ausschließlichen **Lizenz** gewähren Sie dem Lizenznehmer gegen eine angemessene Vergütung das ausschließliche **Nutzungsrecht** an Ihrer Erfindung. Lizenzgeber und Lizenznehmer können dann keine weiteren Lizenzen vergeben, sodass dem Lizenznehmer eine **Monopolstellung** zukommt. Weitere Verabredungen können vertraglich geregelt werden. Aber es ist Vorsicht geboten: Es gibt auch große Unternehmen, die besonders gute Erfindungen mittels Übernahme gegen eine Stücklizenz **in der Schublade verschwinden** lassen, um jegliche **Konkurrenz** zu unterbinden. Ganz allgemein gilt: Je besser die Erfindung und je mächtiger die Branche, desto mehr Vorsicht ist bei vertraglichen

Vereinbarungen geboten. Üblich sind auch großzügige, aber bisweilen fragwürdige Angebote an die Person des Erfinders selbst: **Stellenangebote, Geschenke und Einladungen**, etc. Seien sie auf der Hut, wenn Sie sich entschieden haben, Ihre Idee durchzusetzen.

Bei nicht ausschließlichen Lizenzen kann der Patentinhaber Lizenzen an mehrere Lizenzinhaber vergeben. Daneben gibt es weitere Formen der Lizenzierung, etwa die **Stücklizenz** und die **Umsatzlizenz**. Bei der Umsatzlizenz sind etwa zwischen 1% und 5% des Umsatzes als Vergütung an den Patentinhaber üblich. Die Kontrolle über den Umsatz kann sich manchmal als schwierig erweisen, wenn die verkauften Stückzahlen (etwa bei Softwarepaketen mit verschiedenen Verkaufsversionen) nicht direkt nachvollziehbar sind. Hier empfiehlt sich ein entsprechender Passus im Vertrag, der etwa die Einsicht in die **Buchführung** gestattet.

Wichtig ist vor allem, dass sowohl bei der Vergabe von Lizenzen, als auch beim Verkauf Ihres Patentes der **Marktwert der Erfindung** realistisch eingeschätzt werden muss. Für eine solche Einschätzung sollten Sie die **Hilfe von kompetenter und vertrauenswürdiger Seite in Anspruch nehmen**. Denn die realistische Einschätzung des Marktwertes einer Erfindung bedarf oftmals reichlicher Erfahrung und eines feinen Gespürs für die **Vorgänge in bestimmten Märkten**. Kein Markt ist in der Realität wie der andere. Die Einschätzung ist vor allem abhängig von der zukünftigen Nachfrage. Der Verkäufer des Patentes hat darauf aber zum Zeitpunkt des Verkaufs in der Regel keinen Einfluss und kann sie daher auch nicht absehen: Wird in Zukunft schlecht vermarktet, ist der Marktwert heute schon gering. Oder anders gewendet: Mit einem Erfolg versprechenden Vermarktungskonzept kann schon jetzt der größtmögliche Marktwert abgeschätzt werden. Es empfiehlt sich auf jeden Fall, **mehrere Angebote** für Ihr Patent einzuholen, damit Sie den Marktwert Ihrer Idee abschätzen können, bevor Sie einen **Vertrag** unterschreiben.

Kapitel 2

Wie finanziert man ein Unternehmen?

Die Gründung eines Unternehmens wird erforderlich, sobald Sie sich dazu entscheiden, Ihre Idee selbständig zu vermarkten. Neben den rechtlichen Fragen der **Unternehmensgründung** muss vor allem geklärt werden, wie die einzelnen Phasen des Unternehmensaufbaus finanziert werden können.

Am Anfang der **Finanzierung** eines neuen Unternehmens steht das Eigenkapital. **Eigenkapital** ist „risikotragend“, d.h. Sie vermindern damit das Risiko für potentielle Geldgeber, indem Sie die Möglichkeit des Scheiterns und die dadurch entstehenden Belastungen (durch Kosten und Gewinnausfälle) entsprechend des Eigenkapitalanteiles absichern. Der weitere **Aufbau der Kapitaldecke** geschieht dann mit so genanntem „Venture-Capital“ (VC). VC ist Beteiligungskapital und kommt von fremder Seite. Dieses Beteiligungskapital verlangt nach Sicherheiten. Daher ist der Anteil an Eigenkapital, den Sie zur Finanzierung einer Unternehmung einbringen können von entscheidender Bedeutung, weil der Kapitalgeber (Banken, Business-Angels oder der Staat) darin eine Minderung seines eigenen **Geschäftsrisikos** erkennt.

Dieses **Fremdkapital** ist ganz allgemein seit dem Niedergang des Neuen Marktes an der Börse extrem knapp geworden und die Anforderungen, um dieses Kapital einwerben zu können, sind seitdem enorm gestiegen. Hier dürfen Sie gegenwärtig weder allzu optimistisch sein, noch dürfen Sie die Flinte ins Korn werfen, denn eines gilt heute ganz besonders: Nur eine wirklich gute Erfindung und ein gut durchdachtes Marketingkonzept kann VC anziehen.

Auch die Banken geben derzeit nur handelsübliche Kredite und verlangen entsprechende Sicherheiten. Zugleich greifen staatliche Förderungen erst ab einem **Eigenkapitalanteil von etwa 20%**. Bei Insidern bedeutet dies „fff“: Die ersten Geldgeber sind friends, family, founder. Wenn die Eigenkapitalhürde genommen ist, dann ist der Weg frei zum staatlichen Fremdkapital. Aber der Staat hilft auch bei der Darstellung von Eigenkapital, indem er **Bürgschaften** für Kredite geben kann, die Ihnen aufgrund eines Mangels an tatsächlich vorhandenem Vermögen nicht gewährt werden würden. **Wo der Staat bürgt, ist das Risiko für den Kapitalgeber gering**. So haben Sie auch bei einer geringen Eigenkapitaldecke die Möglichkeit, VC anzuziehen. Wenden Sie sich bei Fragen zur Förderung von Eigenkapital an die Kreditanstalt für Wiederaufbau (siehe Link im Serviceteil).

