



IP-Unterstützungsdienstleistungen für KMU in der Schweiz

Herausgeber

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
Stauffacherstrasse 65/59g
CH-3003 Bern

Autoren

technopolis
group 

Tobias Dudenbostel
Technopolis Forschungs- und Beratungsgesellschaft m.b.H.
Rudolfsplatz 12/11
A-1010 Wien
www.technopolis-group.com
tobias.dudenbostel@technopolis-group.com

Dr. Alfred Radauer
Technopolis Group, nunmehr IMC Fachhochschule Krems
Am Campus Krems
A-3500 Krems an der Donau
www.fh-krems.ac.at
alfred.radauer@fh-krems.ac.at

Download

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Bern
www.ige.ch

© 2021

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
Stauffacherstrasse 65/59g
CH-3003 Bern
T +41 31 377 77 77
info@ipi.ch
www.ige.ch

Das IGE publiziert in unregelmässigen Abständen Studien zu Themen aus dem Bereich des Geistigen Eigentums. Diese Studien sollen einen Beitrag zur Diskussion in der Öffentlichkeit leisten. Die Auffassungen der Autorinnen und Autoren entsprechen dabei nicht zwingend der Auffassung des IGE.

Vorwort

Innovation ist eine der wichtigsten Grundlagen des Schweizer Wohlstandes, innovativ zu sein ist aber auch eine Herausforderung. Innovative und Kreative mit passenden Dienstleistungen zu unterstützen ist daher eine der zentralen Aufgaben des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGE). In einer sich schnell wandelnden Welt ändern sich auch die Bedürfnisse nach Unterstützung. Darum drängt sich in grösseren Abständen eine Überprüfung der existierenden Dienstleistungen im Bereich des Geistigen Eigentums bzw. der «Intellectual Property» (IP) auf.

Das letzte Mal haben wir vom IGE eine solche Überprüfung vor rund zehn Jahren vorgenommen. Nach einer Dekade schien es uns an der Zeit, die gegenwärtige Dienstleistungslandschaft erneut zu durchleuchten. Dabei haben wir den Blickwinkel geändert: Standen bei der letzten Untersuchung die KMU selbst im Fokus, sind es diesmal insbesondere die Bedürfnisse der Intermediäre, wie Verbände, Handelskammern, Rechts-, Patent- und Marken-Anwälte etc. Sie sind das entscheidende Bindeglied zwischen den Dienstleistungen des IGE und den Innovativen und Kreativen.

Die nun vorliegende Studie zeigt erfreulicherweise, dass die aufgrund der damaligen Untersuchungsergebnisse überarbeiteten oder neu eingeführten Dienstleistungen von den Nutzenden sehr gut beurteilt werden. Insbesondere die begleiteten Recherchen im Patentbereich weisen weiterhin steigende Nutzungszahlen auf. Die aktuelle Untersuchung zeigt aber auch, dass es durchaus weiteren Spielraum für Verbesserungen gibt. Bei der Auswahl geeigneter Massnahmen haben wir uns inspirieren lassen von den diversen in der Studie ebenfalls vorgestellten Dienstleistungen ausländischer IP-Ämter. So werden wir unser Informationsangebot auf der Website und in den sozialen Medien ausbauen – dies beispielsweise durch Checklisten für Lizenzvereinbarungen oder für die Formulierung angemessener IP-Strategien. Zudem soll im Rahmen eines umfassenden Digitalisierungsprojekts unter anderem ein zusätzlicher Kommunikationskanal in Form eines digitalen Assistenten eingeführt werden.

Die Studie wurde von Alfred Radauer, FH KREMS, und Tobias Dudenbostel, Technopolis Austria, verfasst. Beiden möchte ich meinen grossen Dank aussprechen. Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei den Mitgliedern der Begleitgruppe für ihre wertvolle Mitarbeit. Ihre praxisorientierten Inputs haben wesentlich zum Gehalt der Studie beigetragen. Und nicht zuletzt gilt mein Dank allen Personen und Institutionen, die den beiden Forschenden für deren Untersuchung Rede und Antwort gestanden haben. Erst ihre Rückmeldungen haben es ermöglicht, die Studie in der vorliegenden Tiefe zu erstellen.

Catherine Chammartin

Direktorin des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum

Bern, im Februar 2021

Avant-propos

L'innovation est l'un des principaux fondements de la prospérité suisse, mais elle pose aussi des défis. Soutenir les personnes innovantes et créatives par des services adaptés figure parmi les tâches centrales de l'Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle (IPI). Dans un monde en mutation rapide, les besoins dans ce domaine évoluent également. Il est donc impératif de procéder à un examen des services existants dans le domaine de la propriété intellectuelle (PI) à intervalles espacés.

La dernière analyse conduite par l'IPI remonte à une dizaine d'années. Il était donc temps de dresser un nouvel état des lieux des services de soutien existants. Alors que la dernière enquête mettait l'accent sur les PME, nous avons cette fois-ci opté pour une approche différente, en plaçant au centre de l'analyse au premier chef les besoins des intermédiaires tels que les associations, les chambres de commerce, les avocats et les conseils en brevets et en marques, etc. Ils forment le chaînon essentiel entre les prestations de l'IPI, d'une part, et les personnes innovantes et créatives, de l'autre.

Il est réjouissant de constater, à la lecture de l'étude, que les services revus ou introduits à la suite de la précédente analyse recueillent une très large adhésion des utilisateurs. En particulier, la demande de recherches assistées en brevets ne cesse d'augmenter. Une marge d'amélioration a toutefois aussi été décelée. L'étude présente différents services proposés par les offices de propriété intellectuelle étrangers, qui ont servi de source d'inspiration pour arrêter des mesures appropriées. L'offre d'informations sur notre site Internet et les médias sociaux doit être étoffée, par exemple par des listes de contrôle pour les accords de licence ou pour la formulation de stratégies de PI appropriées. L'instauration d'un canal de communication supplémentaire sous la forme d'un assistant numérique est en outre prévue dans le cadre d'un projet de numérisation plus vaste.

J'adresse mes vifs remerciements aux deux auteurs de l'étude, Alfred Radauer de la HES Krems et Tobias Dudenbostel de Technopolis Austria. Je remercie également les membres du groupe de suivi pour leur précieuse coopération. Leurs remarques fondées sur la pratique ont contribué de façon significative au contenu de l'étude. Enfin, je tiens aussi à remercier toutes les personnes et institutions qui ont répondu aux questions des deux chercheurs. Sans leur concours, il n'aurait pas été possible d'effectuer un examen aussi approfondi.

Catherine Chammartin

Directrice de l'Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle

Berne, février 2021

Prefazione

L'innovazione è uno dei pilastri del benessere svizzero, ma essere innovativi è anche una sfida. Sostenere le persone innovative e creative con servizi adeguati è quindi uno dei compiti centrali dell'Istituto Federale della Proprietà Intellettuale (IPI). In un contesto in rapida evoluzione, anche le esigenze rispetto ai servizi in questo senso stanno cambiando. Pertanto, è indispensabile procedere regolarmente a un'analisi dei servizi disponibili nel settore della proprietà intellettuale (PI).

L'ultima revisione di questo tipo da parte dell'IPI risale a circa dieci anni fa. Dopo un decennio, abbiamo ritenuto che fosse giunto il momento di riesaminare i servizi esistenti, adottando, tuttavia, un punto di vista diverso: mentre l'ultima indagine si è concentrata sulle PMI stesse, questa volta ci si è focalizzati in particolare sulle esigenze degli intermediari come associazioni, camere di commercio, consulenti giuridici e in brevetti, rappresentanti in materia di marchi ecc. Sono infatti loro il connettore tra i servizi dell'IPI e chi si occupa di innovazione e creatività.

Con nostra grande soddisfazione, lo studio mostra che i servizi adeguati o introdotti sulla base dei risultati dello studio precedente sono molto apprezzati dagli utenti. Questo vale in particolare per le ricerche brevettuali assistite, che godono di crescente popolarità. Tuttavia, la nuova analisi ha anche evidenziato che c'è certamente un margine di miglioramento. Per la scelta delle misure più adeguate, ci siamo ispirati ai vari servizi offerti dagli uffici PI all'estero presentati anche nello studio. Amplieremo quindi la nostra offerta di informazioni sul sito Internet e sui social media – ad esempio, fornendo liste di controllo per i contratti di licenza o per la formulazione di adeguate strategie di PI. Inoltre, nell'ambito di un progetto di digitalizzazione più ampio, verrà introdotto un ulteriore canale di comunicazione sotto forma di assistente digitale.

Lo studio è frutto del lavoro di Alfred Radauer, della SUP Krems e di Tobias Dudenbostel, di Technopolis Austria. Ringrazio entrambi sentitamente. Voglio ringraziare anche i membri del gruppo di accompagnamento per la loro preziosa collaborazione. Il loro apporto pragmatico ha contribuito in modo significativo ai contenuti dello studio. E infine, ma non da ultimo, ringrazio tutte le persone e le istituzioni che hanno contribuito allo studio rispondendo alle domande dei ricercatori. Il loro feedback è stato decisivo per la qualità dello studio.

Catherine Chammartin

Direttrice dell'Istituto Federale della Proprietà Intellettuale

Berna, febbraio 2021

Foreword

Innovation is one of the most important foundations of Swiss prosperity. Being innovative, however, is also a challenge. Supporting innovative and creative people with suitable services is a central task of the Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI). In a rapidly changing world, support needs are also changing, which is why a review of existing services in the field of intellectual property (IP) is necessary at regular intervals.

The last time we did this at the IPI was around 10 years ago. After a decade, it seemed to us that the time had come to again put our range of services under the microscope. This time, however, we took a different approach. While SMEs themselves were the focus of the last review, this time round it was the needs of the intermediaries such as associations, chambers of commerce, lawyers, patent attorneys and trade mark consultants, because they are the crucial link between the IPI's services and innovative and creative people.

Encouragingly, the study shows that the services that had been revised or introduced on the basis of the previous study results have been very well rated by their users. In particular, the assisted patent search services continue to show increasing user numbers. The current analysis also shows, however, that there is definitely further room for improvement. We have therefore let ourselves be inspired by the various services of foreign IP offices presented in the study when selecting suitable measures. As a result, we are going to expand our information services on our website and social media channels, such as checklists for licensing agreements and formulating appropriate IP strategies, for example. We are also going to introduce an additional channel of communication in the form of a digital assistant as part of a comprehensive digitisation project.

The study was carried out by Alfred Radauer from UAS Krems and Tobias Dudenbostel from Technopolis Austria. I would like to express my great thanks to both of them. I would also like to thank the members of the support group for their valuable cooperation, whose practice-oriented input contributed significantly to the contents of the study. Finally, my thanks go to all of the people and institutions who answered the two researchers' questions for their study. It was their feedback that made it possible to produce the study in such depth.

