

aws Innovationsschutz

First Incubator

IP Coaching

Strategischer Schutzrechtsaufbau



Mag.(FH) Gerd Zechmeister

30.01.2025@Markhof

IP-Strategie: Definition

- Ziel ist **nachhaltiger Wettbewerbsvorteil**
- **IP-Strategie = Teil der Geschäftsstrategie**
 - **Entwicklung** und **laufende Anpassung**
 - von **Aktionenbündel**
 - zur Nutzung Geistigen Eigentums,
die das Unternehmen in die Lager versetzen, nachhaltig
 - **höhere Preise** zu erzielen,
 - den **Marktanteil** zu erhöhen
 - und/oder **geringere Kosten** als der Mitbewerb aufwenden zu müssen

Registrierte Schutzrechte

Technische Schutzrechte

Patente
Gebrauchsmuster

Marken

Geschmacksmuster/Design
Halbleiterschutz
Sortenschutz

Nicht registrierte Schutzrechte bzw. -strategien

Urheberrecht

Wettbewerbsrecht

Schutz von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen (Know-how)

► Eine durchdachte **Schutzrechtsstrategie**

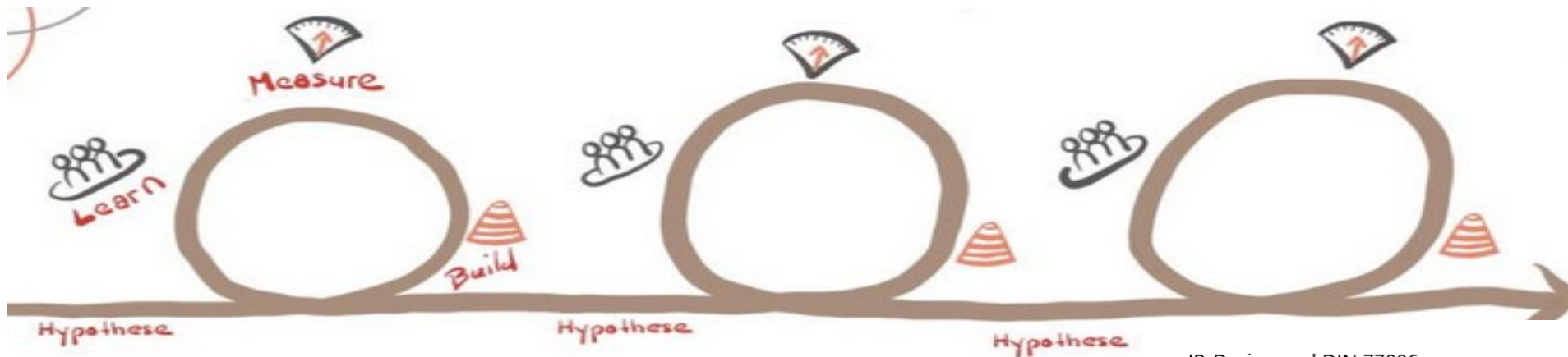
- kombiniert **unterschiedliche Werkzeuge** des Innovationsschutz
- schützt eigene **Innovationen und Geschäftsmodell**
- schafft **Handlungsfreiheit (Freedom to Operate)**
- erschwert Mitbewerbern den **Marktzugang**
- steuert **Kooperationen**
- hat **Signal- und Reputationswirkung** (bei Kunden u. Investoren)
- trägt zur **Einkommensgenerierung** durch Lizenzen bei

Patentanmeldung

Strategische Fragestellungen

- Ist der **Stand der Technik** ausreichend bekannt (bzw. wurde recherchiert)?
 - Ist eine Freedom-to-Operate-Analyse notwendig bzw. durchgeführt worden?
- Ist eine **Verwertung über Lizenzierung** vorgesehen?
- Können **Umgehungs- oder Alternativlösungen** durch Dritte entwickelt werden?
- Sind **Verletzungen** identifizierbar?
- Sind die **Kosten leistbar**? (Anmeldung, Verteidigung/Durchsetzung etc.)
- Wurden mögliche **Förderungen** beantragt?
- Insbesondere für Software (as a Service) bzw. digitale Erfindungen:
 - Wurden besondere **programmiertechnische Hürden** überwunden? → Indiz für **erfinderische Tätigkeit**
 - Ist ein **besonderer technischer Effekt** nachweisbar? → Indiz für **Technizität**
 - Ist ein langer **Produktlebenszyklus** absehbar?
 - Ist das System/Methode von außen erkennbar oder eine „**black box**“ (= Reverse Engineering nicht möglich)?