Prinzipiell lässt sich von einer „**Arbeitsteilung**“ im Bereich des Fremdkapitals sprechen. Zum einen fließt Fremdkapital aus den Fonds formell-institutioneller Kapitalgeber (**Banken**). Hier sind für die Bereitstellung von Kapital meist genaue Voraussetzungen angegeben, die von Ihnen entweder eindeutig erfüllt werden oder nicht. Auf der anderen Seite finden sich finanziell potente **Privatinvestoren**, die sich bei der Bereitstellung von Kapital eher von ihrer Fantasie einer zukünftigen Geschäftsentwicklung leiten lassen. Wo es also einerseits an formalen Voraussetzungen für eine Beteiligung fehlt (etwa Mangel an Eigenkapital), da kann es mit einer wirklich guten Idee andererseits gelingen, einen privaten Geldgeber von den Chancen einer Beteiligung zu überzeugen. Und mit diesem privaten Beteiligungskapital steht ihnen dann wiederum der Weg für Kapital aus den Institutionen offen, weil Sie die formalen Voraussetzungen nun erfüllen (kein Mangel an Eigenkapital). Aber bei alledem sollten Sie Realismus walten lassen: **Der Aufbau einer gu-**

ten Eigenkapitaldecke erfordert viel Geschick im Umgang mit möglichen Geldgebern und einen Sinn für die jeweils erforderliche Taktik.

Eines ist für Sie als zukünftiger Unternehmer also von ganz besonderer Bedeutung: Sie müssen **mit hohem persönlichen Einsatz** die erste Hürde nehmen und einen ausreichenden Eigenkapitalanteil aufbauen, damit der Zug in Fahrt kommt.

Dazu ist es hilfreich, Kontakte mit anderen Gründern herzustellen und großzügig auf bestehende Gründernetzwerke zurückzugreifen. Die Anforderungen an den Unternehmensgründer sind heute zwar hoch, aber sie sind zu bewältigen. Unternehmensgründung ist inzwischen zum persönlichkeitsbildenden Vorgang geworden. Denn Ihre Aufgabe besteht zunächst darin, sich **Qualifikationen** anzueignen, um bei starker Konkurrenz mit Ihrer Idee überzeugen zu können. Zudem müssen Sie je nach Aufwand Ihrer Unternehmung auch die **persönliche Lebensweise** nicht zuletzt wegen der hohen Anforderungen bei der Finanzierung sehr effizient gestalten.

Im richtigen Umfeld, das Sie voran bringt, können Sie nur überzeugen, wenn Sie

- eine gute **Idee**
- vor einem kritischen, kompetenten, finanziell potenten **Publikum**
- mit guten **Konzepten**
- ansprechend, **spannend** und
- **Erfolg versprechend**

präsentieren. **Präsentieren** lässt sich z.B. auf Businessplan-Wettbewerben oder ähnlichen Veranstaltungen erlernen. Beim Vortrag vor den Businessangles sollten Sie das Präsentieren allerdings schon beherrschen, denn eine solche Chance ergibt sich selten ein weiteres Mal. Es empfiehlt sich, ein **Gründerteam** aufzubauen und Kontakte mit anderen Gründern herzustellen, um die hohen Anforderungen gemeinsam zu bewältigen, um sich gegenseitig zu motivieren und um in der kritischen Diskussion den **Unwägbarkeiten** bei der Vermarktung auf die Spur zu kommen. Der klare Vorteil dieser erhöhten Anforderungen liegt auf der Hand: Wer heute überzeugt hat, der steht schon mit beiden Beinen fest im Geschäft *bevor* er einen **Vertrag** unterschrieben hat.

Um Ihre Idee vor entsprechendem Publikum präsentieren zu können benötigen Sie einen **Businessplan**. Für diesen Plan sind einige Vorarbeiten nötig, die Sie schon vor der Finanzierung der eigentlichen **Geschäftsidee** leisten müssen. Mit diesem Businessplan beginnt dann die Suche nach den Kapitalgebern. Daraus ergibt sich folgende Vorgehensweise beim Aufbau eines eigenen Unternehmens:

1. **Beschreibung** der Erfindung
2. **Schützen** der Erfindung
3. **Kontakte** knüpfen in der Gründerszene
4. Zusammenstellung eines **Gründerteams**
5. Erstellung eines **Businessplanes**
6. Suche nach **Eigenkapital** durch Präsentation der Geschäftsidee vor den Businessangles und auf Businessplanwettbewerben
7. **Umsetzung** des Businessplanes

Gespräche mit potentiellen Geldgebern

Das Gespräch mit Ihren zukünftigen Geldgebern ist in seiner Wichtigkeit zwar kaum zu überschätzen, weil ein erfolgreiches Unternehmen mit seiner Finanzierung steht und fällt. Dennoch wird bei den Beratungsstellen selten auf die Bedeutung der Form solcher Gespräche hingewiesen.

Natürlich lassen sich nicht alle Finanzierungsgespräche in eine Form bringen, auf die Sie sich dann entsprechend vorbereiten können. Je nach **Gesprächspartner** kann das Gespräch eher **locker** und ungezwungen verlaufen oder aber einer **Examensprüfung** gleichen. Erfolgreich ist ein solches Gespräch aber prinzipiell nur dann für Sie, wenn Ihre Erfindung tatsächlich einen Marktwert besitzt, wenn Sie von ihrer Erfindung und ihrem Wert überzeugt sind, wenn Sie sich die Bewältigung der unternehmerischen Aufgabe zutrauen und wenn Ihr **Unternehmenskonzept** Erfolg versprechend ist. Zusätzlich können auch äußerliche Merkmale, wie etwa Kleidung und gepflegte Erscheinung, eine entscheidende Rolle spielen.

Kapitel 3

Wie erstellt man einen Businessplan?

Der Businessplan ist das schriftliche Konzept Ihrer Geschäftsidee. Er erfüllt vor allem drei Aufgaben.

Zum einen hilft er, die **Geschäftsidee zu konkretisieren** und führt die Schwierigkeiten vor Augen, die der Aufbau eines Unternehmens mit sich bringt. Bei der Erstellung des Businessplanes werden **Umsetzungsprobleme** Ihrer Idee sichtbar noch bevor sie zum Stolperstein werden können.