Catherine Chammartin

Director General of the Swiss Federal Institute of Intellectual Property

Bern, February 2021

Inhaltsverzeichnis

Management Summary (DE) _____	1
Management Summary (FR) _____	6
Management Summary (IT) _____	11
Management Summary (EN) _____	16
Abkürzungsverzeichnis _____	21
1 Einleitung _____	22
2 KMU und ihre Intermediäre in der Schweiz _____	24
2.1 Schweizer KMU und Innovationspolitik _____	24
2.2 KMU – Intermediäre im schweizerischen Innovationssystem mit Relevanz für IP _____	26
2.2.1 Wichtige öffentliche Intermediäre im schweizerischen Innovationssystem und IP _____	29
2.2.2 Öffentliche Intermediäre an der Schnittstelle zum europäischen und regionalen Innovationssystem im weiteren Sinne _____	34
2.2.3 Intermediäre auf dem Weg zur Unternehmensgründung: Wissens- und Technologietransferstellen und Gründungsservices _____	38
2.2.4 Klassische KMU-Intermediäre und das Thema Innovation: Wirtschafts- und Branchenverbände und IHKs _____	39
2.2.5 Intermediäre zum IGE, zum EPA und zum EUIPO – Marken- und Patentanwälte _____	40
2.2.6 Weitere private Dienstleister für KMU im Bereich IP _____	40
2.3 Interviewergebnisse und Schlussfolgerungen zur KMU-Intermediärlandschaft in der Schweiz _____	40
3 Überblick über bestehende IP-Unterstützungsdienstleistungen in der Schweiz und deren Performance _____	42
3.1 IP-Dienstleistungen auf nationaler und kantonaler Ebene im Überblick _____	43
3.2 Weitere Aktivitäten im Bereich geistiges Eigentum _____	44
3.3 Einschätzungen zu den IP-Dienstleistungen des IGE: Relevanz, Effektivität, Kohärenz _____	46
4 Artikulierte Bedürfnisse von KMU-Intermediären und KMU _____	51
4.1 Bedürfnisse der KMU-Intermediäre im Hinblick auf IP: wunschlos glücklich? _____	52
4.2 Einschätzungen der Intermediäre und ausgewählter KMU zu Bedürfnissen kleiner und mittelgroßer Unternehmen im Hinblick auf IP _____	58
4.3 Schlussfolgerungen zu den erfassten Bedürfnissen der untersuchten Intermediäre und KMU _____	66
5 Ausgewählte internationale Beispiele _____	69
5.1 Fallstudien Nr.1 und Nr. 2: IP Prédiagnosis (IPD) Dienstleistungen _____	70
5.2 Fallstudie Nr. 3: IP Australia – mit Einschub zu IP-Vertragsvorlagen _____	74
5.3 Fallstudie Nr. 4: IP Office Singapore (IPOS) _____	78
5.4 Fallstudie Nr. 5: Korean IP Office _____	81
5.5 Fallstudie Nr. 6: WIPANO _____	84
5.6 Fallstudie Nr. 7: Internationale IP KMU Helpdesks der Europäischen Kommission _____	87

5.7	Fallstudie Nr. 8: Rechtsschutzversicherungen gegen IP-Streitfälle – Marktanalyse und Ansatz für die Unterstützung des Marktes durch das UKIPO	90
5.8	Fallstudie Nr. 9: IPscore	93
5.9	Fallstudie Nr. 10: Elektronische Sensibilisierungs- und Selbstassessmenttools für KMU – IP Awareness Assessment Tool (U.S.)	95
5.10	Übergreifende Diskussion und Schlussfolgerungen	97
6	Aus- und Weiterbildungsangebote in der Schweiz	99
6.1	Überblick über Angebote	99
6.2	Schlussfolgerungen	103
7	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	104
Anhang A	IP-Dienstleistungen in der Schweiz im Detail	108
A.1.	Maßnahmen des IGE	108
A.1.1.	Informationsangebote durch das Contact Center	108
A.1.2.	Begleitete Patentrecherche	108
A.1.3.	Weiterbildungsangebote	111
A.1.4.	IP-Beratungsnetzwerk	111
A.2.	Maßnahmen von Innosuisse	111
A.2.1.	Start-up Training	112
A.2.2.	Start-up Coaching	113
A.2.3.	Venturelab – Entrepreneurial Education	117
A.3.	Maßnahmen von Universitäten und Forschungseinrichtungen im Bereich Technologietransfer	118
A.4.	Relevante Maßnahmen auf kantonaler Ebene	120
A.4.1.	Hightech Zentrum Aargau	120
A.4.2.	InnovationsTransfer Zentralschweiz – Programm «zentralschweiz innovativ»	123
Anhang B	Informationen zur Methodik	125
B.1.	Befragung	125
B.1.1.	Rücklauf der Befragung	125
A.1.1.	BefragungsteilnehmerInnen	125
B.2.	Interviews	127
B.2.1.	Interviews mit Intermediären nach Typ	127
B.2.2.	Unternehmensinterviews nach Typ	128
B.2.3.	Liste der für die Studie befragten GesprächspartnerInnen	128
Anhang C	Ausgewählte Tabellen und Darstellungen der Befragung von Intermediären	131
Anhang D	Verwendete Literatur	134

Tabellen

Tabelle 1	Übersicht zu KMU in der Schweiz _____	25
Tabelle 2	Überblick über relevante KMU-Intermediäre _____	26
Tabelle 3	Verschränkung zwischen Innosuisse-Fördermaßnahmen und Angeboten des IGE _____	32
Tabelle 4	IP-Unterstützungsdienstleistungen für KMU in der Schweiz _____	44
Tabelle 5	Potenziale im Überblick (Kooperation verstärken und Kooperation starten, Anzahl der Nennungen absolut) _____	57
Tabelle 6	WIPANO Unternehmen – Patentierung, Leistungspakete _____	85
Tabelle 7	Aus- und Weiterbildungen von Schweizer Hochschulen mit Bezug zu geistigem Eigentum _____	101
Tabelle 8	Anmeldungen und Aufnahmen ins Programm Start-up Coaching, 2005 - 2017 _____	113
Tabelle 9	Rücklauf der Befragung _____	125
Tabelle 10	Patentanwälte und IP-Beratungsnetzwerk _____	127
Tabelle 11	Interviews mit Intermediären in der Schweiz nach Typ _____	127
Tabelle 12	Unternehmensinterviews nach Typ, Anzahl von Mitarbeitenden und Alter _____	128
Tabelle 13	InterviewpartnerInnen _____	128
Tabelle 14	IP-Dienstleistungen von Intermediären, intern und/oder extern, nach Typ _____	131

Abbildungen

Abbildung 1	Wichtigkeit verschiedener Zielgruppen für Intermediäre _____	27
Abbildung 2	Wichtigkeit des Themas IP für verschiedene Intermediäre (ohne Patentanwälte) _____	28
Abbildung 3	Häufigkeit von Anfragen zum Thema IP bei verschiedenen Intermediären (ohne Patentanwälte) _____	29
Abbildung 4	Standorte schweizerischer Innovationsparks _____	34
Abbildung 5	Netzwerk der Euresearch-Büros in den Regionen _____	35
Abbildung 6	Mitglieder der Technopark-Allianz _____	36
Abbildung 7	RIS – regionale Abgrenzungen _____	37
Abbildung 8	Aktivitäten von relevanten Intermediären im Bereich IP _____	45
Abbildung 9	Aktivitäten von relevanten Intermediären im Bereich IP _____	46
Abbildung 10	Bedeutung von IP-Dienstleistungen aus Sicht von Intermediären _____	47
Abbildung 11	Verweise an Organisationen durch Patentanwaltsuntern. & allg. Intermediäre _____	54
Abbildung 12	Kooperation mit dem IGE, Patentanwaltsunternehmen und Intermediäre _____	56
Abbildung 13	Bedeutung des Themas IP für KMU aus Sicht der Intermediäre* _____	58
Abbildung 14	Erfahrung von KMU mit dem Thema IP aus Sicht der Intermediäre _____	59

Abbildung 15 Bedeutung verschiedener IP-Aspekte für KMU aus Sicht der allg. Intermediäre	60
Abbildung 16 Bedeutung versch. IP-Aspekte für KMU aus Sicht der Patentanwaltsunternehmen	61
Abbildung 17 Konkrete Bedürfnisse von KMU: Zugang zum IGE, IP-Strategie, Kollaboration	64
Abbildung 18 Konkrete Bedürfnisse von KMU: Informationen, Digitalisierung, Patentrecherche	65
Abbildung 19 IP Support für Start-ups durch KIPO	82
Abbildung 20 Inanspruchnahme der begleitenden Patentrecherchen, 2007 und 2017/2018 – 19-20	109
Abbildung 21 Inanspruchnahme begleitete Patentrecherche F&I, Hauptkunden, Top 10	110
Abbildung 22 Module des Innosuisse Start-up Trainings	112
Abbildung 23 Übersicht über die Stufen des Coachings	115
Abbildung 24 Schlüsselentwicklungen im Bereich Technologietransfer, swiTT	120
Abbildung 25 Dienstleistungen des HTZ Aargau (links)	122
Abbildung 26 Anzahl der Kollaborationsprojekte des Hightech Zentrum Aargau, nach Jahr (Mitte)	122
Abbildung 27 Anzahl der Erstberatungen des Hightech Zentrum Aargau, nach Jahr (rechts)	122
Abbildung 28 BefragungsteilnehmerInnen nach Typ	126
Abbildung 29 BefragungsteilnehmerInnen nach Kanton	126
Abbildung 30 BefragungsteilnehmerInnen und Branchen	127
Abbildung 31 Bedeutung von KMU für verschiedene Intermediäre, nach Typ von KMU	132
Abbildung 32 Arrangement der Verweise an versch. Organisationen, Intermediäre u. Patentanwälte	133

Informationsboxen

Box 1 Die Innosuisse InnovationsmentorInnen	31
Box 2 Beispiel aus Interviews: Ein Unternehmen beginnt, sich mit der eigenen IP-Situation zu beschäftigen	61
Box 3 – IP-Vertragsvorlagen	75

Management Summary (DE)

Das Eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (IGE) hat Technopolis Austria mit der Durchführung einer Studie zu Unterstützungsdienstleistungen in der Schweiz im Bereich geistiges Eigentum bzw. Intellectual Property (IP) beauftragt. Die Studie hatte die folgenden Ziele: Erstens sollten Bedürfnisse von wichtigen KMU-Intermediären (Unternehmensverbänden, Handelskammern, Patent- und Markenanwälten sowie staatliche Akteure) erhoben werden. Zweitens war ein Überblick über die im Moment in der Schweiz angebotenen IP-Unterstützungsdienstleistungen zu erarbeiten. Drittens sollten interessante Unterstützungsangebote und Dienstleistungen im Bereich IP außerhalb der Schweiz identifiziert werden, die als mögliche Inspirationsquelle für eigene Entwicklungen dienen können. Viertens sollten die Landschaft an Aus- und Weiterbildungsangeboten im Bereich IP untersucht werden. Und zuletzt sollten Empfehlungen ausgesprochen werden, welche IP-Dienstleistungen in der Schweiz zusätzlich angeboten werden könnten und welche Rolle das IGE bei der Einführung solcher Angebote spielen könnte. Die vorliegende Studie baut auf drei Studien zu KMU und IP in der Schweiz auf, die vor ca. 10 Jahren im Auftrag des IGE durchgeführt wurden.

Wichtigste Schlussfolgerung und Empfehlungen

In den letzten Jahren haben sich einige neue KMU-Intermediäre im Innovationsbereich entwickelt, andere Intermediäre haben sich besser etabliert. Die Studie hat gezeigt, dass das IGE diese Entwicklungen gut begleitet hat und heute – durch das eigene Dienstleistungsangebot und die eigenen Aktivitäten – über gute Kooperationen mit einer Vielzahl von Intermediären verfügt, deren Bedürfnisse im Wesentlichen sehr gut erfüllt werden. Das gilt für Intermediäre auf Bundesebene, auf kantonaler Ebene, aber z.B. auch für die Technologietransferstellen an den Forschungseinrichtungen und Universitäten. Auch die im Rahmen der Studie befragten KMU zeigten sich mit der Dienstleistungslandschaft zufrieden.