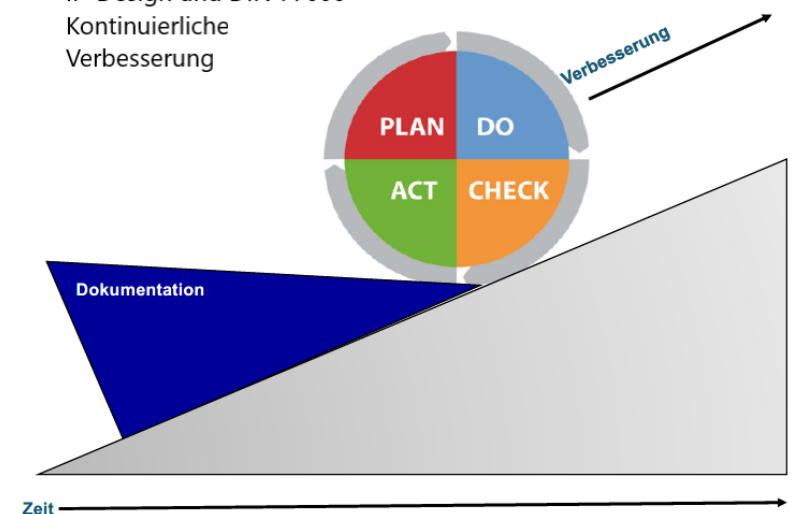
Innovationen & digitaler Wandel



Entwicklungsmethoden werden agil

- Kurze Entwicklungszyklen
- Rasche Lernkurve
- Flexible Anpassung an geänderte Anforderungen

IP-Design und DIN 77006
Kontinuierliche
Verbesserung



Innovationen & digitaler Wandel

Computerimplementierte Erfindung („Software-Patent“)

Produktsicht
Mehrwert erhöhen

Ausgehend von der Erfindung wird auf **technische Aspekte mit hohem Kundennutzen** fokussiert

- **Bottom up** → Technologie als Ausgangspunkt
- Hohe Marge durch Exklusivität

Markt

Digitalpatent („IP-Design“)

Neue Geschäftsmodelle
Denken in Ökosystemen

Der **Use Case** gibt vor, welche Patente benötigt werden. „IP-Design“ ist das Tool diese strategisch zu positionieren.

- **Top down** → Use-case als Ausgangspunkt
- Der Kunde bekommt Zugang zu einem Markt
- Kontext der Nutzung verstehen

Patent

?

!