Zum anderen ist der Businessplan die **Gesprächsgrundlage** bei den Verhandlungen mit den **Kreditabteilungen** der Banken und mit privaten Geldgebern, die nur zur Finanzierung Ihrer Idee bereit sein werden, wenn Sie sie mit einem **Erfolg versprechenden Konzept** zur Vermarktung Ihrer Erfindung überzeugen können.

Drittens ist der Businessplan der **Fahrplan zum Aufbau Ihres Geschäfts**. Er hat einen Umfang von 20 bis 30 Seiten und enthält alle Daten, die ein **Investor** benötigt, um Ihre Idee zu **prüfen**.

Der Erstellung eines Businessplanes gehen einige **Vorarbeiten** voran:

- Erste **Markteinschätzung**: Welches Potenzial besteht für ein Produkt nach ihrer Idee? Noch einmal: Diese Einschätzung sollte auch schon vor dem rechtlichen Schutz erfolgen, damit Sie sich darüber klar werden können, ob die Kosten des Schutzes nicht das wirtschaftliche Potenzial Ihrer Erfindung übersteigen;
- Einschätzung des **Geschäftsrisikos** mittels einer „Stärken-Schwächen-Chancen-Risiko-Analyse“ (neudeutsch: SWOT);
- **Marketingkonzept** erstellen (wie wollen Sie das Potenzial nutzen);
- Konzept zur Entwicklung ihrer Idee bis zur **Marktfähigkeit** (Wie wollen Sie verfahren, um Ihre Erfindung zu einem ausgereiften Produkt zu entwickeln, mit dem Sie sich auf dem Markt behaupten können und mit dem Sie das Potenzial Ihrer Erfindung abschöpfen können?);
- Abschätzung von **Zeit- und Kostenaufwand** ihrer Unternehmung bis zur **Gewinnphase**.

In der ausgearbeiteten Form enthält ein Businessplan dann in der Regel folgende Punkte:

- **Executive Summary**: Dabei handelt es sich um eine ein- bis zweiseitige Zusammenfassung des Businessplanes. Das Executive Summary vermittelt einen ersten, oftmals entscheidenden Eindruck von Ihrem Vorhaben. Es stellt so etwas wie eine **Visitenkarte** dar und sollte daher die wichtigsten entscheidungsrelevanten Aspekte enthalten und zum Weiterlesen motivieren.
- **Die Geschäftsidee**: Hier geht es um die Darstellung des Problems, das Ihre Erfindung lösen soll, um die Beschreibung Ihrer Erfindung und um Ihre Vorstellungen, wie die Erfindung vermarktet werden soll. Wichtig ist, dass Sie die **Perspektive** des zukünftigen Kunden in Ihre Überlegungen mit einbeziehen, weil Sie dem Investor damit Hinweise liefern, wie stark sich die Nachfrage nach Ihrem Produkt

entwickeln könnte. Ihre Ausführungen sollten dabei nicht zu genau sein, damit die Lesbarkeit nicht am Detailreichtum leidet.

- **Unternehmerteam:** Je nach Aufwand, den die Entwicklung Ihrer Erfindung bis zur Marktreife und die anschließende Vermarktung erfordert, ist es ratsam, die Geschäftsidee **nicht im Alleingang** zu realisieren. Im Businessplan stellen Sie gegebenenfalls Ihre Partner vor, indem Sie deren Qualifikationen im Zusammenhang mit der Geschäftsidee hervorheben. Ein Unternehmerteam besteht aus drei bis sechs Personen, deren Aufgabengebiete klar definiert sind, und die sich mit Ihren Fähigkeiten ergänzen.
- **Markt und Marketing:** Am Beginn steht eine Beschreibung des Marktes, den Sie bedienen wollen. Dann stellen Sie die derzeitige **Marktlage** dar und geben eine Prognose über die zukünftige Entwicklung ab, die mit entsprechenden Daten und Diagrammen belegt werden muss. Im Anschluss beschreiben Sie die Konkurrenzsituation und den Kunden, um den konkurriert werden soll. Schildern Sie, warum sich dieser Kunde für Ihr Produkt entscheiden wird und nicht für das der **Konkurrenz**. Erklären Sie, warum und mit welcher Kundenzahl Sie rechnen. Nun stellen Sie Ihre **Marketingstrategie** vor. Dabei geht es um die Frage, wie Sie Ihre Kundschaft erreichen und wie Sie sich auf dem Markt etablieren wollen. Beantworten Sie auch die Frage, wie Ihr Produkt vertrieben werden soll.
- **Risiken:** Professionelle Investoren leben zwischen dem Risiko des Scheiterns und der Chance auf Gewinn. Ihr Businessplan sollte also auf alle großen Unternehmensrisiken hinweisen, die Ihre Idee mit sich führt. Damit machen Sie deutlich, dass Sie sich in Ihrem unternehmerischen Bereich auskennen und gegenüber bösen Überraschungen gewappnet sind, aber malen Sie nicht zu schwarz.
- **Organisation:** Hier beschreiben Sie die **Struktur** Ihres Unternehmens, soweit Sie die Entwicklung absehen und planen können. Es nützt nicht viel, im Voraus schon einen Konzern zu planen, wenn der dauerhafte Drei-Personen-Betrieb schon als überdurchschnittlicher **Erfolg** zu bewerten ist.
- **Realisierung:** In diesem Teil stellen Sie einen Zeitplan auf, aus dem ersichtlich wird, wann sich Ihre Unternehmung in welcher **Phase** befindet. Kalkulieren Sie hier realistisch, weil sich jede **Verzögerung** gegenüber der Planvorgabe bei der Realisierung vertrauensschädigend auf Ihre **Investoren** auswirkt.
- **Finanzierung:** Im Finanzierungsteil wird gezeigt, wie viel **Kapital** Sie für Ihre Unternehmung benötigen, woher Sie dieses Kapital nehmen wollen und welchen **Rückfluss** die Kapitalgeber erwarten können. Neben diesen Angaben geben Sie Ihre begründete **Kalkulation** über Ausgaben für die Ausstattung der Firma, **Betriebsstoffe** und Geschäftsbetrieb ab. Diese Ausgaben stellen Sie den voraussichtlichen Einnahmen gegenüber. Diese Daten benötigen Sie für die ersten **zwei bis drei Jahre**.

