

Wildwest-Methoden beim Patentstreit

„LEGALE ERPRESSUNG“ VON SCHWÄCHEREN MITBEWERBERN

VON PAUL-ALEXANDER WACKER

Während der Gesetzgeber das Hauptaugenmerk in der Vergangenheit auf den Schutz materiellen Eigentums gelegt hat, ist der Schutz von immateriellem Eigentum nicht im Fokus der Politik. Zwar hat die WTO die internationale Kontrolle über den länderübergreifenden Handel übernommen und auch handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums geregelt, aber was die nationale oder länderübergreifende Durchsetzung von geistigen Schutzrechten (IPRs) betrifft, so gibt es offensichtlich immer noch viele Lücken im Rechtssystem.

Einige Staaten verlangen zum Beispiel, dass die Streitparteien bei juristischen Auseinandersetzungen ihre jeweiligen Kosten selbst tragen. In anderen Staaten wiederum müssen die Verlierer für alle Prozesskosten geradestehen. Beide Systeme können von einer der Parteien missbraucht werden. In Deutschland basieren die Prozesskosten für das Gericht und für die Anwälte auf dem Streitwert, der vom Richter festgesetzt wird und meist dem Antrag des Klägers entspricht. Deutsche Richter könnten von der Möglichkeit eines geteilten Streitwerts Gebrauch machen, um das finanzielle Risiko von wirtschaftlich verschiedenen Parteien auszugleichen. Aber es gibt drei Gründe, warum die meisten Richter nicht bereit sind, den Streitwert zu teilen:

- Wenn eine Partei Vorteile darin hätte, dass das Prozesskostenrisiko verkleinert wird, könnte dies zu einem enormen Anstieg von Gerichtsprozessen führen.
- Wenn die verlierende Partei weniger zu zahlen hätte, würde das auch niedrigere Gerichtsgebühren und weniger Staatseinnahmen bedeuten.
- Wenn eine Partei von einem geringeren Kostenrisiko profitieren würde, könnte die andere Partei den Richter für voreingenommen halten.

Daher besteht nach wie vor die Gefahr, dass finanziell stärkere Parteien „R“ (Reiche) finanziell schwächere Parteien „A“ (Arme) legal erpressen: „Falls Sie A, weiterhin behaupten, dass wir R, Ihr Patent missachten, sehen wir uns gezwungen in einer (Feststellungs-) Klage prüfen zu lassen, ob Ihr (A) Patent sich überhaupt auf unser (R) Produkt oder Verfahren erstreckt, und ob Ihr (A) Patent möglicherweise auch ungültig ist. Wegen unserer hohen Umsätze hat unser (R) Interesse am Ausgang dieser Prozesse einen Wert von mindestens einigen Millionen Euro, was dann unser wirtschaftliches Interesse ist. Falls Sie A, es sich nicht leisten können, zu unterliegen und die Kosten zu bezahlen, raten

wir Ihnen A, Ihre Behauptung, dass wir R Ihr Patent missachten, schriftlich zurückzunehmen.“

GESETZGEBER MUSS ENDLICH HANDELN

Dies sind die typischen Sätze, mit denen sich viele KMU konfrontiert sehen. Alle hierzu erfolgten Versuche für „Versicherungen zu Schutzrechtsverletzungen“ wurden sowohl auf deutscher als auch europäischer Ebene bisher erfolgreich verhindert. Unsere Politiker können sich leider nicht vorstellen, dass viele Mittelständler davon absehen, die Kosten und Mühen für die Anmeldung und Schutzzerlangung



Paul-Alexander Wacker ist Patentanwalt bei der in Freising ansässigen Kanzlei Kuhnen & Wacker.

von Patenten auf sich zu nehmen, wenn sie von solchen Vorgehensweisen erfahren oder selbst schon darunter zu leiden hatten. Diese Erpressung von schwächeren Mitbewerbern wird erst aufhören, wenn der Gesetzgeber die Verfahrensregeln ändert. Die Richter müssen dazu verpflichtet werden, auf Basis einer vorgegebenen Liste die Streitwerte zum Beispiel gemäß dem Verhältnis der Summen aus den Bilanzen der beteiligten Parteien auszuwählen und unterschiedliche Zahlen für den Streitwert anzusetzen. Abgesehen von den „Hidden Champions“, die schon wegen der Absicherung ihrer Marktnische nicht umhin können, sich sowohl dem Schutz als auch der Verteidigung ihrer Schutzrechte voll zu widmen, neigen alle anderen KMU in verstärktem Maße dazu, ihre Handelsgeheimnisse und ihr Know-how so lange wie möglich unter Verschluss zu halten (siehe auch „Die News“, Ausgabe August 2012, Seiten 24/25).