Erfindung

Use Case

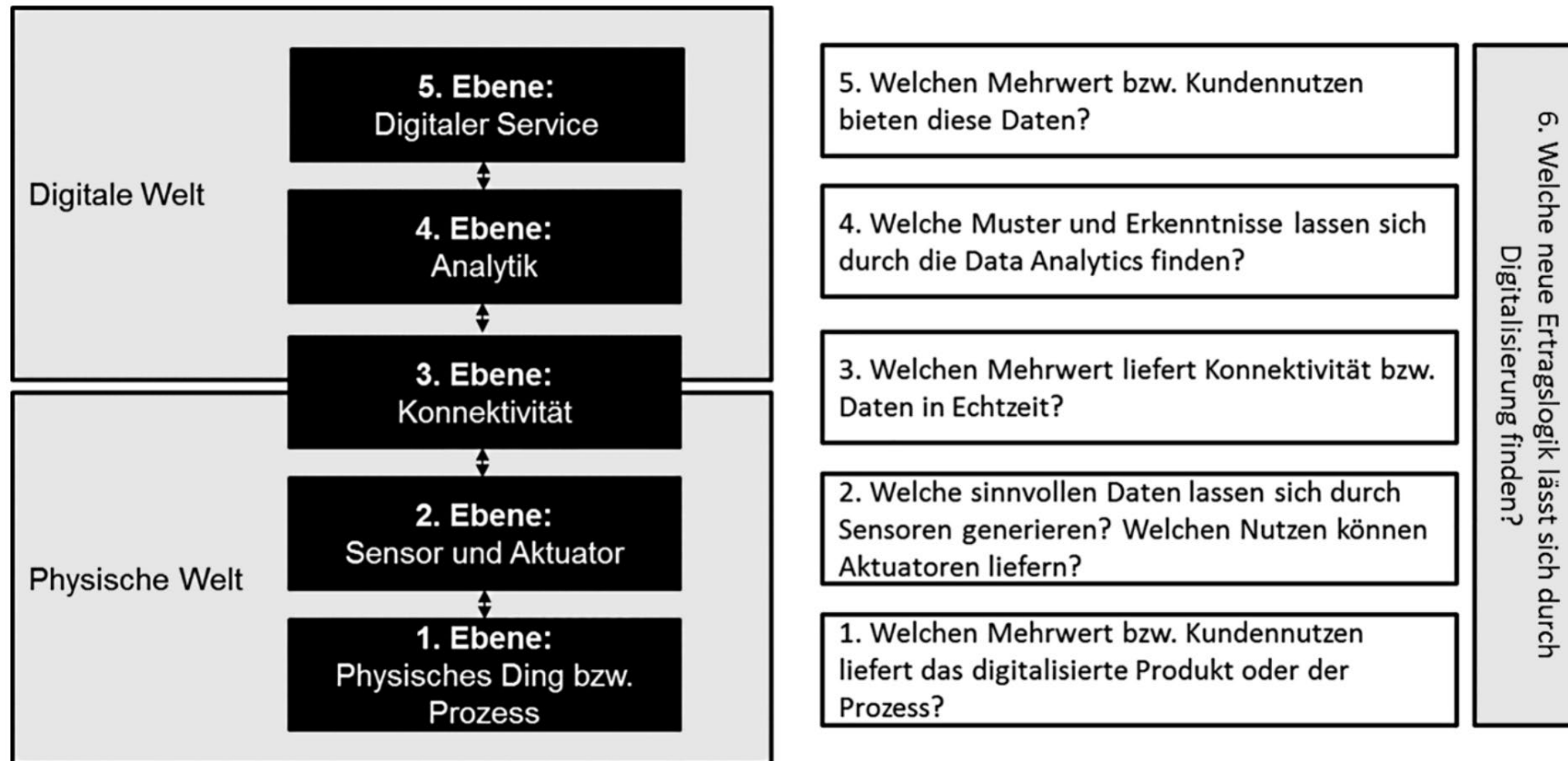
?



!

Patent

Innovationen & digitaler Wandel



Wertschöpfungslogiken im Internet der Dinge (in Anlehnung an Fleisch et al. [2014](#))

Innovationen & digitaler Wandel

- ▶ **Digitale Transformation** erfordert neue Sichtweise auf Innovationsschutz (Wettbewerb häufig nicht mehr in der „value chain“, sondern im digitalen Ökosystem)
- ▶ **Digitalpatente** dominieren Patentanmeldungen und fordern zunehmend **klassische Industrien** („use cases“)
- ▶ **IP Protection by design** bedeutet den Einsatz technischer Mittel oder Programmteile, um vor allem Software-Erzeugnisse vor Reverse Engineering zu schützen (z.B. Verschlüsselung, Code Obfuscation, Dongle, komplexe Gestaltung)