Umsetzung des Business-Planes: Der Aufbau Ihres Unternehmens

Wenn Sie alle vorangegangenen Schritte erfolgreich hinter sich gebracht haben, dann haben Sie schon sehr viel dafür getan, dass Sie auch mit der Umsetzung Ihrer Idee erfolgreich sein werden. Bei gescheiterten „**Start ups**“ war die **Vorbereitung** meist unzureichend oder die Unwägbarkeiten im Prozess der Unternehmensgründung wurden stark unterschätzt, bzw. zu optimistisch eingeschätzt. Aber viele Probleme, die ein Unternehmen zum scheitern bringen können, zeigen sich schon bei der **ausführlichen Ausarbeitung** eines überzeugenden Businessplanes im **Gründerteam** und bei den Gesprächen mit möglichen **Geldgebern** und lassen sich dann auch lösen oder umgehen. Ich empfehle Ihnen, die Links zu den **Beratungs- und Förderstellen**, die ich Ihnen in diesem Leitfaden zu den verschiedenen Schritten zusammengestellt habe, großzügig zu nutzen.

Serviceteil

Unterstützungsangebote

Nachfolgend sind die wichtigsten Möglichkeiten aufgelistet, die bei der Entwicklung und Vermarktung von Erfindungen genutzt werden können (zu den Kontaktdaten siehe Link- und Adressenliste).

Öffentliche Unterstützung

Bund, Länder und EU gewähren günstige Darlehen und nicht-rückzahlbare Zuschüsse, um die Unternehmensgründung zu unterstützen. Die Darlehen zeichnen sich u. a. durch günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig durch eine rückzahlungsfreie Zeit aus. Die wichtigsten Förderprogramme werden durch die KfW Mittelstandsbank angeboten. Nähere Informationen zu den einzelnen Programmen erhalten Sie beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und bei der KfW direkt. Dort werden Sie auch gerne und kompetent beraten, fragen Sie nach!

- Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Gründung
- Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Wachstum
- Unternehmerkapital - Kapital für Arbeit und Investition
- Startgeld
- Mikro-Darlehen
- Unternehmerkredit
- ERP-Regionalförderprogramm
- ERP-Innovationsprogramm
- ERP-Exportfinanzierungsprogramm
- Bürgschaftsprogramm
- Verschiedene Beteiligungsprogramme (Beteiligungskapital)
- Beratungsangebote (Gründung, Finanzierung etc.) und Kontaktangebote

Halböffentliche Unterstützung

Stiftungen. In Deutschland stellen etwa 13.000 Stiftungen finanzielle Mittel für verschiedene Projekte zur Verfügung.

- Um die richtige Stiftung für den eigenen Zweck zu finden empfiehlt es sich, nach Übereinstimmung von Stiftungszweck und eigener Idee zu recherchieren und dann mittels eines Exposés Kontakt aufzunehmen.
- Im **Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft** sind etwa 4000 Unternehmen und Privatpersonen organisiert. Sie fördern Menschen in Forschung und Ausbildung an den Universitäten.

Netzwerke. In diesen Netzwerken werden vor allem Informationen, Beratung, Qualifizierung und Kontakte zu Kapitalgebern und anderen Gründern und Erfindern angeboten. Die wichtigsten Netzwerke sind:

- **Gründerinitiativen:** Hilfe bei Ausarbeitung von Unternehmenskonzepten oder Businessplänen sowie Unterstützung bei der Unternehmensführung;
- **Businessplan-Wettbewerbe:** Hilfe, Beratung und Coaching bei der Ausarbeitung und Umsetzung von Businessplänen;
- Business-Angels-Netzwerk Deutschland (BAND): Netzwerk privater Risikokapitalgeber;
- **Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren e.V. (ADT):** Bundesverband der deutschen Innovations-, Technologie- und Gründerzentren sowie Wissenschafts- und Technologieparks;
- **INSTI-Netzwerk:** Information und Beratung von Unternehmen und Erfindern bei der Patententwicklung;
- **EXIST:** Initiative des BMBF zur Förderung des Innovations- und Technologietransfers und zur Förderung innovativer Unternehmensgründungen;
- **Deutsches Gründerinnen Forum e. V.:** bundesweites Netzwerk für Informationen, Austausch, Zusammenarbeit und Weiterbildung von Multiplikatorinnen zur Existenzgründung von Frauen;
- **Netzwerk elektronischer Geschäftsverkehr:** 24 regionale und drei Branchen-Kompetenzzentren (Handel, Tourismus, Freie Berufe) für Beratung vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen

Wettbewerbe und Ausschreibungen

Bund, Länder und Gemeinden vergeben öffentliche Aufträge per Ausschreibung. Es kann sich auf der Suche nach Kapital durchaus lohnen, mit dem eigenen Know-how die Eigenkapitaldecke etwas aufzubessern, wenn der Erfinder seine Ressourcen auf einen solchen Auftrag konzentrieren kann.

Unternehmen, Stiftungen und Vereine veranstalten Wettbewerbe zu verschiedenen Themen und Fragestellungen, die mit Preisen dotiert sind. Auch hier kann der Erfinder nach Betätigungsfeldern suchen, die für ihn geeignet sind.

Ausgründungen großer Unternehmen

Große Unternehmen gründen Technologiefelder aus verschiedenen Gründen aus:

- Sie gehören nicht zum Kerngeschäft (39%);
- Die eigenen Forschungsergebnisse können außerhalb besser vermarktet werden (27%);
- Erst eine zukünftige Beteiligung lohnt sich (20%);
- Das Geschäftsrisiko lässt sich so reduzieren (7%);
- Es lassen sich Kosten sparen (7%)

Für den Erfinder sind diese Gründe von Interesse, wenn er mit seiner Idee zum Erfolg der Ausgründung beitragen kann. Allerdings muss er dazu über sehr spezifische Informationen verfügen. Diese erhält er meist aber nur durch den persönlichen Kontakt. Daher sollte er ständig präsent sein auf Messen, Tagungen und Kongressen, die sein Fachgebiet betreffen. Dort erhält er im persönlichen Kontakt auch die Chance auf das Erlangen von

„Insider-Wissen“ über Vorgänge in bestimmten Branchen, Firmen und Abteilungen, die sein Fortkommen begünstigen können.