Aufbauend auf den Studienergebnissen und den Eindrücken aus dem Workshop mit der Begleitgruppe zur Validierung und Ideenfindung empfehlen wir:

- Die **Fortführung** der bisherigen IP-Dienstleistungen und Unterstützungsbestrebungen des IGE mit nur leichten Modifikationen (verstärktes Angebot der begleitenden Patentrecherchen online als Folge der Covid-19 Pandemie, Vorbereitungsmöglichkeiten vereinheitlichen, etc)
- Die **Kooperationen** mit Intermediären im Innovationssystem **weiter pflegen** und nach Möglichkeit **ausbauen**
- Die **Kommunikation zum Thema IP** und Innovation durch das IGE auf digitalen Kanälen zu intensivieren und die Vermittlung von Basisinformation und Basisdienstleistungen zu modernisieren. Dies reicht von der Einrichtung eines Chatbots bis hin zur Erstellung von Fallstudienvideos über erfolgreiche/nicht erfolgreiche KMU oder einfache eLearningangebote.
- Die Einführung eines **IP-KMU-Netzwerks**, in dem ein Erfahrungsaustausch zwischen KMU und mit ausgewählten Intermediären stattfinden kann.
- Fokussierte Initiativen zu **Themen wie IP in Kooperationen und IP-Strategiebildung**, wo zumindest basale Informationen gut herausgearbeitet und dargestellt werden sollten
- Generell die **Schaffung eines Experimentierraums / „Sand Boxes“** für neuartige Dienstleistungen und Innovationen für Themen wie IP Finanzierung
- Die Durchführung von **spezifischen Evaluierungen** zu zentralen IP-Unterstützungsdienstleistungen und -angeboten in regelmäßigen Abständen

Wichtige KMU-Intermediäre im Überblick

Die im Themendreieck Innovation, IP und KMU heute in der Schweiz aktiven Intermediäre sind vielfältig: Auf öffentlicher Seite sind das das IGE, die Innosuisse (vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI), die Ausbildungsinitiative Venturelab, das Staatssekretariat für Wirtschaft, die Dachorganisation der Schweizer Innovationsparks „Switzerland Innovation“, die Informations- und Beratungsstellen von Euresearch, und Technoparks; zusätzlich regionale/kantonale Innovationsagenturen und kantonale Wirtschaftsförderstellen. Dazu kommen außerdem die Technologietransferstellen von Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen sowie von privater Seite Wirtschafts- und Branchenverbände und Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie – besonders wichtig als entry point in das IP-System - die Marken- und Patentanwälte. Abgesehen vom IGE werden Anfragen zu IP in der Praxis derzeit bei den PatentanwältInnen und bei den Akteuren der regionalen Innovationssysteme (RIS) gebündelt. Viele der befragten anderen Intermediäre halten das Thema IP prinzipiell für wichtig, erhalten aber im Alltag nur wenige Anfragen dazu.

Bedürfnisse von KMU-Intermediären und KMU hinsichtlich IP

Die Bestandsaufnahme der KMU-Intermediärlandschaft zeigt gerade in den letzten 5-10 Jahren eine hohe Dynamik auf kantonaler und regionaler Ebene sowie damit einhergehende Entwicklungen auch für das Thema „geistiges Eigentum“ und das IGE. Das IGE hat diese Entwicklungen – über das eigene Dienstleistungsangebot und die eigenen Aktivitäten – gut begleitet und verfügt heute über Kooperationen mit einer Vielzahl von Intermediären.

Über alle Erhebungsmethoden hinweg zeigte sich deutlich, dass die **Intermediäre**, die bereits in Kooperations- oder Informationsbeziehungen mit dem IGE stehen, sehr zufrieden sind und ihre Bedürfnisse gut abgedeckt sehen. Es gibt daher aus diesem Blickwinkel nur wenige Möglichkeiten, die Beziehungen weiter zu verbessern oder durch weitere Aktivitäten oder Maßnahmen zu ergänzen. Die wichtigsten Bedürfnisse der Intermediäre waren, Informationen zum Thema geistiges Eigentum selbst zu erhalten und/oder KMU zur Verfügung stellen zu können bzw. eine Ansprechorganisation zu haben, an die KMU mit ihren IP-spezifischen Anliegen verwiesen werden können. Intermediäre, die von KMU zum Thema IP angefragt werden, weisen diese in den allermeisten Fällen an das IGE. So äußerten sich fast 70% der teilnehmenden Intermediäre.

Bestehende Informationsangebote des IGE werden geschätzt. Im Bereich sozialer Medien – genannt wurde besonders LinkedIn und YouTube – kann die Bekanntheit gesteigert und die Kooperation mit Intermediären verbessert werden. In der Gesamtschau der Evidenz zeigt sich, dass Bedürfnisse hinsichtlich Kooperationen insgesamt gut abgedeckt werden, wenngleich es in Einzelfällen noch Potenzial für engere und/oder neue Kooperationsbeziehungen zwischen dem IGE und KMU-Intermediären gibt. Es zeigt sich aber auch, dass alle Intermediärstypen vom IGE angesprochen wurden und das IGE dort bekannt ist – echte Lücken bzw. vom IGE vollständig abgekoppelt agierende Intermediäre, bei denen Thema IP relevant wäre, konnten nicht ausgemacht werden.

Erneut zeigte sich in dieser Studie, dass **KMU** sich unterschiedlich gut mit dem Thema IP auskennen, sich die Wissenslage aber – folgt man den Aussagen aus den Interviews – insgesamt wohl verbessert hat. Das trifft auch auf Forschende an Forschungseinrichtungen zu. Wichtige Themen sind Patente, Marken, Geschäftsgeheimnisse, IP-Strategie und IP in Kollaborationen. Die Auswertung der Einschätzungen der KMU-Intermediäre und der interviewten KMU selbst lässt auf ungedeckte Bedürfnisse hinsichtlich der folgenden IP-Themen schließen:

- Häufig wurde das Thema „IP-Strategie“ aufgeworfen. Dabei ging es sowohl um die Frage, wie eine derartige Strategie erarbeitet wird als auch darum, an wen man sich dahingehend für Hilfestellungen oder Beratung wenden kann. Weil eine IP-Strategie idealerweise ganzheitlich den Umgang mit dem schützenswerten Gesamtwissen des Unternehmens diskutiert, muss sie individuell sein. Es gibt also keine Einheitslösung oder Einheitsberatung dazu. Entsprechende Angebote oder Dienstleistungen erfordern deswegen einerseits ein höheres Niveau an IP-Wissen, vor allem auch aus einem betriebswirtschaftlichen Blickwinkel, sowie andererseits eine enge Zusammenarbeit zwischen KMU und anderen SpezialistInnen. Die Befragung ergab zwar, dass entsprechende Angebote bei Patentanwaltsunternehmen häufig bestehen. Interviews mit anderen Intermediären und KMU wiesen aber erstens auf eine möglicherweise mangelnde Bekanntheit derartiger Dienstleistungen bei KMU hin. Zweitens werden Akteure, deren Geschäftsmodell maßgeblich von der Anmeldung von Patenten und Marken abhängt, nicht immer als neutral wahrgenommen. Folgt man dieser Argumentation, dann müssten KMU besser in die Lage versetzt werden, solche DienstleisterInnen im eigenen Sinne zu steuern oder neutrale BeraterInnen dafür hinzuzuziehen.
- Ein weiteres Thema war IP in Forschungskollaborationen, das vor allem in Bezug auf Innosuisse-Projekte und EU-Projekte relevant war sowie im Verhältnis zwischen Spin-offs und Forschungseinrichtungen. Unterschiedliche Erfahrungslevel bei der Klärung von IP-Fragen führen mitunter zu Verzögerungen bis hin zum Scheitern von kooperativen Projekten. Eine ähnliche Problematik kann sich im Verhältnis von Forschungsorganisationen und Spin-offs ergeben, wenn Eigentumsverhältnisse geklärt bzw. Lizenzen verhandelt werden müssen.

Zuletzt weist die Evidenz auch auf einen Bedarf nach geographisch näheren Ansprechpersonen des IGE hin, die vor Ort dem Informationsauftrag des IGE nachkommen. Die entsprechenden Erhebungen wurden aber noch vor der Corona-Pandemie durchgeführt und es ist daher unklar, ob diese Bedürfnisse heute noch im gleichen Maße bestehen.

IP-Unterstützungsdienstleistungen in der Schweiz

In der Landschaft von Fördermaßnahmen und -initiativen sowie Dienstleistungen gibt es auf Ebene des Bundes und der Kantone nur einige, für die das Thema IP zentral oder sehr wichtig ist: Auf nationaler Ebene werden die wichtigsten Dienstleistungen vom IGE selbst angeboten. Dabei handelt es sich um die Informationsangebote durch das Contact Center, die begleiteten Patentrecherchen, Weiterbildungsangebote sowie das IP-Beratungsnetzwerk. Auch bei der Innosuisse gibt es mit den Programmen Start-up Training, Start-up Coaching und Venturelab (mittlerweile eigenständig) Angebote, bei denen das Thema IP eine Rolle spielt. Komplementär sind die Aktivitäten der Technologietransferstellen der Forschungseinrichtungen, Universitäten und FHs, die Innovationsberatung der SwissMem (Verband der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie) oder die KMU-Homepage des SECO zu nennen. Bei Letzteren ist IP aber nur ein Thema unter vielen. Kantonale Angebote sind u.a. „InnovationsTransfer Zentralschweiz“ und das Hightech Zentrum Aargau, die in den Bereichen IP Erstberatung bieten und mit dem IGE im Rahmen der begleitenden Patentrecherchen zusammenarbeiten.

Bei den Patentanwaltsunternehmen gibt es in vielen Fällen Beratungsmöglichkeiten, Informationsmaterialien und Events zu verschiedenen IP-Themen. Andere KMU-Intermediäre treten am ehesten als Vermittler auf, in dem sie KMU an relevante Organisationen verweisen bzw. begleitete Patentrecherchen entweder vor Ort organisieren oder das Angebot bewerben und bekanntmachen. Als wichtigste Dienstleistungen – abseits jener der PatentanwältInnen – gelten die begleitete Patentrecherche des IGE, sowie die vom IGE zu IP zur Verfügung gestellten Informationen: Mehr als die Hälfte der Befragungsteilnehmer halten dieses Angebot für sehr wichtig, 70% oder mehr für mindestens mittelwichtig.

KMU-Intermediäre sowie KMU zeigten sich mit der IP-Dienstleistungslandschaft in der Schweiz sehr zufrieden und orten keine größeren Lücken in der Landschaft. Die Angebote entfalten – soweit das im Rahmen dieser Studie erhoben werden konnte – positive Wirkungen. Besonders hervorgehoben wurde die **begleitete Patentrecherche**, weil sie niederschwellig sowohl Forschenden, KMU als auch Intermediären Vorteile einbringt. Vielfach wurde dabei die Kundenfreundlichkeit des IGE sowie der betreuenden Rechercheure sowie deren Engagement und Interesse betont. Die Recherche erleichtert außerdem die Arbeit zwischen KMU und PatentanwältInnen. Die begleitete Patentrecherche, durchgeführt bei einer Partnerorganisation, wurde ebenfalls positiv beschrieben: das Angebot ist noch niederschwelliger, weil KMU nicht nach Bern kommen müssen, und die Partnerorganisationen unterstützen bei der Vorbereitung.