Einflussfaktoren für die Entwicklung von IP-Strategien

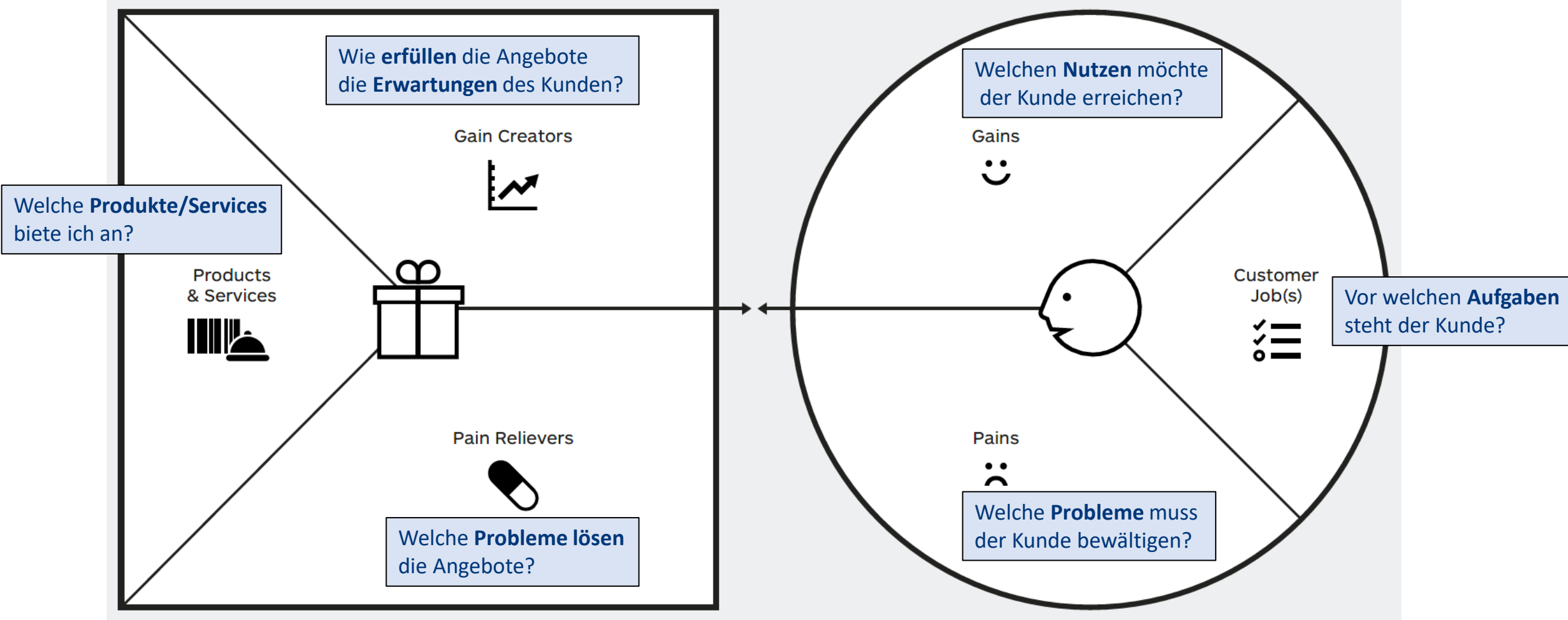
- Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerber
- Kundennutzen und Wertangebot
- Identifikation von Kerntechnologien, Kern-IP
- Produkt
 - Reverse Engineering verunmöglichen
 - Imitationen, Kopien verhindern
 - Produktlebenszyklus (first to market)
- Evaluierung passender Schutzstrategien
- Prozess der Geheimhaltung: Berücksichtigung der Rahmenbedingungen

Business Model Canvas

Business Model Canvas (OSTERWALDER & PIGNEUR)				
Schlüsselpartner = Netzwerk von Partnern & Lieferanten Strategische Allianzen / Joint Ventures / Käufer-Anbieter-Beziehungen	Schlüsselaktivitäten <i>wichtigste Handlungen eines Unternehmens</i> Schaffen & Unterbreiten des Wertangebot / erreichen die Märkte / Aufbau & Pflege der Kundenbeziehungen	Wertangebote <i>Paket von Nutzen, das ein Unternehmen seinen Kunden anbietet</i> verschiedene Produkte & Dienstleistungen <i>qualitativer oder quantitativer Natur</i> Neuheiten / Leistungsoptimierung / Marke / Design / Arbeits-erleichterung /	Kundenbeziehungen <i>Arten von Beziehungen</i> <i>persönliche Unterstützung / Selbstbedienung / automatisierte Dienstleistungen / Communities / Mitbeteiligung</i>	Kundensegmente <i>Segmentierung nach Bedürfnissen / Verhaltensweisen / Merkmalen / Finanzkraft / bevorzugte Kanäle / etc.</i>
	Schlüsselressourcen <i>können physischer, finanzieller, intellektueller, menschlicher Natur sein</i>		Kanäle = Kundenberührungspunkte <i>alle Kommunikations- / Distributions- & Verkaufskanäle</i>	
Kostenstruktur <i>Fixkosten & variable Kosten</i> <i>die zwei Extreme: kostenorientierte & wertorientierte Geschäftsmodelle</i>			Einnahmequellen <i>aus Verkauf von Wirtschaftsgütern / Nutzungsgebühren / Mitgliedsbeiträgen / Verleih, Vermietung, Leasing / Lizenzen, Marktergebühren / Werbung</i>	