Link- und Adressenliste

Öffentliche Unterstützung

<p>www.patentinformatio.de</p> <p>Allgemeine Informationen zu den verschiedenen Schutzformen (Patent, Gebrauchsmuster etc.), zu Recherchemöglichkeiten und zum „Stand der Technik“</p>	<p>Arbeitsgemeinschaft Deutscher Patentinformationszentren e.V. c/o Handelskammer Hamburg Adolphsplatz 1 20457 Hamburg Tel. 040 / 36 138 249</p>
<p>www.dpma.de</p> <p>Deutsches Patent- und Markenamt: „Informationen direkt von der Quelle“</p>	<p>Deutsches Patent- und Markenamt Postanschrift: 80297 München Tel. 089 / 21 95-0</p>
<p>http://depatistnet.dpma.de (D)</p> <p>www.uspto.gov/main/patents.htm (USA)</p> <p>http://de.espacenet.com (andere Länder)</p> <p>Kostenlose Internetrecherche für bereits bestehende Patente (ohne Gewähr!)</p>	
<p>www.investitionsbank.de</p> <p>Sehr gute Gründerfibel und Förderfibel im Downloadbereich</p>	<p>Investitions Bank Berlin Bundesallee 210 10719 Berlin Tel. 030 / 21 25-0</p>
<p>www.kfw-mittelstandsbank.de/mportal/index.jsp</p> <p>Kreditanstalt für Wiederaufbau: Staatliche Hilfe für sämtliche Unternehmensformen und -vorformen</p>	<p>KfW Palmengartenstraße 5-9 60325 Frankfurt am Main Tel. 069 / 7431-0</p>
<p>www.insti.de</p> <p>„Innovationsstimulierung“, eine Initiative der Bundesregierung: Größtes deutsches Netzwerk für Erfindungen und Patentierung; umfangreiche Hilfen für Erfinder: Patentanwälte, Patentinformationszentren, Erfinderförderzentren, Unternehmensberater, Technologieagenturen</p> <p>www.insti.de/index.php?pageID=47</p> <p>„KMU-Patentaktion“: Sehr effektive Patentförderung bis zu 8000 Euro für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Rahmen von INSTI</p>	<p>Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Insti) Gustav-Heinemann-Ufer 84-88 50968 Köln Tel. 02 21 / 49 81-8 33</p>

www.erfinderclubs.de/ im Rahmen von INSTI: Ideenpool, Presseberichte, Wettbewerbe, Veranstaltungen, Clubs	
www.ihk.de Industrie- und Handelskammer: Guter Rat zu steuerlichen, rechtlichen und versicherungstechnischen Fragen der Existenzgründung, Vermittlung interessanter Geschäftspartner, Veranstaltung, Broschüren, Fördermittel	Deutscher Industrie- und Handelskammertag InfoCenter Breite Strasse 29 10178 Berlin Tel. 0 30 / 20 30 8-16 19
www.leitstelle.org Die Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes: Praktische Hilfen und Beratung zum Einwerben von Bundesmitteln	Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes Gothaer Allee 2 50969 Köln Tel. 0221 / 36 25 17
www.dein.de Informationen und Links zum Thema Innovation	Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes Gothaer Allee 2 50969 Köln Tel. 0221 / 36 25 17
www.innovationspartner.de Qualitativ hochwertige Börse für Innovationen, Know-how und Kapital	IW Consult GmbH, Geschäftsstelle: Innovation-Market Gustav-Heinemann-Ufer 84-88 50968 Köln Tel. 02 21 / 4981-832
www.bmwi.de Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: Wichtige Links zur Existenzgründung und zu Förderprogrammen	BMW Berlin Scharnhorststr. 34-37 10115 Berlin Postanschrift: 11019 Berlin Tel. 01888 / 615-0
www.stifterverband.de Förderung an den Universitäten	Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft Postfach 16 44 60 45224 Essen Tel. 0201 / 84 01 – 0
www.pst.fhg.de Fraunhofer-Patentstelle: Vermittlung von Kooperationspartnern, Entwicklung von Patentstrategien, Beratung, Veranstaltungen, Messen	Fraunhofer Patentstelle Leonrodstraße 68 80636 München Tel. 0 89 / 12 05 – 02

Private Unterstützung und Dienstleistungen (Auswahl)

<p>www.stiftung-industrieforschung.de</p> <p>im industriellen Bereich: Unterstützung von Forschungsprojekten, Vergabe von Preisen und Stipendien, Veranstaltungen</p>	<p>Stiftung Industrieforschung Lindenalle 39a 50958 Köln Tel. 0221 / 9370270</p>
<p>www.business-angels.de/</p> <p>Netzwerk der Netzwerke, fördert die Kultur der Selbständigkeit, Zugang zu allen wichtigen Netzwerken für Gründer</p>	<p>Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) e.V. Semperstraße 51 45138 Essen Tel. 0201 / 89 415 – 60</p>
<p>www.bao.biz</p> <p>Außenwirtschaftsprogramm für KMU und Freiberufler</p> <p>www.wfbi.de</p> <p>Recherchedienste Kooperationspartnersuche Informationsseminare und Workshops</p>	<p>Wirtschaftsförderung Berlin International GmbH Tel: 030 / 315 10-669</p>
<p>www.fz-juelich.de/ptj</p> <p>Ansprechpartner für Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU Überblick über sämtliche Förderprogramme</p>	<p>Forschungszentrum Jülich GmbH Projektträger Jülich (PTJ) 52425 Jülich Tel. 02461 61 4621</p>
<p>www.deutscher-erfinder-verband.de</p> <p>Eine erste Anlaufstelle mit Runduminformationen</p>	<p>Deutscher Erfinder-Verband e.V. Sandstrasse 7 90443 Nürnberg Tel. 0911 / 26 98 11</p>