Die unentgeltliche Erstberatung über das **IP-Beratungsnetzwerk**, die in Kooperation zwischen den Patentanwaltsverbänden VESPA, VSP und LIPAV und dem IGE angeboten werden, war vor allem PatentanwältInnen ein Begriff. Der Mehrwert der Ausgestaltung als offizielles Angebot liegt vor allem in einer gewissen Markenbildung und Sichtbarkeitssteigerung der Organisatoren sowie in einer standardisierten, niederschweligen Dienstleistungserbringung. Zuletzt sehen KMU-Intermediäre das Infomaterial des IGE positiv. Auf Flyern, Broschüren und der IGE-Homepage gelingt es, die wichtigsten Informationen zum IP-System konzise zu präsentieren.

Die Dienstleistungen des IGE im Bereich der Informationserbringung zum Thema IP sind gut abgegrenzt: Unter den staatlichen Akteuren ist die Kernkompetenz des IGE in diesem Bereich gut abgebildet. Die begleitete Patentrecherche ist grundsätzlich kohärent in die staatlichen Forschungs- und Innovationsförderprogramme eingebunden und es gibt keine größeren Überschneidungen. Das gilt auch für private Dienstleistungen. Die IP-zentrierten Dienstleistungen der RIS in den Kantonen können noch besser koordiniert werden.

IP-Unterstützungsdienstleistungen außerhalb der Schweiz: ausgewählte Beispiele

Außerhalb der Schweiz wird das Thema IP-Unterstützung für KMU von öffentlicher Stelle oftmals intensiver und breiter angegangen, damit aber auch vielfach interventionistischer. Daher stellte sich die Frage, ob sich die Schweiz bei bestimmten Fragestellungen zu IP-Unterstützungen für KMU nicht in einer Situation einer Systemblindheit befindet und damit mögliches Weiterentwicklungspotenzial nicht realisiert.

Die hierfür analysierten Patentämter zeichnen sich, vor allem in den letzten Jahren, durch eine hohe Experimentierfreudigkeit bei der Entwicklung von Unterstützungsangeboten für KMU aus. Dabei zeigt sich vor allem bei den beiden asiatischen Patentämtern (Singapur und Südkorea), dass insbesondere dem Konnex der Aus- und Weiterbildung zu IP-Fragen viel Aufmerksamkeit geschenkt wird. Ein weiterer Fokus sind auch Angebote mit IP-Strategieentwicklungsbezug oder, wiederum vor allem in Asien, mit IP-Finanzierungsbezug. Alle untersuchten Patentämter, insbesondere Singapur und Australien, setzen auf eine konsequente Digitalisierungsstrategie der Dienstleistungen für KMU. Interaktive Tools, z.B. Apps mit multimedial aufbereiteten Inhalten (mit Videos, Quizze), stehen bereits für eine Vielzahl von Themen zur Verfügung und können niederschwellig von KMU genutzt werden.

Auf Ebene der konkreten Unterstützungsprogramme wurden in den Fallstudien vor allem Angebote für die IP-Strategieentwicklung und für monetäre/finanzielle Aspekte der IP-Nutzung untersucht. Vielfältig wurden im Ausland IP Audit Programme implementiert, die KMU einen ca. 1-2 tägigen basalen Review der konkreten IP-Situation bieten und darauf aufbauend Empfehlungen zur Entwicklung einer IP-Strategie geben. Den Vorteilen dieses Förderansatzes (breiter Zugang zum Thema IP und IP-Strategie, maßgeschneiderte Analysen und Lösungsansätze) steht als Nachteil in vielen Ländern ein Konflikt mit PatentanwältInnen gegenüber, die einen

Eingriff des Staates in ihr Geschäft sehen. Das Beispiel des Vereinigten Königreichs zeigt, wie ein derartiges Programm in Zusammenarbeit mit PatentanwältInnen erfolgreich umgesetzt wird.

Im Themenkomplex IP-Finanzierung zeigt sich etwaig ein Potenzial, mit Banken und Versicherungen neue IP-Intermediärstypen zu entwickeln bzw. mit basalen Dienstleistungen zu bedienen. Das UK Patentamt pflegt z.B. ein Verzeichnis von Firmen, die eine Versicherung für IP-Streitfälle anbieten; in Singapur wie auch Korea gibt es Programme, die die Hinterlegung von IP als Kreditsicherheiten fördern, etc. Es scheint indes, dass dies ein schwieriges Feld ist, das zudem auch von mangelnder Awareness zu IP bei zentralen Akteuren des Finanzsystems geprägt ist. Die Analyse der Tools zur IP-Bewertung, Fragebogentools zur Selbstbewertung von IP-Kenntnissen durch KMU, etc. hat gezeigt, in welche Richtung Angebote – auch im Sinne der vorher skizzierten Digitalisierungsmöglichkeiten – entwickelt werden könnten.

Aus- und Weiterbildung

Die Durchsicht von Aus- und Weiterbildungsangeboten an Schweizer ETHs, Universitäten und Fachhochschulen und Interviews mit Lehrenden haben gezeigt, dass das Thema IP grundsätzlich etabliert ist und für relevante Studierende – z.B. NaturwissenschaftlerInnen, WirtschaftswissenschaftlerInnen, JuristInnen – angeboten wird. Das Thema geistiges Eigentum hat stärker in Studiengängen und Veranstaltungen i) zu den Themen Life Science, Pharmazie, Chemie oder Biochemie Eingang gefunden oder ii) zu den Themen Innovation und Innovationsmanagement, was Unterschiede zwischen den Hochschulen erklärt. Unterschiedlich bewertet wurde die Möglichkeit, einen IP-Management-Lehrgang/Master zu schaffen. Rückmeldungen lassen den Schluss zu, dass der Bedarf daran in der Schweiz bereits weitgehend gedeckt ist.

Methodik

Wir haben in der Studie verschiedene Methoden angewandt: Zuerst ein umfangreicher Desk Research von öffentlich verfügbaren Dokumenten. Wesentlich waren darüber hinaus 54 Interviews mit verschiedenen Zielgruppen: besonders unter KMU-Intermediären wie Wirtschafts- oder Branchenverbänden, Patentanwälten, Technologietransferstellen bei Einrichtungen des Bundes, den kantonalen Universitäten sowie den Fachhochschulen, Innovations- und Technoparks. Zudem haben wir Interviews mit ausgewählten Lehrenden und ExpertInnen in diesem Bereich geführt. Außerdem wurden einzelne KMU interviewt, die Erfahrung mit verschiedenen Angeboten im Bereich IP gemacht hatten. An das Interviewprogramm hat sich eine standardisierte Online-Befragung der Intermediäre angeschlossen. Insgesamt haben wir 86 verwertbare Rückmeldungen von Intermediären erhalten und halten die relevante Intermediärlandschaft damit für grundsätzlich gut erfasst.

Die zehn internationalen Beispiele wurden nach Rücksprache mit dem IGE und vor dem Hintergrund der zuvor identifizierten Maßnahmen und Bedürfnisse gewählt. Diese Beispiele stützen sich ebenfalls auf Interviews mit den Verantwortlichen der jeweiligen IP-Ämter. Die Studienergebnisse wurden der Begleitgruppe der Studie im Zwischen- und Abschlussworkshop präsentiert und diskutiert. Ein Workshop diente der Entwicklung neuer Ideen für Dienstleistungen und Aktivitäten sowie der Validierung der Ergebnisse.

Management Summary (FR)

L'Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle (IPI) a chargé Technopolis Austria de réaliser une étude sur les services de soutien en propriété intellectuelle (PI) existants en Suisse. L'étude visait, premièrement, à recenser les besoins des principaux intermédiaires des PME (associations d'entreprises, chambres de commerce, conseils en brevets et en marques et interlocuteurs étatiques). Deuxièmement, à donner une vue d'ensemble des services de soutien en PI existants actuellement en Suisse. Troisièmement, à identifier les offres de soutien et les prestations proposées en matière de PI à l'étranger susceptibles de servir d'exemples pour développer de nouveaux services en Suisse. Quatrièmement, à examiner le paysage d'offres de formation et de perfectionnement dans ce secteur. Enfin, à formuler des recommandations en vue de proposer des offres d'assistance en PI supplémentaires en Suisse et à définir le rôle de l'IPI dans l'instauration de ces services. L'étude fait suite à trois autres études relatives aux PME et à la PI en Suisse qui ont été réalisées il y a une dizaine d'années sur mandat de l'IPI.

Principales conclusions et recommandations

Ces dernières années ont vu l'émergence, pour les PME, de nouveaux intermédiaires dans le domaine de l'innovation, alors que d'autres intermédiaires ont pu asseoir leur position. L'IPI a réussi à accompagner cette évolution et à instaurer, grâce à ses prestations et activités, de fructueuses coopérations avec un bon nombre d'intermédiaires, qu'il s'agisse de services fédéraux ou cantonaux ou encore de bureaux de transfert de technologie, d'institutions de recherche ou d'universités. Les PME interrogées dans le cadre de l'étude ont elles aussi relevé la qualité des services existants.

Voici les recommandations formulées sur la base des conclusions de l'étude et des impressions recueillies lors de l'atelier conduit avec le groupe de suivi pour valider les résultats de l'étude et collecter de nouvelles idées.

- **Maintenir** les services de soutien en PI et les efforts déployés par l'IPI moyennant quelques légères adaptations (renforcement de l'offre de recherches assistées en brevets proposées en ligne en réponse à la pandémie de Covid-19, standardiser la préparation des recherches, etc.).
- **Poursuivre les coopérations** avec les intermédiaires actifs dans le système d'innovation et si possible en **établir de nouvelles**.
- Intensifier la **communication numérique de l'IPI** sur la PI et l'innovation et moderniser la mise à disposition des informations et des prestations de base : mise en place d'un agent conversationnel (*chatbot*), mise en ligne de vidéos-études de cas présentant les recettes des PME qui réussissent et les écueils rencontrés par celles qui ne réussissent pas, formations en ligne.
- Développer un **réseau PME-PI** favorisant les échanges d'expériences entre les PME et certains intermédiaires.
- Lancer des initiatives ciblées sur des **thèmes comme la PI dans les coopérations et la définition de stratégies de PI** qui présentent clairement les informations de base.
- **Mettre en place un espace expérimental / des « bacs à sable »** pour tester de nouvelles prestations et des innovations dans des domaines comme le financement de la PI.

Réaliser à intervalles réguliers des **évaluations spécifiques** des principaux services et offres de soutien en PI.