Quelle: Osterwalder & Pigneur

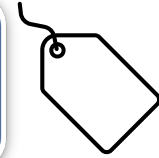
Value Proposition Canvas



Differenzierungswettbewerb

✓ USP + UCP + IP = Durchsetzung von Premium-Preisen

Preisdurchsetzung



✓ Welche **IP-Bausteine** sind geeignet, um meinen UCP und meinen USP zu schützen?

Verteidigungsfähige
Exklusivität (IP)



Kommunikation
(UCP)



Unique Communication Proposition

✓ Wie kommuniziere ich mein **Nutzenangebot** an Kunden?
(v.a. durch Marke & Design)

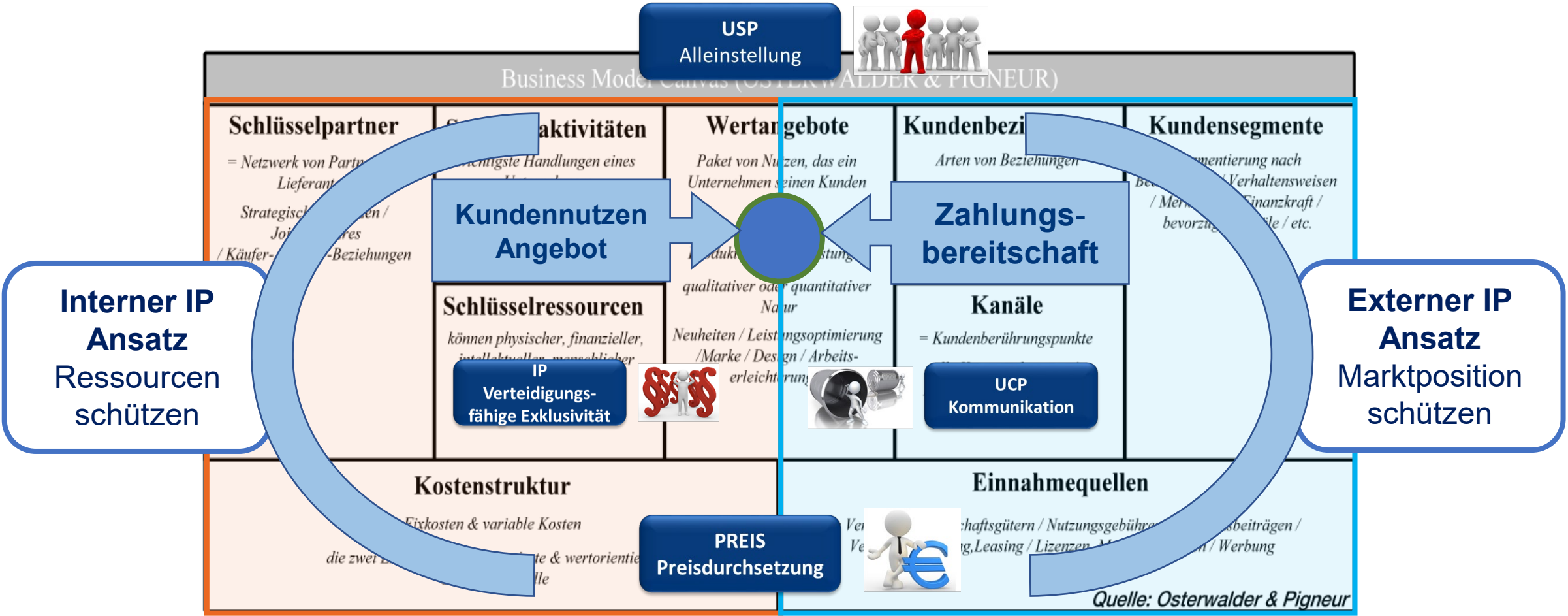
Alleinstellung
(USP)



Unique Selling Proposition

✓ Welchen **einzigartigen Kundennutzen** biete ich an?
✓ Was macht mein Unternehmen / mein Produkt / meine Dienstleistung wirklich „anders“ und vor allem „besser“?