Existenzgründerinnen

www.bfbm.de Bundesverband der Frau in Freien Berufen und Management: Netzwerk von Unternehmerinnen, Vorträge und Workshops	B.F.B.M. Bundesgeschäftsstelle Monheimsalle 21 52062 Aachen Tel. 0241 - 401 84 58
www.dgfev.de Deutsches Gründerinnen Forum: Informationen für Unternehmerinnen und Gründerinnen	

Weitere interessante Links

www.vdi-nachrichten.com/vdi_nachrichten/ideenreich/ Beispiele erfolgreicher Erfinder und Erfindungen	
www.vito-verband.de Verbindungen zu regionalen und überregionalen Innovations- und Technologiebearbeitungs-Organisationen	Verband der Innovations- und Technologieberatungs-Organisationen Deutschland e.V. Lauterstraße 14 12159 Berlin Tel. 030 / 8 52 50 05
www.tcc-berlin.de Technologie Coaching Center in Berlin: Staatlich unterstütztes Beratungszentrum für technologieorientierte Gründer	TCC GmbH Bundesallee 210 10719 Berlin Tel. 030 / 46 78 28-0
www.itstarts.de Private Starthilfe in der Region Berlin-Brandenburg speziell für Gründer im IT-Bereich	itstarts c/o eVentureCat - The IT Venture Catalyst Am Borsigturm 48 13507 Berlin Tel. 030 / 726 13 23-0
www.dpma.de/formulare/gbm.html Merkblatt für Gebrauchsmusteranmelder	
www.dpma.de/formulare/patent.html Merkblatt für Patentanmelder	

Prüfung Ihrer Unternehmerpersönlichkeit

Test zur Unternehmerpersönlichkeit

www.diacova.ch/pdf-file/unternehmungsf/sind_sie_unte.pdf

Einfacher interaktiver Persönlichkeitstest

www.berlinx.de/ego/898/test.htm

Die einschlägigen Gesetze

Patentgesetz (PatG):

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/patg/index.html>

Gebrauchsmustergesetz (GebrMG):

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/gebrmg/index.html>

Geschmacksmustergesetz (GeschmMG):

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/geschmmg/index.html>

Urhebergesetz (UrhG):

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/urhg/index.html>

Arbeitnehmererfindungsgesetz (ArbnErfG)

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/arbnerfg/index.html>

Links zum Thema "Open Source"

Präsentation von OS-Ideen:

www.open-idea.de

Open-Source-Car (OSCAR):

www.onelitercar.de

Glossar

<p>Arbeitnehmererfindung</p>	<p>Die meisten Erfindungen werden von Menschen gemacht, die als Arbeitnehmer im Dienst von Wirtschaftsunternehmen stehen. Diese „Diensterfindungen“ sind im Sinne des Gesetzes über Arbeitnehmererfindungen vom 25. Juli 1957 sog. gebundene Erfindungen, da sie während der Dauer des Arbeitsverhältnisses gemacht wurden. Das genannte Gesetz legt sowohl dem Arbeitnehmer als auch dem Arbeitgeber gewisse Pflichten auf.</p> <p>Die einzelnen Abläufe sind folgendermaßen geregelt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Erfindungsmeldung durch den Arbeitnehmer Der Arbeitnehmer muss die Diensterfindung dem Arbeitgeber unverzüglich zur Kenntnis geben. Auch wenn er meint, dass er eine „freie“ Erfindung gemacht hat, also eine Erfindung, die nicht auf den Erfahrungen oder Arbeiten des Betriebes beruht, muss er dies seinem Arbeitgeber gegenüber zu erkennen geben. 2. Eingangsbestätigung durch den Arbeitgeber Der Arbeitgeber seinerseits muss den Eingang der Erfindungsmeldung unverzüglich schriftlich bestätigen. 3. Entscheidung über Inanspruchnahme oder Freigabe Der Arbeitgeber entscheidet, ob er die Erfindung zur Verwertung im Betrieb in Anspruch nimmt. Dann ist die Diensterfindung beim Deutschen Patentamt als Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldung einzureichen. Er kann die Erfindung aber auch zur Nutzung durch den Arbeitnehmer freigeben. 4. Vergütung für den Arbeitnehmer Die Rechte des Arbeitnehmers bestehen in dem Anspruch auf Zahlung einer angemessenen Vergütung, wenn der Arbeitgeber die Diensterfindung in Anspruch genommen hat. Der Arbeitgeber hat das Recht, die Diensterfindung in vollem Umfang oder teilweise zu benutzen.
<p>Business Angel</p>	<p>Vermögende Privatperson (im Idealfall erfahrene/r Unternehmer/in), die junge Unternehmen bei der Gründung mit Kapital, aktiver Unterstützung (etwa Coaching oder Managementhilfe), mit Kontakten und Know-how unterstützt und sich davon einen entsprechenden finanziellen Erfolg versprechen.</p>
<p>Business Devils</p>	<p>Die Schwarzen Schafe unter den Förderern und Beratern, die nicht auf einen gemeinsamen Erfolg bedacht sind, sondern sich zu Ihrem Nachteil bereichern.</p>
<p>Businessplan</p>	<p>Unternehmenskonzept, das klar und prägnant Auskunft gibt über alle Aspekte eines neuen Unternehmens, die für Kapitalgeber/innen wichtig sind; dazu gehören Ausführungen zu Produktidee, Markt, Team und Führung des zukünftigen Betriebs, betriebswirtschaftliche Analysen etc.</p>
<p>Deutsches Patentamt</p>	<p>ab 01.11.1998 Deutsches Patent- und Markenamt. Gegründet 1877 mit Sitz in München und Dienststellen in Berlin und Jena.</p> <p>Deutsches Patentamt, Zweibrückenstr. 12, 80331 München - Zentrale: 0 89/21 95-0</p> <p>Deutsches Patentamt, Dienststelle Berlin, Gitschiner Str. 97, 10969 Berlin - Zentrale: 0 30/25 99 2-0. Internet: www.dpma.de/index.htm</p>