KOSTSPIELIG: BEWEISERHEBUNGSVERFAHREN

In USA oder Großbritannien, wo die Parteien im Streitfall ihre eigenen Kosten jeweils selbst zu tragen haben, kann



FOTO: SHUTTERSTOCK

„Patent oder Leben?“ Kleine und mittlere Unternehmen haben es bei internationalen Patentstreitigkeiten mit großen Konzernen sehr schwer.

diese Form der Erpressung auf den ersten Blick vermieden werden, aber kommt auf einem anderen Weg wieder ins Spiel: Eine umfassende Ermittlung der Sach- und Rechtslage wird mit einem „Discovery Procedure“ (Beweiserhebungsverfahren) erreicht. Diese Art der Beweiserhebung führt zu durchschnittlichen Kosten von etwa fünf Millionen US-Dollar oder britischen Pfund. Häufig tritt folgender Fall ein: Ein Geschäftsführer eines erfolgreichen Startup-Unternehmens A erhält Post von einem mächtigen Konkurrenten R, dem die Produkt- oder Dienstleistungspalette des Aufstiegers aufgefallen ist. A erhält das Angebot, die neue Technik und die damit zusammenhängenden Patente billig zu verkaufen oder zu lizenzieren. Plötzlich ist der Traum von einem über Generationen bestehenden Familienunternehmen ausgeträumt, denn ein Beweiserhebungsverfahren kann sich der Geschäftsführer nicht leisten. Ähnlich kann es dem Chef eines erfolgreichen kleinen oder mittelständischen Unternehmens mit Sitz in Deutschland ergehen, der Waren in die USA verkauft. Plötzlich teilt ein Konkurrent dem Geschäftsführer mit, dass es gut sein könnte, dass seine Produkte mindestens eines seiner Patente verletzen würden. Statt den Unternehmer zu verklagen und mit einem „Discovery Procedure“ zu konfrontieren, bietet er ihm eine unbegrenzte Lizenz für 500.000 US-Dollar an, wenn er innerhalb von drei Tagen unterschreibt. Falls er zwei Wochen braucht, erhöht sich die Zahlung auf eine Million US-Dollar, und das letzte Angebot über zwei Millionen US-Dollar läuft nach einem Monat ab. Die meisten

deutschen Exporteure entscheiden sich, das erste Angebot für 500.000 US-Dollar zu akzeptieren und die Lizenzgebühr zu zahlen. Damit wird klar, warum es in den USA praktisch keine kleinen und mittelständischen Industrieunternehmen mehr gibt. Ganz zu schweigen von Patentanmeldungen von Seiten der KMU.

DEUTSCHES RECHTSSYSTEM BELIEBT

Noch findet es die US-Regierung gut, wenn das Wachstum von Großunternehmen hauptsächlich durch Zukauf von fortschrittlicher Technik über „offene Innovationsprozesse“ erreicht wird. Inzwischen haben jedoch auch große US-Unternehmen nicht mehr genügend Personal- und Finanz-Ressourcen um das Problem des „Discovery Procedure“ zu bewältigen, weil auch ihnen die Budgets der Rechtsabteilungen aus dem Ruder laufen. Daher tragen sie ihre Rechtsstreitigkeiten zunehmend in Deutschland aus, da sie hier ähnliche Ergebnisse auch ohne „Discovery Procedure“, das heißt kostengünstiger und sogar noch schneller erhalten. China lässt seine Richter mittlerweile von Richtern aus Deutschland und USA ausbilden, um sein Rechtssystem zu optimieren und es sogar noch schneller als das deutsche System zu machen und dabei bezahlbar zu halten. China hat längst erkannt, dass zur Rohstoffsicherung auch der Rohstoff „Geist“ gehört. ■

► WWW.KUHNE-WACKER.DE