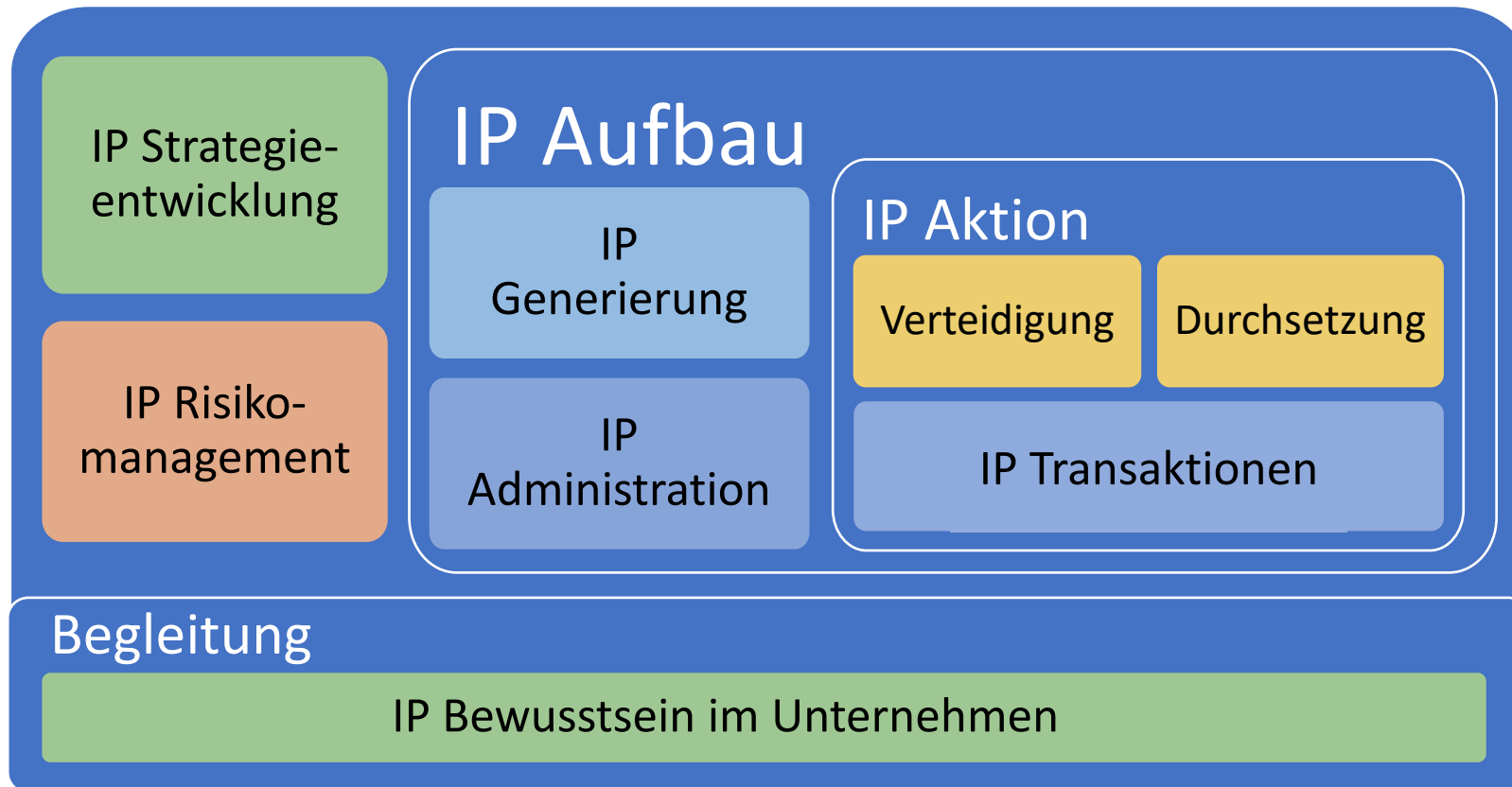
Geschäftsmodell und IP-Strategie



IP-strategische Bausteine

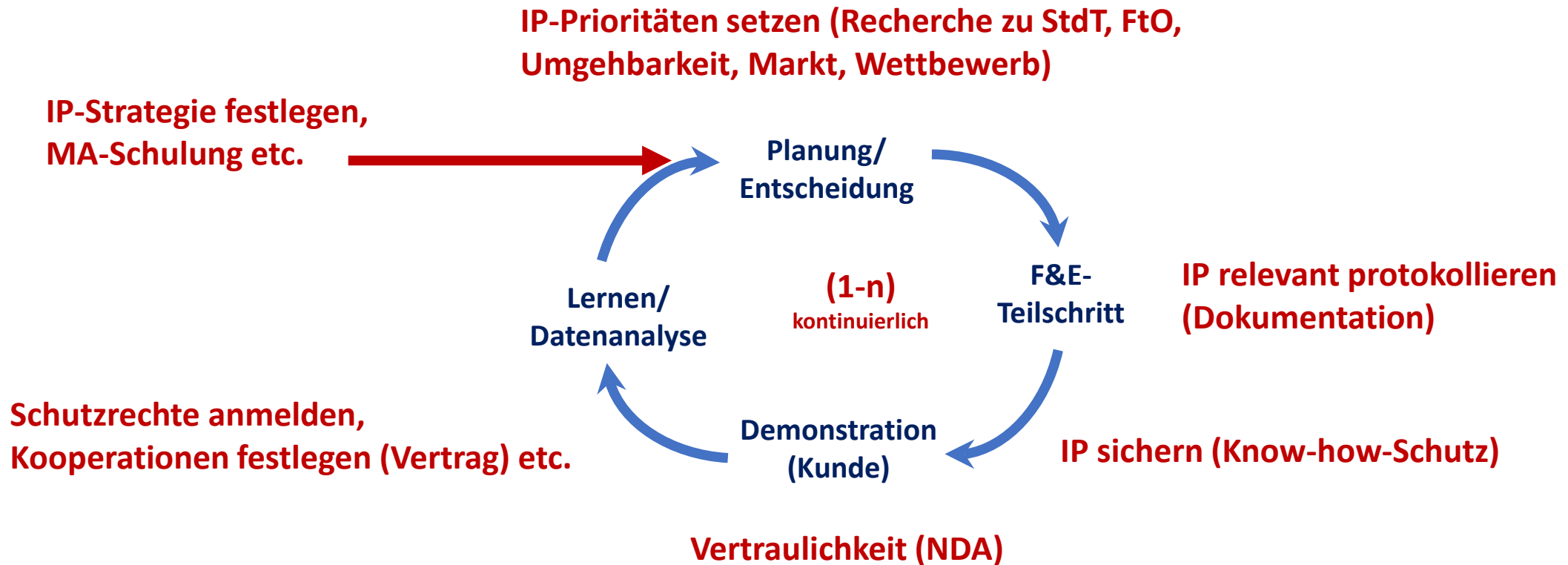


Kernelemente von IP-Management



