

Wie wichtig sind Patente?

Die jüngste Auseinandersetzung zwischen Research in Motion (RIM), Hersteller des in Businesskreisen sehr beliebten BlackBerry, und einer Patentholding Firma aus den USA über die Intellectual Property der Software für das e-mail-System des BlackBerry macht deutlich, dass Patente eine entscheidende Voraussetzung für den Erfolg eines Produkts oder einer ganzen Firma sein können. Wenn das für diesen Fall zuständige amerikanische Gericht demnächst seine endgültige Entscheidung über eine eventuelle einstweilige Verfügung gegen RIM bekannt geben wird, müssten die 3,2 Mio. amerikanischen Benutzer des BlackBerry im worst case damit rechnen, dass ihr e-mail Service kurzfristig nicht mehr zur Verfügung stünde und ihr BlackBerry damit praktisch wertlos wäre. Die Sachlage ist die, dass RIM zugibt, gewisse Patente von NPT, so der Name der anklagenden Firma, verletzt zu haben und dafür mit einer Einmalzahlung von 450 Mio. \$ die Sache aus der Welt schaffen wollte. Aber NPT, die behaupten, dass fünf Patente verletzt sind, war das zu wenig. RIM hat allerdings eine Trumpfkarte, die es im Falle einer negativen Entscheidung des Gerichtes ausspielen würde. Die kanadische Firma behauptet, dass sie in der Zwischenzeit eine Ersatzsoftware entwickelt hat, die die Softwarepatente von NPT nicht mehr tangiert und die innerhalb kürzester Frist aktiviert werden könnte. Niemand kann heute jedoch genau sagen, ob diese Software im Ernstfall funktionieren wird.

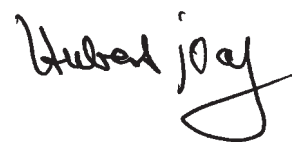
Man sieht an diesem Beispiel, dass mit Patenten hoch gepokert wird. Insgesamt kann man sagen, dass die Flut von Patenten so stark zunimmt, dass Patentanwälte und Patentämter an der Grenze ihrer Kapazitäten sind. Während in den USA in 2004 etwa 200 000 Pa-

tente erteilt wurden, waren es im Jahre 1990 nur 100 000. Aber der dramatische Zuwachs ist erst in den letzten Jahren entstanden. Aktuell werden in den USA etwa 500 000 Patentschriften pro Jahr zur Zulassung eingereicht. Allein der gegenwärtige Rückstau würde die amerikanischen Patentbehörden mehrere Jahre beschäftigen. Woher kommt dieser Anstieg? Nun, es gibt zwei Arten von Businessmodellen, die sich für Patente stark machen. Auf der einen Seite stehen die Unternehmen, die ihr geistiges Eigentum, das in ihren Produkten enthalten ist, durch Patente schützen wollen. Diese defensive Art von Patentierung versteht sich von selbst. Es gibt aber auch Firmen, die den Handel mit Patenten zu ihrem Geschäftsmodell gemacht haben. Diese Firmen versuchen alles zu patentieren, was dazu dient, um die Produktentwicklung von anderen Unternehmen zu torpedieren. Sie erwerben zu diesem Zweck auch Patente von gescheiterten Firmen oder von Einzelpersonen, um ein möglichst großes Portfolio von Patenten zu besitzen. Ihre Hauptaufgabe sehen sie darin, Produkte zu identifizieren, in denen irgendein Detail durch das eigene Patent geschützt ist. Dann beginnt ein langer und kostspieliger Patentstreit, in dem oftmals der finanziell Schwächere unterliegt. Das geht so weit, dass ein normales Unternehmen kein Produkt mehr auf den Markt bringen kann, ohne eine ganze Reihe solcher, zum Teil trivialer Patente zu verletzen. Das gilt auch für beste Firmen wie Cisco und Microsoft. Microsoft hat es gegenwärtig mit einigen Dutzend solcher Fälle zu tun, Cisco mit einer Handvoll. Die High-Tech-Branche ist aufgrund ihrer Patentlastigkeit von solchen Prozessen natürlich am stärksten betroffen. Das bedeutet, dass zum Beispiel in einem Computer heutzutage jede Schraube patentrechtlich „vermint“ ist. Dadurch

wird Innovation nicht gefördert, sondern gehemmt. Experten sind der Meinung, dass jemand, der heute einen Computer „from scratch“ bauen möchte, praktisch mit Tausenden von Patentansprüchen konfrontiert wäre.

In den USA, dem Land, wo die meisten Patente angemeldet werden, gilt für einfache Sachverhalte die Regel, dass alles, was offensichtlich ist, keinen Patentschutz verdient. Aber die Definition für offensichtlich wurde von den Gerichten in den letzten Jahren immer mehr in den Bereich des Trivialen verschoben. Das ist die Hauptursache für die gewaltige Patentflut. Einen starken Drang zur Patentierung haben auch jene „Erfinder“, die zwei bekannte Sachverhalte kombinieren. Es ist bis heute umstritten, ob eine Kombination von zwei bekannten Dingen einen neuen und patentwürdigen Sachverhalt definiert. Die Frage, ob ein Tausend Jahre altes Geschäftsmodell auf dem Computer oder im Internet ein Patent rechtfertigt, ist noch nicht endgültig geklärt. Nach dem Aufkommen der Portale für Business to Business oder Business to Consumer Kommunika-

tion kam es über diese Frage sehr häufig zu Streitigkeiten. Microsoft hat, um einen längeren und kostspieligen Rechtsstreit zu beenden, an Priceline.com einen hohen Geldbetrag gezahlt, um deren Businessmodell zu benutzen. Dieses Geschäftsmodell ist allerdings uralte. Es besagt nämlich, dass der Käufer den Preis nennt, den er bereit ist zu bezahlen. In den Fällen, wo ein Kaufinteresse vorhanden ist, ist diese Methode ein funktionierendes Verkaufsinstrument. Nach dieser Methode werden übrigens in der letzten Zeit auch die Ausgabekurse für IPOs mathematisch berechnet. Google hat damit vor knapp zwei Jahren den Anfang gemacht.



joas@at-fachverlag.de

Anmerkung: Nach Redaktionsschluss hat sich RIM bereit erklärt, die Auseinandersetzung mit NPT außergerichtlich zu beenden. RIM leistet dafür eine einmalige Zahlung von 612 Mio. \$ an NPT.



Hubert Joas,
Chefredakteur
Elektronik
Informationen,
München