Erfinder	Ein Alleinerfinder ist eine natürliche Person, die durch ihren Erfindungsgedanken etwas technisch Neues (die Lösung eines bestimmten Problems) mit Technologie hervorbringt. Sind mehrere Personen wesentlich an der Erfindung beteiligt, so sind sie Miterfinder.
Erfinderische Tätigkeit	„Eine Erfindung gilt als auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhend, wenn sie sich für den Fachmann nicht in nahe liegender Weise aus dem Stand der Technik ergibt.“ (§4 PatG) Folgende Indizien sprechen für eine erfinderische Tätigkeit: - Erzielung von überraschenden, nicht vorhersehbaren Wirkungen - Dringendes Bedürfnis für die Lösung - Bisheriges vergebliches Bemühen der Fachwelt - Entwicklung der Technik in eine andere Richtung - Überwinden von technischen Schwierigkeiten - Erzielen von technischen Vorteilen - Verbilligung und Vereinfachung von Herstellungsverfahren
Erfindung	Eine Erfindung ist eine neue Lehre für technisches Handeln, die auf einer überdurchschnittlichen fachlichen Geistesleistung beruht. Für den rechtlichen Schutz muss sie fertig, ausführbar, gewerblich anwendbar sein und auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen.
Erfindungshöhe	Eine Erfindung hat Erfindungshöhe, wenn der Erfindungsgedanke für den Durchschnittsfachmann nicht nahe liegend war. Ein großer Fortschritt gegenüber dem Stand der Technik ist dabei nicht notwendig.
Europäisches Patentamt	Durch das Europäische Patentübereinkommen wurde das Europäische Patentamt (EPA) geschaffen (Art. 4 Abs. 2 EPÜ). Sitz des EPA ist München mit Dienststellen in Den Haag, Berlin und Wien. Das europäische Patent ist ein Bündelpatent. Es soll in jedem Vertragsstaat, für den es erteilt worden ist, grundsätzlich dieselbe Wirkung haben, unterliegt andererseits aber den Vorschriften wie ein in diesem Staat erteiltes nationales Patent, soweit sich aus dem EPÜ nichts anderes ergibt. Europäisches Patentamt, Erhardtstraße 27, 80331 München, Tel.: 089/2399-4512. Internet: www.european-patent-office.org/
Gebrauchsmuster	Das Gebrauchsmuster ist wie das Patent ein Schutzrecht für technische Erfindungen. Im Gegensatz zum Patent ist der Gebrauchsmusterschutz nur in Ländern möglich, die diesen Schutz überhaupt gewähren können (etwa Deutschland und Österreich). Beim Gebrauchsmuster findet keine amtliche Sachprüfung statt, es wird lediglich auf formale Richtigkeit geprüft. Daher erfolgt eine Eintragung als Gebrauchsmuster auch vergleichsweise zügig. Die Schutzdauer beträgt in Deutschland 10 Jahre und die Kosten für die Anmeldung liegen bei etwa 40 Euro.
Geistiges Eigentum	Gesamtheit der Rechte, die sich auf Schöpfungen des menschlichen Intellekts beziehen: Das Patent- und Gebrauchsmusterrecht in Bezug auf Erfindungen, das Urheberrecht in Bezug auf Werke der Wissenschaft, Literatur und Kunst.

Geschmacksmuster	Das Geschmacksmuster stellt einen Schutz für Designs bzw. für die ästhetische Gestaltung von Mustern, Modellen und Schriftmustern dar. Voraussetzung für ein Geschmacksmuster ist die Neuheit und Eigentümlichkeit des Erzeugnisses. Eine Anmeldung kostet in Deutschland 70 Euro und die Maximallaufzeit beträgt 20 Jahre.
Gewerbliche Anwendbarkeit	Eine Erfindung gilt als gewerblich anwendbar, wenn ihr Gegenstand geeignet erscheint, auf irgendeinem gewerblichen Gebiet hergestellt oder benutzt zu werden. Ein Beweis für diese Eignung muss im Stadium der Anmeldung noch nicht geführt werden. Als nicht gewerblich anwendbar gelten allerdings Verfahren zur chirurgischen oder therapeutischen Behandlung des menschlichen oder tierischen Körpers und Diagnostizierverfahren, die am menschlichen oder tierischen Körper vorgenommen werden. Stoffe und Hilfsmittel hierzu gelten indessen als gewerblich anwendbar.
Internationale Patentanmeldung	Seit dem 1. Juni 1978 können Internationale Patentanmeldungen nach dem Patentszusammenarbeitsvertrag u. a. in deutscher Sprache beim Deutschen Patentamt und beim Europäischen Patentamt eingereicht werden. Auf eine Internationale Patentanmeldung wird kein internationales Patent erteilt, sondern sie stellt die Vorstufe nationaler Erteilungsverfahren dar. Während des Anmeldeverfahrens werden eine internationale Recherche und auf Antrag eine internationale vorläufige Prüfung der Erfindung durchgeführt.
Kombinationserfindung	Eine Kombinationserfindung liegt vor, wenn mehrere Elemente zum Erreichen des Erfolgs zusammenwirken, sich gegenseitig beeinflussen und ergänzen. Das nennt man funktionelle Verschmelzung. Die Prüfung ist auf die Gesamtkombination abzustellen. Somit spielt es keine Rolle für die Erfindungshöhe, wenn einzelne Elemente an sich bekannt sind.
Lizenz	Der Patentinhaber ist uneingeschränkt berechtigt, die wirtschaftliche Verwertung seiner Erfindung gegen regelmäßige Lizenzgebühren unbeschränkt oder beschränkt an Dritte zu vergeben. Mit der so genannten ausschließlichen Lizenz gewährt der Patentinhaber dem Lizenznehmer ein alleiniges Nutzungsrecht. Der Patentinhaber kann bereits bei der Patentanmeldung nach § 23 PatG seine Lizenzbereitschaft beim Patentamt schriftlich bekunden, woraufhin diese Bereitschaft in die Patentrolle eingetragen wird und die anfallenden Jahresgebühren auf die Hälfte ermäßigt werden. Mit der Lizenzbereitschaft erklärt sich der Patentinhaber gegenüber dem Patentamt schriftlich bereit, jedermann die Benutzung der Erfindung gegen eine angemessene Vergütung zu gestatten. Diese Erklärung ist unwiderruflich und wird zudem im Patentblatt veröffentlicht.
Lizenzvertrag	Mit Lizenzverträgen werden Industrieunternehmen Benutzungsrechte an Erfindungen und technischem Know-how eingeräumt, und zwar grundsätzlich gegen Entgelt. Als Entgelt werden typischerweise von dem Industrieunternehmen eine einmalige Einstandszahlung und umsatzabhängige Zahlungen in branchenüblicher Höhe sowie die Übernahme der Patentkosten erwartet.