DIN 77006: Intellectual Property Managementsysteme - Anforderungen

Kernelemente von IP-Management



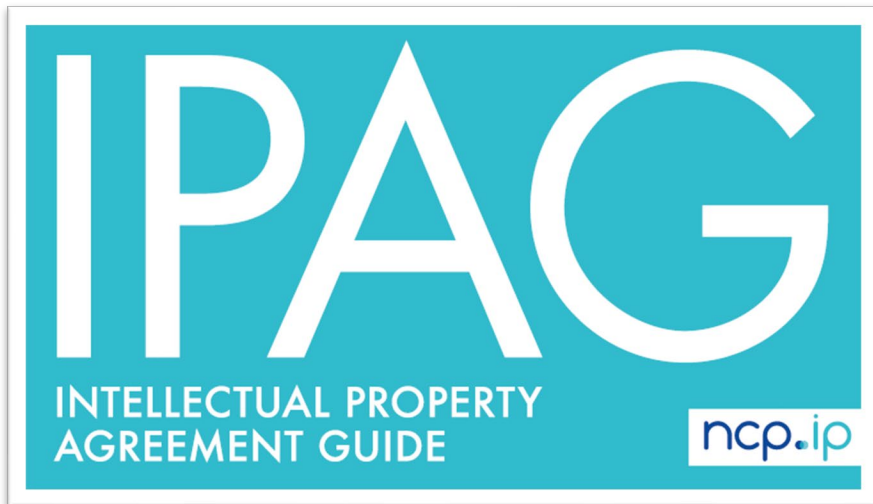
→ Agile Entwicklungsmethoden erfordern ein **agiles IP-Management**