Aperçu des principaux intermédiaires des PME

On recense en Suisse une grande variété d'intermédiaires qui sont actifs à la croisée de l'innovation, de la PI et des PME. Du côté du secteur public, il y a l'IPI, Innosuisse (anciennement la Commission pour la technologie et l'innovation), l'initiative de formation Venturelab, le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), l'organisation faîtière des parcs d'innovation suisses Switzerland Innovation, les bureaux d'information et de conseil d'Euresearch et les technoparcs, sans oublier les agences régionales et cantonales de l'innovation, les services cantonaux de la promotion économique et les bureaux de transfert de technologie des universités, des hautes écoles spécialisées et des institutions de recherche. Du côté du secteur privé, on recense les associations économiques et professionnelles, les chambres de commerce et d'industrie, les conseils en marques et en brevets; ces derniers jouent un rôle clé, car ils sont les premiers interlocuteurs en matière de PI. Aujourd'hui, dans la pratique, les questions concernant la PI sont adressées en priorité à l'IPI ainsi qu'aux conseils en brevets et aux interlocuteurs des systèmes régionaux d'innovation (SRI). Les autres intermédiaires interrogés sont nombreux à relever l'importance de la PI, mais ne reçoivent que peu de demandes à ce sujet.

Besoins des intermédiaires et des PME en matière de PI

Le fort dynamisme qui a caractérisé le paysage des intermédiaires des PME en particulier au cours des cinq à dix dernières années aux niveaux cantonal et régional a eu des effets dans le domaine de la PI et pour l'IPI. Ce dernier a su accompagner, avec sa propre gamme de prestations et d'activités, les évolutions allant de pair et coopère aujourd'hui avec un grand nombre d'intermédiaires.

Il ressort clairement de toutes les méthodes d'analyse utilisées dans le cadre de l'étude que les **intermédiaires** avec lesquels l'IPI entretient des collaborations ou des échanges d'information sont très satisfaits et considèrent que leurs besoins sont bien couverts. De ce point de vue, le potentiel d'amélioration est limité et des activités ou des mesures additionnelles ne sont guère envisageables. Les intermédiaires souhaitent principalement pouvoir s'informer eux-mêmes sur la PI ou pouvoir mettre ces informations à la disposition des PME, ou encore disposer d'un organisme de contact vers lequel diriger les PME. Dans la grande majorité des cas, ils orientent les PME qui s'adressent à eux dans le but d'obtenir des informations sur la PI vers l'IPI. C'est ce qui ressort des réponses de près de 70 % des intermédiaires ayant participé à l'enquête.

L'offre informationnelle de l'IPI est appréciée. Dans le domaine des médias sociaux, notamment LinkedIn et YouTube, le niveau de notoriété pourrait être renforcé et la coopération avec les intermédiaires améliorée. Dans l'ensemble, les données recueillies indiquent que les besoins en matière de coopération sont généralement satisfaits; dans certains cas, les coopérations existantes entre l'IPI et les intermédiaires des PME pourraient toutefois être resserrées ou de nouvelles collaborations envisagées. Il apparaît cependant aussi que tous les intermédiaires interrogés, peu importe le groupe auquel ils appartiennent, ont été approchés par l'IPI et connaissent ce dernier. Aucune réelle lacune, c'est-à-dire d'intermédiaires agissant complètement séparément de l'IPI, n'a donc pu être identifiée.

L'étude a montré une nouvelle fois que le niveau de connaissances des **PME** en PI est variable, mais qu'il s'est probablement accru, si l'on en croit les déclarations faites dans les entretiens. Cela vaut aussi pour les chercheurs dans les institutions de recherche. Les brevets, les marques, les secrets d'affaires, la stratégie de PI et la PI dans les collaborations constituent les thèmes majeurs. L'analyse des évaluations des intermédiaires et des PME interrogés suggère qu'il existe des besoins dans les domaines ci-après.

- La stratégie de PI est un thème qui est revenu souvent, la question étant à la fois de savoir comment élaborer une telle stratégie et vers qui se tourner pour obtenir de l'aide ou des conseils. Une stratégie de PI se doit, dans l'idéal, d'aborder de manière globale la gestion de l'ensemble des connaissances de l'entreprise qui méritent d'être protégées. C'est pourquoi elle doit être taillée sur mesure. Il n'existe donc pas de solution toute faite dans ce domaine et il y a autant de conseils que de situations. Les offres ou services proposés en la matière requièrent donc, d'une part, un niveau de connaissances plus élevé en matière de PI, notamment sous un angle économique, et, d'autre part, une coopération étroite entre les PME et d'autres spécialistes. Si l'enquête a révélé que les cabinets de conseils en brevets offrent souvent de tels services, il ressort des entretiens menés avec d'autres intermédiaires et les PME que, premièrement, ces dernières ne connaissent pas suffisamment ces offres et que, deuxièmement, les professionnels dont le modèle d'affaires réside principalement dans le dépôt de brevets et de marques ne sont pas toujours perçus comme neutres. Il faudrait dès lors donner aux PME les moyens d'orienter ces prestataires de services pour qu'ils agissent dans leur intérêt ou de faire appel, à cette fin, à des consultants neutres.
- Autre thème qui a été évoqué : la PI dans les partenariats de recherche, notamment en relation avec les projets soutenus par Innosuisse et les projets de l'UE, ainsi que dans les rapports entre les entreprises dérivées et les institutions de recherche. Les différents niveaux d'expérience dans la clarification des questions de PI entraînent parfois des retards, voire l'échec de projets de coopération. Un problème similaire peut surgir entre organisme de recherche et spin-off, lorsque les rapports de propriété doivent être tirés au clair ou des licences négociées.

Enfin, les faits montrent également le besoin pour une plus grande proximité géographique des interlocuteurs de l'IPI afin que le mandat d'information de ce dernier puisse être rempli au niveau local. Relevons toutefois que les enquêtes ont été menées avant la pandémie de coronavirus; il n'est donc pas certain que ce besoin existe toujours dans la même mesure.

Services de soutien en PI en Suisse

Aux niveaux fédéral et cantonal, il n'y a que quelques mesures et initiatives de promotion et services où le thème de la PI est central ou prépondérant. Sur le plan national, les principales prestations sont fournies par l'IPI. Il s'agit des services d'information proposés par le Centre de contact de l'IPI, des recherches assistées en brevets, de l'offre de formation continue et du réseau de conseil en PI. La PI est aussi au centre des programmes d'Innosuisse Start-up Training, Start-up Coaching et Venturelab (désormais indépendant). Il convient de mentionner encore les activités des bureaux de transfert de technologie, des institutions de recherche, des universités et des hautes écoles spécialisées, le conseil en innovation de Swissmem (Association de l'industrie suisse des machines, des équipements électriques et des métaux) et le portail PME du SECO. Là, la PI n'est cependant qu'une des nombreuses questions abordées parmi beaucoup d'autres. Parmi les offres cantonales, citons celles d'« InnovationsTransfer Zentralschweiz » et du « Hightech Zentrum Aargau », qui proposent une première consultation en matière de PI et coopèrent avec l'IPI dans le cadre des recherches assistées en brevets.

De nombreux cabinets de conseils en brevets fournissent des services de conseil, mettent à disposition du matériel d'information et organisent des conférences sur divers sujets liés à la PI. D'autres intermédiaires se contentent de diriger les PME vers des organisations utiles, proposent la réalisation de recherches assistées en brevets dans leurs locaux ou font de la publicité pour ces prestations. Les services des conseils en brevets sont considérés comme des prestations essentielles, tout comme les recherches assistées en brevets et les informations proposées par l'IPI. Plus de la moitié des participants à l'enquête estime qu'il s'agit d'une offre très importante, alors que 70 % ou plus la qualifient au moins de moyennement importante.

Les intermédiaires et les PME sont très satisfaits des services de soutien en PI disponibles en Suisse et ne voient pas de lacunes majeures en la matière. Pour autant que cela ait pu être constaté dans le cadre de cette étude, les offres ont des effets positifs. Les **recherches assistées en brevets** ont été relevées plus particulièrement en raison des avantages directs que les chercheurs, les PME et les intermédiaires peuvent en tirer. Le service à la clientèle de l'IPI et de ses experts en recherches a été mentionné à maintes reprises, tout comme l'engagement et l'intérêt porté par ces spécialistes. Ces recherches facilitent également le travail entre les PME et les conseils en brevets. Les recherches assistées en brevets réalisées auprès d'une organisation partenaire de l'IPI ont aussi été saluées; leur accessibilité est encore plus grande puisque les PME ne doivent pas se rendre à Berne pour pouvoir en bénéficier, et les organisations partenaires apportent leur soutien dans la préparation de la recherche.

La consultation initiale gratuite via le **réseau de conseil en PI**, proposée en coopération entre les associations de conseils en brevets ACBSE, ASCPI et LIPAV, d'une part, et l'IPI, de l'autre, est surtout connue des conseils en brevets. La valeur ajoutée d'une offre officielle réside principalement dans l'ancrage du produit sur le marché et une visibilité accrue des organisateurs, ainsi que dans la standardisation et l'accessibilité de la prestation de services. Enfin, les intermédiaires des PME saluent le matériel d'information mis à disposition par l'IPI, dont les dépliants, les brochures et le site Internet présentent les principales informations sur le système de la PI de manière concise.

Dans le domaine de la fourniture d'informations sur la PI, les prestations de l'IPI sont bien délimitées et sa compétence clé en la matière se détache clairement de celle des autres organismes étatiques. Les recherches assistées en brevets s'intègrent de manière cohérente dans les programmes publics de financement de la recherche et de l'innovation; on ne relève pas de chevauchements majeurs. Cela vaut également pour les services proposés par les intermédiaires privés. La coordination des services centrés sur la PI proposés par les SRI dans les cantons peut encore être améliorée.

Services de soutien en PI en dehors de la Suisse : quelques exemples

Au-delà des frontières nationales, l'aide fournie aux PME en matière de PI par les pouvoirs publics est souvent plus substantielle et étendue et, de ce fait, généralement aussi plus interventionniste. La question s'est donc posée de savoir si la Suisse n'est pas, pour certains thèmes relevant du soutien aux PME en matière de PI, victime d'un certain aveuglement qui l'empêche de déceler les possibilités de faire évoluer le système.

Les offices de brevets analysés à des fins de comparaison se montrent, surtout depuis quelques années, très innovants dans le développement de nouvelles offres de soutien aux PME. En particulier les deux offices asiatiques des brevets étudiés, celui de Singapour et celui de la Corée du Sud, accordent une grande attention à la question de la formation et du perfectionnement en matière de PI. À l'étranger, l'accent est également mis sur des offres en matière de développement de stratégies de PI ou de financement de la PI (notamment en Asie). Tous les offices analysés dans le cadre de l'étude, en particulier celui de Singapour et celui de l'Australie, poursuivent une stratégie axée sur des services numériques destinés aux PME. Des outils interactifs, par exemple des applications avec du contenu multimédia (vidéos, quizz), existent pour une variété de sujets et sont facilement accessibles aux PME.

Au niveau des programmes de soutien concrets, les études de cas ont principalement examiné les offres dédiées au développement de stratégies de PI et aux aspects monétaires et financiers de la valorisation de la PI. De nombreux programmes d'audit de la PI ont été mis en œuvre à l'étranger. Ils offrent aux PME un examen de base de leur PI d'une durée de 12 jours environ, à partir duquel des recommandations pour l'élaboration d'une stratégie de PI sont

formulées. Les avantages (grande accessibilité aux thèmes de la PI et de la stratégie de PI, analyses et solutions sur mesure) inhérents à cette approche présentent toutefois un revers : celui d'une rivalité, dans de nombreux pays, avec les conseils en brevets qui voient dans ces offres une intervention étatique dans leur champ d'activités. L'exemple du Royaume-Uni illustre comment il est possible de mettre en œuvre un programme en coopération avec les conseils en brevets.