Marke	(Bezeichnung bis 1995: Warenzeichen / Dienstleistungsmarke) Sammelbegriff für die Kennzeichnung von Waren und Dienstleistungen. Kenn- oder Merkzeichen, das ein Gewerbetreibender nutzt, um seine Produkte / Dienstleistungen von denen anderer Hersteller zu unterscheiden und das in dieser Form bei einer Patentbehörde als „Marke“ eingetragen ist. Beispiele: „Tempo“, „Maggi“. Die Marke ist das einzige gewerbliche Schutzrecht, welches unbegrenzt verlängert werden kann.
Neuheit	<p>Eine Erfindung gilt als neu, wenn sie nicht zum Stand der Technik gehört. Der Stand der Technik umfasst alle Kenntnisse, die vor der Anmeldung der Erfindung durch schriftliche oder mündliche Beschreibung, durch Benutzung oder in sonstiger Weise der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden sind. Dies kann insbesondere auch durch Vorträge an wissenschaftlichen Veranstaltungen und durch Veröffentlichung von Aufsätzen und Abstracts in wissenschaftlichen Zeitschriften erfolgen. Auch Bekanntgabe durch den Erfinder selbst zerstört die Neuheit der Erfindung.</p> <p>Für den Gebrauchsmusterschutz besteht eine 6-monatige Neuheitsschonfrist, in der die Erfindung etwa auf Messen ausgestellt werden darf ohne dabei die Eigenschaft der Neuheit zu verlieren.</p>
Patent	<p>Schutz von technischen Erfindungen, so dass allein der Patentinhaber befugt ist, die patentierte Erfindung zu benutzen. Als Patente werden technische Erfindungen geschützt, die neu sind, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind. Beim Patent findet eine amtliche Neuheitsprüfung auf Antrag durch den Patentanmelder sowie jedem Dritten statt. Die Patentanmeldung gilt als zurückgenommen, wenn der Antrag nicht bis zum Ablauf von 7 Jahren seit Anmeldung gestellt wird oder die Gebühr nicht bezahlt wird.</p> <p>Die Kosten für die Anmeldung eines Patents beim DPA betragen in elektronischer Form € 50,00 und in Papierform € 60,00. Die Kosten des Prüfungsantrags, der innerhalb von 7 Jahren gestellt werden kann, betragen bei einem bereits gestellten Antrag € 150,00 und bei einem noch nicht gestellten € 350,00. Weiterhin sind für die Verwaltung eines Patentes Jahresgebühren fällig. Ein Patent läuft 20 Jahre, die mit dem Tag beginnen, der auf den Anmeldetag folgt.</p>
Recherche	Sachgebietsrecherchen durchgeführt, um den Stand der Technik festzustellen oder um Lösungen eines technischen Problems zu ermitteln. Weiterhin werden Sachgebietsrecherchen zur Vermeidung von Schutzrechtskollisionen und als Basis für eigene Patentanmeldungen durchgeführt. Eine Sachgebietsrecherche kann aber auch zur Verteidigung von eigenen Schutzrechten, oder um Schutzrechte von Wettbewerbern zu Fall zu bringen, hilfreich sein. Sachgebietsrecherchen führt das Patentamt für Sie durch. Es ist aber auch die selbständige Recherche möglich oder die Vergabe eines Rechercheauftrages an einen privaten Dienstleister.
Software	Für Computerprogramme steht der formfreie Urheberrechtsschutz zur Verfügung, soweit bei deren Herstellung das alltägliche, durchschnittliche Programmierschaffen, das auf einer mehr oder weniger routinemäßigen, mechanisch-technischen Aneinanderreihung und Zusammenfügung des Materials beruht, deutlich überstiegen wird. Der Urheberrechtsschutz lässt eine kommerzielle Verwertung zu.

Stand der Technik	<p>Stand der Technik Der Stand der Technik enthält alle technischen Lehren, die</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. irgendwann vor dem Anmeldetag, irgendwo auf der Welt, in irgendeiner Weise der Öffentlichkeit zugänglich waren (vorveröffentlichter Stand der Technik) 2. deutsche, europäische und internationale Anmeldungen (soweit sie in der Bundesrepublik gelten sollen), die vor dem Anmeldetag eingereicht, aber erst nach ihm veröffentlicht wurden (nicht vorveröffentlichter Stand der Technik)
Urheberrecht	<p>Mit dem Urheberrecht werden schöpferische Schöpfungen wie Literatur, Musik, Kunst, etc. geschützt. Ferner sind aber auch wissenschaftliche und andere geistige Leistungen wie z. B. Computerprogramme durch das Urheberrecht geschützt. Die Entstehung des Rechts erfolgt automatisch mit der Entstehung des Werkes, wobei nicht konkret ausgeführte Ideen und amtliche Produkte ausgenommen sind. Einer gesonderten Anmeldung des Urheberrechts bedarf es nicht. Das Recht besteht bis zu 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers.</p>
Venture Capital	<p>Beteiligungskapital zur Finanzierung junger, wachstumsstarker Unternehmen überwiegend aus den Technologiebranchen durch institutionelle Investoren (z.B. VC-Gesellschaften) oder informelle Investoren (z.B. Business Angels). Die Bereitstellung wird - im Gegensatz zur Kreditvergabe - nicht vom Vorhandensein beleihungsfähiger Vermögenswerte des Unternehmens oder des Inhabers abhängig gemacht, sondern allein von den geschätzten Ertragschancen des zu finanzierenden Unternehmens.</p>

Quellen zum Glossar:

www.lga.de/deutsch/i/glossar.htm (LGA)

www.garching-innovation.mpg.de/d_leit/leit.htm (Max-Planck-Gesellschaft)

www.invenio-erfinderwettbewerb.de/leitfaden.html (Universität Passau u. a.)