aws Innovationsschutz

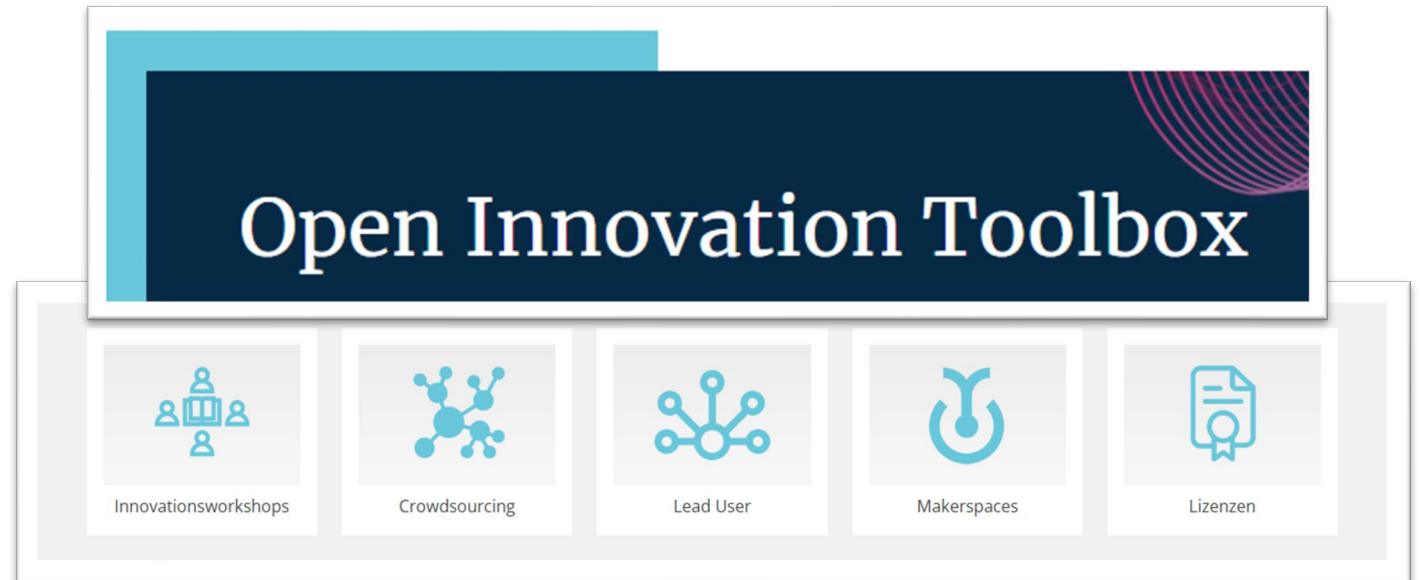


Nationale Kontaktstelle für Geistiges Eigentum im offenen Wissenstransfer

- Events
- Überblick Förderungen
- Services



- Vertragsmuster in DE und EN
- Rechtskommentare und -erläuterungen



aws Innovationsschutz

Schritt für Schritt zu mehr Sicherheit für Ihr geistiges Eigentum und nachhaltigem Geschäftserfolg

So entwickeln und schützen Sie Ihre Innovationen.



aws Innovationsschutz
Infotermin
Telefonische Kurzberatung

Beantwortung Ihrer Fragen durch Expert*innen der aws zum Innovationsschutz und möglicher Förderungen



discover. 

der 360 ° Blick auf Ihr geistiges Eigentum

individuelles Gespräch (2 - 3 Stunden) zu Ihrem Innovationsvorhaben mit Expert*innen des Österreichischen Patentamtes und der aws.



aws Innovationsschutz
advanced
Umfassendes Coaching

Green.IP

Freedom to operate

Mag.(FH) Gerd Zechmeister

Innovationsschutz

T +43 1 501 75 - 545

E g.zechmeister@aws.at



Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH

Walcherstraße 11A | 1020 Wien | www.aws.at