Dans le sujet complexe du financement de la PI, il existe des possibilités de développer de nouveaux types d'intermédiaires dans le domaine de la PI avec le concours des banques et des compagnies d'assurance ou de leur fournir des services de base. L'office britannique des brevets, par exemple, tient un répertoire des entreprises qui offrent une assurance pour les litiges en matière de PI; à Singapour et en Corée, on trouve des programmes qui encouragent le dépôt de PI comme garantie pour les prêts, etc. Il semble toutefois que cela reste un terrain difficile, notamment en raison d'une méconnaissance de la PI de la part des principaux acteurs du système financier. L'analyse des outils d'évaluation de la PI, des questionnaires d'auto-évaluation des connaissances en PI, etc. a montré dans quelle direction les offres, notamment numériques, pour les PME pourraient être développées.

Formation et perfectionnement

Il ressort de l'analyse des programmes de formation et de perfectionnement proposés par les écoles polytechniques fédérales, les universités et les hautes écoles spécialisées et des entretiens conduits avec le personnel de ces établissements que la PI est enseignée aux étudiants des filières des sciences, de l'économie et du droit. Le thème de la PI a davantage creusé son lit dans les hautes écoles proposant des cours et des conférences dédiés i) aux sciences de la vie, à la pharmacie, à la chimie ou à la biochimie ou ii) à l'innovation et à la gestion de l'innovation, ce qui explique des différences entre les établissements. La possibilité de créer un cours/master en gestion de la PI n'a pas fait l'unanimité. Les réponses à cette proposition semblent indiquer que le besoin en la matière est déjà largement couvert en Suisse.

Méthodologie

L'étude repose sur l'application de plusieurs méthodes. Tout d'abord, une étude approfondie de documents accessibles au public. Ensuite, la conduite de 54 entretiens avec différents groupes cibles : en particulier des intermédiaires de PME comme des associations économiques ou de branche, des conseils en brevets, des bureaux de transfert de technologie auprès d'institutions fédérales, des universités cantonales ainsi que des hautes écoles spécialisées et des parcs d'innovation et de technologie. Par ailleurs, des interviews ont été menées avec des enseignants et des experts actifs dans ce domaine et avec des PME ayant testé diverses offres de soutien en matière de PI. Les entretiens ont été complétés par une enquête en ligne standardisée réalisée auprès des intermédiaires. Au total, 86 réponses exploitables ont été retournées, ce qui garantit une bonne représentativité.

Les dix exemples internationaux étudiés ont été choisis après entente avec l'IPI et à la lumière des mesures et des besoins précédemment identifiés. Leur choix résulte également d'entretiens conduits avec les responsables des offices de propriété intellectuelle respectifs. Les résultats de l'étude ont été présentés et discutés par le groupe de suivi lors d'un atelier intermédiaire et d'un atelier final. Un atelier a servi à la recherche de nouvelles idées de services et d'activités et à la validation des résultats de l'étude.

Management Summary (IT)

L'Istituto Federale della Proprietà Intellettuale (IPI) ha incaricato Technopolis Austria di eseguire uno studio sui servizi di appoggio disponibili in Svizzera nell'ambito della proprietà intellettuale (PI), finalizzato a determinare le esigenze dei principali intermediari PMI (associazioni di imprenditori, camere di commercio, consulenti in brevetti e rappresentanti in materia di marchi nonché attori statali), tracciare un quadro dei servizi di appoggio attualmente forniti in Svizzera nell'ambito della PI, individuare offerte e servizi di appoggio proposti all'estero nell'ambito della PI cui ispirarsi, analizzare le proposte di formazione e formazione continua nell'ambito della PI e, infine, formulare una serie di raccomandazioni sui servizi di PI che si potrebbero fornire in Svizzera nonché definire il ruolo dell'IPI nella loro introduzione. Il presente studio si fonda su tre studi dedicati alle PMI e alla PI in Svizzera eseguiti una decina di anni fa su incarico dell'IPI.

Principale conclusione e raccomandazioni

Negli ultimi anni si è affermata una serie di nuovi intermediari PMI nell'ambito dell'innovazione, mentre gli intermediari esistenti hanno consolidato la loro posizione. Lo studio ha mostrato che l'IPI ha accompagnato bene questa evoluzione e oggi, grazie ai servizi che offre e a diverse iniziative proprie, collabora con numerosi intermediari le cui esigenze sono sostanzialmente soddisfatte. Ciò vale per gli intermediari attivi a livello federale, cantonale ma anche per gli uffici preposti al trasferimento tecnologico, gli istituti di ricerca e le università. Anche le PMI interpellate ai fini dello studio si sono dette soddisfatte dei servizi esistenti.

Sulla base dei risultati dello studio e sulle impressioni formate nel quadro dell'incontro tenutosi con il gruppo di accompagnamento per la validazione dei risultati e lo sviluppo di idee raccomandiamo che:

- i servizi PI e le iniziative di appoggio dell'IPI **siano mantenuti** con modifiche solo minime (potenziamento delle ricerche brevettuali assistite online a seguito della pandemia di coronavirus, armonizzazione delle modalità di preparazione ecc.)
- **sia portata avanti** e possibilmente **sviluppata** la **cooperazione** con gli intermediari attivi nell'ambito dell'innovazione
- **sia intensificata la comunicazione sulla PI** e sull'innovazione da parte dell'IPI tramite i canali digitali e siano modernizzate le modalità di messa a disposizione delle informazioni e dei servizi di base, con l'introduzione di un chatbot, la creazione di video dedicati ai successi e agli insuccessi di varie PMI o semplici formazioni online
- sia creata una **rete PI per le PMI** dedicata allo scambio di esperienze tra PMI e una selezione di intermediari
- **siano portate avanti iniziative mirate dedicate alla PI nei partenariati e alla definizione di una strategia di PI** finalizzate a cristallizzare e presentare almeno le informazioni principali
- **sia creato uno spazio dedicato alla sperimentazione (sand box)** di servizi innovativi e innovazioni su tematiche come il finanziamento della PI
- si proceda a **valutazioni specifiche** dei principali servizi e delle principali offerte PI a intervalli regolari

Panoramica dei principali intermediari PMI

Il quadro degli intermediari oggi attivi in Svizzera nell'ambito dell'innovazione, della PI e delle PMI è piuttosto eterogeneo: da un lato ci sono gli enti pubblici come l'IPI, Innosuisse (già Commissione per la tecnologia e l'innovazione, CTI), l'iniziativa per la formazione Venturelab, la

Segreteria di Stato dell'economia, l'organizzazione mantello del parco innovativo svizzero («Switzerland Innovation»), gli uffici informativi e di consulenza di Euresearch e i parchi tecnologici nonché le agenzie dedicate all'innovazione regionali e cantonali e gli uffici di promozione dell'economia cantonali. A questi s'aggiungono gli uffici di trasferimento tecnologico delle università, delle scuole universitarie professionali e degli istituti di ricerca. Dall'altro ci sono le associazioni economiche e di categoria, le camere dell'industria e del commercio nonché i consulenti in brevetti e i rappresentanti in materia di marchi, che sono un elemento importante per l'accesso al sistema della PI. Oltre che all'IPI, le richieste relative alla PI sono attualmente rivolte ai consulenti in brevetti e agli attori dei sistemi innovativi regionali. Numerosi altri intermediari interpellati ritengono importante la tematica della PI, ma non ricevono molte richieste in merito.

Esigenze degli intermediari PMI e delle PMI in merito alla PI

L'analisi del quadro degli intermediari PMI rivela un grande dinamismo a livello cantonale e regionale accompagnato da sviluppi anche nell'ambito della PI e dell'IPI proprio negli ultimi 5-10 anni. L'IPI ha saputo accompagnare questa evoluzione proponendo servizi e iniziative adeguati e collabora oggi con numerosi intermediari.

In generale emerge chiaramente che gli **intermediari** che collaborano o scambiano informazioni con l'IPI sono molto soddisfatti e che lo sono anche le loro esigenze. Da questo punto di vista il margine di miglioramento è solo limitato sia sotto il profilo della collaborazione, sia delle iniziative e delle misure da adottare. Tra le principali esigenze degli intermediari c'è quella di ricevere le informazioni sulla PI direttamente per metterle a disposizione delle PMI o disporre di un referente cui trasmettere le richieste delle PMI relative alla PI. Quasi il 70 per cento degli intermediari che ricevono richieste sul tema della PI dalle PMI le invitano a rivolgersi all'IPI.

I servizi di informazione esistenti sono molto apprezzati. C'è invece margine di miglioramento nell'ambito dei social media, in particolare LinkedIn e YouTube. In grandi linee l'analisi evidenzia che complessivamente le esigenze sotto il profilo della collaborazione sono soddisfatte, benché in alcune aree si potrebbero fare maggiori sforzi per intensificare la collaborazione tra IPI e PMI e creare nuovi contatti. Emerge tuttavia anche, che l'IPI ha interpellato tutti i tipi di intermediari e che tra questi è ben noto; non sono state rilevate vere lacune e non sembrano esserci intermediari per cui la PI sia rilevante che lavorano in modo completamente indipendente dall'IPI.

Lo studio dimostra ancora una volta che il know how in materia di PI delle PMI varia notevolmente, benché, secondo gli interpellati, la situazione sia complessivamente migliorata. Lo stesso vale per i ricercatori e gli istituti di ricerca. Le tematiche di maggiore interesse sono brevetti, marchi, segreti d'affari, strategie di PI e la PI nei partenariati. In funzione delle risposte degli intermediari e delle PMI lo studio rileva lacune relative alle tematiche legate alla PI seguenti:

- sembra particolarmente sentita la tematica della «strategia di PI», sia dal punto di vista della sua definizione sia da quello dell'aiuto e della consulenza disponibili in caso di bisogno. Poiché una strategia di PI tiene idealmente conto dell'insieme dei beni degni di protezione di un'azienda, deve essere individuale. Soluzioni e consulenza variano quindi in funzione dell'azienda. Da un lato, i relativi servizi presuppongono pertanto un livello elevato di know how in materia di PI, soprattutto da un punto di vista della gestione aziendale, e una stretta collaborazione tra PMI e altri specialisti. Lo studio rileva che sono numerose le aziende di consulenza in brevetti che offrono servizi in questo senso, ma dalle interviste con altri intermediari e con le PMI emerge che questi sono poco conosciuti. D'altro lato, gli attori il cui modello commerciale dipende essenzialmente dal deposito di brevetti e marchi non

sono sempre percepiti come neutri. Bisognerebbe pertanto mettere le PMI nella posizione di meglio interagire con questi fornitori di servizi o di potersi rivolgere a un consulente neutro.

- un'altra tematica importante per gli interpellati è la PI nei partenariati di ricerca, soprattutto nell'ambito dei progetti Innosuisse e UE e nei rapporti tra spin-off e istituti di ricerca. Livelli di esperienza diversi nell'analisi delle questioni legate alla PI possono ritardare o addirittura compromettere un partenariato. Problemi analoghi possono sorgere tra istituti di ricerca e spin-off quando si tratta di definire il proprietario o negoziare un contratto di licenza.

Tra gli interpellati c'è infine chi auspica una maggiore vicinanza geografica dei collaboratori dell'IPI che adempiano il suo mandato di informazione sul posto. Va tuttavia sottolineato che lo studio è stato condotto prima della pandemia da coronavirus e che nel frattempo le esigenze potrebbero essere cambiate.

Servizi di appoggio PI in Svizzera

Nella panoramica di misure, iniziative e prestazioni, a livello federale e cantonale sono poche quelle per cui la tematica della PI è centrale o molto importante: a livello nazionale i servizi più importanti sono forniti dall'IPI stesso. Si tratta di servizi d'informazione forniti dal Contact Center, delle ricerche brevettuali assistite, delle proposte di formazione continua e della rete di consulenza PI. Anche Innosuisse propone programmi quali Start-up Training, Start-up Coaching e Venturelab (nel frattempo diventato autonomo) nei quali la PI svolge un ruolo importante. Vale la pena menzionare anche le iniziative degli uffici di trasferimento tecnologico degli istituti di ricerca, delle università e delle scuole universitarie professionali, la consulenza in materia di innovazione fornita da SwissMem (associazione svizzera dell'industria metalmeccanica ed elettrica) e la pagina dedicata alle PMI della SECO, sebbene la PI sia in questi casi una tematica tra tante. Tra le iniziative cantionali ce ne sono alcune, quali «InnovationsTransfer Zentralschweiz» e il centro «Hightech Zentrum Aargau», che propongono consulenze introduttive nei diversi ambiti della PI e collaborano con l'IPI nel quadro delle ricerche brevettuali assistite.

Anche tra le aziende di consulenti in brevetti ce ne sono molte che forniscono servizi di consulenza e materiale informativo oltre a organizzare eventi dedicati alle tematiche legate alla PI. Altri intermediari PMI fungono piuttosto da mediatori, indirizzando le PMI verso le organizzazioni rilevanti oppure organizzando ricerche brevettuali assistite in loco e pubblicizzando i servizi. Dall'analisi emerge che i servizi più importanti, oltre a quelli forniti dai consulenti in brevetti, sono le ricerche brevettuali assistite dell'IPI e le informazioni che questo ultimo mette a disposizione sui diversi temi della PI: oltre la metà degli interpellati considera i servizi dell'IPI molto importanti, mentre il 70 per cento o più li considera almeno di media importanza.

Intermediari PMI e PMI sono molto soddisfatti dei servizi forniti in Svizzera nell'ambito della PI e non segnalano lacune di rilievo. Dall'analisi emerge inoltre che gli interpellati ritengono che i servizi disponibili abbiano effetti positivi. Si distinguono in particolare le **ricerche brevettuali assistite** giudicate positivamente da ricercatori, PMI e intermediari, che si sono espressi con favore anche sulla cordialità dell'IPI e dei ricercatori nonché sull'impegno e interesse di questi ultimi. Dall'analisi emerge poi che una ricerca facilita i rapporti di lavoro tra PMI e consulenti in brevetti. Le ricerche brevettuali assistite eseguite presso un'organizzazione partner risultano ancora più apprezzate perché i partecipanti non devono recarsi a Berna e le organizzazioni partner assistono il cliente nei lavori di preparazione.

Il servizio di consulenza gratuita fornito nell'ambito della **rete di consulenza PI**, frutto di una collaborazione tra le associazioni di consulenti in brevetti ACBSE, ASCPI e LIPAV e l'IPI, è noto soprattutto ai consulenti in brevetti. Il valore aggiunto dell'impostazione ufficiale è principalmente legato alla costruzione di un marchio, all'aumento di visibilità degli organizzatori e alla standardizzazione della fornitura del servizio. Infine gli intermediari PMI si esprimono con favore

sul materiale informativo messo a disposizione dall'IPI. Tra flyer, opuscoli e sito Internet, le informazioni sul sistema di PI sono presentate in forma sufficientemente concisa.

I servizi che l'IPI fornisce nell'ambito del suo mandato di informazione sulle tematiche della PI sono ben delimitati: gli attori statali riconoscono e apprezzano le competenze dell'IPI in questo ambito. La ricerca assistita nella letteratura brevettuale è fondamentalmente parte integrante dei programmi di ricerca e innovazione statali e non sembrano esserci sovrapposizioni di rilievo. Lo stesso vale per i servizi dei fornitori privati. I servizi dedicati alla PI forniti dagli attori dei sistemi innovativi regionali a livello cantonale beneficerebbero di un maggiore coordinamento.

Servizi di appoggio PI all'estero: alcuni esempi

All'estero la tematica dei servizi di appoggio PI destinati alle PMI è spesso affrontata con maggiore entusiasmo e più diffusamente da parte dello Stato, il che comporta tuttavia anche un certo interventzionismo. Si è quindi posto l'interrogativo se, per quel che riguarda alcune questioni legate all'appoggio PI per le PMI, la Svizzera non soffra di una «cecità sistemica» che le impedisce di realizzare il potenziale di sviluppo presente.

Gli uffici dei brevetti esaminati nel contesto dell'analisi si sono dimostrati audaci nello sviluppare nuovi servizi di appoggio per le PMI, soprattutto negli ultimi anni. I due uffici asiatici (Singapore e Corea del Sud) si concentrano in particolare sulla formazione e formazione continua in materia di PI nonché sui servizi dedicati alla definizione di una strategia di PI o a questioni legate al finanziamento della PI. Tutti gli uffici esaminati, in particolare quello di Singapore e quello australiano, puntano sulla digitalizzazione sistematica dei servizi rivolti alle PMI, che dispongono fin d'ora di strumenti interattivi, per esempio applicazioni con contenuti multimediali dedicati alle varie tematiche della PI (video, quiz).

A livello di programmi concreti di appoggio l'analisi si è concentrata soprattutto sui servizi dedicati allo sviluppo di una strategia di PI e agli aspetti finanziari dello sfruttamento della PI. In diverse realtà sono stati attuati programmi di audit della PI, che prevedono un'analisi della durata di 12 giorni circa della situazione concreta sotto il profilo della PI e la formulazione di raccomandazioni per lo sviluppo di una strategia in merito. Ai vantaggi comportati da questo tipo di approccio (ampio accesso alle informazioni sulla PI e al concetto di strategia di PI, analisi e proposte di soluzione specifiche) si contrappone la posizione dei consulenti in brevetti, che, in diversi Paesi, percepiscono questi programmi come un'ingerenza dello Stato. L'esempio del Regno Unito mostra i benefici dell'attuazione di un programma di questo tipo in collaborazione con una rete di consulenti in brevetti.

Nel campo del finanziamento si profila la possibilità di sviluppare, con le banche e le assicurazioni, nuovi tipi di intermediari PI e di fornire loro alcuni servizi di base. L'ufficio dei brevetti britannico tiene per esempio un elenco di aziende che propongono un'assicurazione contro i contenziosi in materia di PI; a Singapore e in Corea sono stati istituiti programmi che promuovono l'impiego della PI quale garanzia di credito ecc. Pare, tuttavia, che si tratti di un ambito difficile che soffre in parte anche delle scarse conoscenze in materia di PI da parte degli attori centrali del sistema finanziario. L'analisi degli strumenti di valutazione della PI, degli strumenti di autovalutazione delle conoscenze in materia di PI da parte delle PMI ecc. mostra una direzione possibile per lo sviluppo dei servizi (anche tenendo conto delle possibilità date dalla digitalizzazione sopra elencate).

Formazione e formazione continua

Dall'analisi dell'offerta di formazione e formazione continua presso i politecnici, le università e le scuole universitarie professionali svizzere e dall'esito delle interviste con gli studenti emerge

che quello della PI è un argomento ben presente e che l'offerta per gli studenti interessati (discipline scientifiche, economiche e diritto) è buona. Le tematiche della proprietà intellettuale sono più presenti nei percorsi di studio e nelle manifestazioni negli ambiti i) delle scienze della vita, farmaceutico, della chimica e della biochimica e ii) dell'innovazione e della gestione dell'innovazione, il che spiega le differenze tra istituti. Le opinioni espresse sulla possibilità di seguire un percorso di studi/master di gestione della PI sono piuttosto eterogenee, ma sostanzialmente si può concludere che in Svizzera il fabbisogno è perlopiù coperto.

Metodo

Per lo studio sono stati applicati metodi diversi: prima di tutto è stata fatta un'approfondita «desk research» (ricerca a tavolino) dei documenti pubblicamente accessibili. Lo studio si fonda inoltre principalmente su 54 interviste condotte con diversi gruppi target, soprattutto intermediari PMI come le associazioni economiche e di categoria, i consulenti in brevetti, gli uffici di trasferimento tecnologico presso gli enti della Confederazione, le università cantonali, le scuole universitarie professionali, i parchi scientifici e tecnologici. Sono stati intervistati anche alcuni studenti ed esperti del campo nonché singole PMI con esperienza dei diversi servizi proposti nell'ambito della PI. Alle interviste è seguito un sondaggio standardizzato online rivolto agli intermediari. Complessivamente sono pervenute 86 risposte valutabili, il che consente di trarre conclusioni valide per il settore degli intermediari.

I dieci esempi internazionali sono stati selezionati con l'aiuto dell'IPI e in funzione delle misure e delle esigenze precedentemente identificate. Anche per questi esempi sono stati intervistati i responsabili dei rispettivi uffici. I risultati dello studio sono stati discussi con il gruppo di accompagnamento in occasione di un incontro intermedio e di quello finale. Durante un terzo incontro ci si è concentrati sullo sviluppo di nuovi servizi e iniziative nonché sulla validazione dei risultati.

Management Summary (EN)

The Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI) commissioned Technopolis Austria to carry out a study on support services in Switzerland in the field of intellectual property (IP). The study had the following objectives: firstly, to collate the needs of key SME intermediaries (i.e. business associations, chambers of commerce, patent attorneys, trade mark consultants and state actors); secondly, to create an overview of the IP support services currently offered in Switzerland; thirdly, to identify interesting support measures and services in the field of IP outside of Switzerland to use as a possible source of inspiration for the IPI's own developments; fourthly, to investigate the range of education and training offers in the field of IP; and finally, to make recommendations about IP services that could additionally be offered in Switzerland and the role the IPI could play in introducing such services. The present study builds on three studies about SMEs and IP in Switzerland, which were carried out on behalf of the IPI around 10 years ago.

Main conclusion and recommendations

In recent years, new SME intermediaries have emerged in the field of innovation, while other intermediaries have become better established. This study has shown that the IPI has assisted these developments, and today – with its own range of services and activities – has a good collaboration with a large number of intermediaries, whose needs are essentially being very well met. This is the case for intermediaries at federal and cantonal level, but also for the technology transfer offices at research institutions and universities, for example. The SMEs interviewed for this study were also satisfied with the service landscape available.

On the basis of the study results and impressions from the workshop with the validation and idea generation support group, we recommend:

- **Continuing** the IPI's existing IP services and support efforts with light modifications only (i.e. continuing to offer assisted patent search services online as a consequence of the COVID-19 pandemic, standardising preparation for the searches, etc.)
- **Further cultivating cooperation** with intermediaries in innovation systems and **expanding** this cooperation where possible
- Intensifying **communication on the topic of IP** and innovation by the IPI via digital channels and modernising the provision of basic information and services. These range from setting up a chatbot to creating case study videos on successful and non-successful SMEs and simple e-learning offers
- Introducing an **IP-SME network** in which experiences can be exchanged between SMEs and selected intermediaries
- Carrying out focused initiatives on **topics such as IP in collaborations and IP strategy building**, where at least basic information should be well developed and presented
- Creating an **experimental room/innovation 'sandbox'** for novel services and innovations for topics such as IP financing
- Carrying out **specific evaluations** on central IP support services and offers at regular intervals.

An overview of important SME intermediaries

There are many intermediaries in Switzerland active within the interrelated fields of innovation, IP and SMEs. In the public sector, they are the IPI, Innosuisse (formerly the Commission for Tech-

nology and Innovation or CTI), the training initiative Venturelab, the State Secretariat for Economic Affairs, the umbrella organisation of the Swiss innovation parks Switzerland Innovation, the Euresearch information and advice offices, technology parks, as well as regional and cantonal innovation agencies and cantonal economic development agencies. There are also the technology transfer offices of universities, universities of applied sciences and research institutions, and in the private sector, business and trade associations, chambers of industry and commerce, as well as trade mark consultants and patent attorneys, who are a particularly important entry point into the IP system. Currently, apart from the IPI, questions on IP in practice are being made to patent attorneys and actors in the regional innovation systems (RIS). Many of the other intermediaries questioned consider the topic of IP to be important in principle, but receive only a few questions about it in their daily work.

The needs of SME intermediaries and SMEs with regard to IP

A survey of the SME intermediaries shows a high level of dynamism at cantonal and regional level, especially in the last five to ten years, as well as related developments concerning the topic of intellectual property and the IPI. The IPI has been involved in this development with its own range of services and activities and currently collaborates with a large number of intermediaries.

It was clearly evident across all survey methods that the **intermediaries** already in a collaboration or informational relationship with the IPI are very satisfied and their needs are well met. From this perspective, therefore, only a few possibilities exist to improve relationships or supplement them with additional activities or measures. The intermediaries' key needs were to receive information themselves on the topic of intellectual property and/or be able to provide such information to SMEs or to have a contact organisation to whom they can refer SMEs for their IP-specific questions. Intermediaries who are approached by SMEs on the subject of IP refer them to the IPI in the vast majority of cases. Almost 70 per cent of participating intermediaries made this comment.

Existing information services from the IPI are appreciated. With regard to social media – LinkedIn and YouTube were mentioned, in particular – awareness can be increased and cooperation with intermediaries improved. Overall, the evidence shows that needs with regard to collaborations are well covered, although in individual cases there is still potential for closer and/or new cooperative relationships between the IPI and SME intermediaries. However, it also shows that all types of intermediaries have been approached by the IPI and that they know who the IPI is – genuine gaps, i.e. intermediaries operating completely independently from the IPI, for whom the topic of IP is relevant, could not be identified.

Once again, this study showed that **SMEs** have varying degrees of knowledge about the subject of IP. Their level of knowledge, however – according to the statements from the interviews – has probably improved overall. This is also true for researchers at research institutions. Key topics are patents, trade marks, business secrets, IP strategies and IP in collaborations. Evaluating the assessments of the SME intermediaries and the SMEs interviewed, however, suggests that there are unmet needs with regard to the following IP topics:

- The topic 'IP strategy' was mentioned often, both how to develop such a strategy, as well as who to turn to for help or advice in this regard. Because an IP strategy ideally deals with handling a company's entire protection-worthy knowledge, it must be individual. Therefore, there is no blanket solution or one-size-fits-all guidance on this. Offers or services therefore require a high level of IP knowledge, especially from a business perspective, but also close cooperation between SMEs and other specialists. The survey revealed that patent attorney firms often provide such offers, yet interviews with other intermediaries and SMEs pointed

out that SMEs are possibly not aware of such services. Secondly, stakeholders whose business models depend significantly on patent and trade mark applications are not always perceived neutrally. If this line of argument is followed, SMEs would need to be put in a better position to influence such service providers to act in their own interests or engage neutral advisors for this purpose.

- A further topic was IP in research collaborations, which was particularly relevant in relation to Innosuisse and EU projects, as well as with regard to the relationship between spin-offs and research institutions. Differing levels of experience in clarifying IP issues sometimes lead to delays or even the failure of cooperative projects. A similar problem can arise in the relationship between research organisations and spin-offs if ownership and licences have to be clarified or negotiated.

Lastly, the evidence also points to a need for geographically closer contacts from the IPI to fulfil the IPI's information mandate on-site. However, as the survey was carried out prior to the coronavirus pandemic, it is therefore unclear whether these needs are still required to the same extent.

IP support services in Switzerland

At federal and cantonal level, there are only a few services, support measures and initiatives whereby the topic of IP is central or key. At national level, the most important services are offered by the IPI. These are the information services provided by the Contact Centre, the assisted patent search services, training courses and the IP Advisory Network. Innosuisse, too, offers the programmes Start-Up Training, Start-Up Coaching and Venturelab (now independently) in which the topic of IP plays a role. Also to be mentioned are the activities of the technology transfer offices of the research institutions, universities and universities of applied sciences, the innovation advice service of SwissMem (the Association of Mechanical and Electrical Engineering Industries) and the SECO's website for SMEs. With the latter, however, IP is only one topic among many. Cantonal offers include 'InnovationsTransfer Zentralschweiz' and the 'Hightech Zentrum Aargau', which offer initial advice in the field of IP and also cooperate with the IPI within the scope of assisted patent searches.

In many cases, patent attorney firms offer consulting opportunities, information material and events on various IP topics. Other SME intermediaries are most likely to act as facilitators by referring SMEs to relevant organisations or organising assisted patent searches either on-site or by advertising and publicising the offer. The most important services – apart from those of the patent attorneys – are the IPI's assisted patent search services as well as IP information provided by the IPI. More than half of the survey participants consider this offer very important, while 70 per cent or more consider it at least moderately important.

SME intermediaries and SMEs are very satisfied with the IP services in Switzerland and have not detected any major gaps in the service landscape. As far as could be ascertained within the framework of this study, the services are having a positive impact. Particular emphasis was placed on the assisted patent searches because they provide low-threshold benefits to researchers, SMEs and intermediaries alike. In many cases, the customer-friendliness of the IPI was highlighted, as well as the patent experts and their commitment and interest. The patent searches also facilitate the work between SMEs and patent attorneys. The assisted patent searches carried out by a partner organisation was also positively described: this offer is even lower threshold because SMEs do not have to go to the IPI in Bern and the partner organisations provide support in preparing for the search.

The free initial consultation via the IP Advisory Network, which is offered in cooperation between the patent attorney associations VESPA, ASPTA and LIPAV, was mainly known by patent

attorneys. The added value of being an official offer lies mainly in the branding and increased visibility of the organisers, and in a standardised, low-threshold service provision. Finally, SME intermediaries view the IPI's information material positively. Flyers, brochures and the IPI website succeed in presenting the most important information about the IP system in a concise manner.

The IPI's IP information services are clearly demarcated and the IPI's core competence is clearly distinct from that of other state actors. The assisted patent search services are fundamentally and consistently integrated into the government's research and innovation funding programmes and there are no major overlaps, as is also the case with private services. The IP-centred services of the regional innovation systems in the cantons, however, could be even better coordinated.

IP support services outside of Switzerland – selected examples

Outside of Switzerland, the topic of IP support for SMEs by public bodies is often approached more intensively and broadly, but also often in a more interventionist way. The question therefore arose as to whether, in the case of certain questions about IP support for SMEs, Switzerland is not in a situation of system-blindness and therefore not realising possible development potential.

The patent offices analysed for this purpose stand out because they are willing to experiment with developing support offers for SMEs, especially in recent years. This is particularly evident with the two Asian patent offices (Singapore and South Korea), where much attention is paid, in particular, to the connection between education and training on IP issues. Offers relevant to IP strategy development or, again mainly in Asia, IP finance are also a further focus. All patent offices investigated, in particular Singapore and Australia, rely on a consistent digitisation strategy of services for SMEs. Interactive tools, e.g. apps with multimedia content (i.e. videos, quizzes) are already available for a variety of topics and can easily be used by SMEs.

With regard to actual support programmes, the case studies mainly examined offers for IP strategy development and the monetary/financial aspects of IP use. A wide range of IP audit programmes have been implemented abroad, which offer SMEs a ca. 12-day basic review of their specific IP situation and, based on this, provide recommendations for developing an IP strategy. The benefits of this approach (broad access to the topic of IP and IP strategy, customised analyses and solutions) are offset by a conflict with patent attorneys in many countries, who see it as an intervention of the state in their business. The example of the United Kingdom shows how such a programme can be successfully implemented in collaboration with patent attorneys.

With regard to the topic of IP financing, there may be potential to develop new IP intermediary types or provide basic services with banks and insurance companies. For example, the UK patent office maintains a directory of companies that provide insurance for IP disputes, while in Singapore and Korea, there are programmes that encourage depositing IP as credit security, etc. However, it seems that this is a difficult field, which is also characterised by a lack of awareness of IP by key players in the financial system. The analysis of the IP evaluation tools, the questionnaire tools for the self-evaluation of IP knowledge by SMEs, etc. has shown in which direction offers could be developed – also in the sense of the previously outlined digitisation possibilities.

Education and training

The review of education and training offers at Swiss institutes of technology (ETHs), universities and universities of applied sciences, as well as interviews with teachers have shown that the

topic of IP is fundamentally established and is being provided to relevant students, e.g. natural scientists, economists, lawyers. The topic of intellectual property has more strongly penetrated courses and seminars concerning life science, pharmacy, chemistry and biochemistry, as well as on the topics of innovation and innovation management, which explains the differences between the higher education institutions. The possibility of creating an IP management course or a master's degree was rated differently. Feedback suggests that the need for this in Switzerland is already largely covered.

Methodology

We have used various methods in this study: firstly, comprehensive desk research of publicly available documents. Also key were 54 interviews with various target groups, particularly SME intermediaries such as business and trade associations, patent attorneys, technology transfer offices at federal institutions, the cantonal universities, as well as the universities of applied sciences, and innovation and technology parks. In addition, we also conducted interviews with selected teachers and experts in this field. Individual SMEs that had had experience of various offers in the field of IP were also interviewed. The interview programme was followed by a standardised online survey of intermediaries. In total, we received 86 usable responses from intermediaries and thus consider the relevant intermediary landscape to be basically well covered.

The 10 international examples were selected after consultation with the IPI and in view of the previously identified measures and needs. These examples are also supported by interviews with those responsible for the respective IP offices. The study results were presented to and discussed with the study's support group in the interim and final workshop. One workshop was used to develop new ideas for services and activities and to validate the results.

Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Bedeutung
BFS	Bundesamt für Statistik
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Deutschland)
B2B	Business-to-Business
CIPO	Canadian Intellectual Property Office
DESCA	Development of a Simplified Consortium Agreement
DKPTO	Danish Patent and Trademark Office
EPA	Europäisches Patentamt
ESG	Enterprise Singapore
ETHs	Eidgenössische Technische Hochschulen
EU	Europäische Union
EUIPO	Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum
F&E	Forschung und Entwicklung
Ggü.	Gegenüber
IGE	Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
IHK	Industrie- und Handelskammer
INPI	Institut national de la propriété industrielle (Französisches Patent- und Markenamt)
IP	Intellectual Property (Geistiges Eigentum)
IPD	IP Prédiagnosis
IPOS	IP Office Singapore
ITZ	InnovationsTransfer Zentralschweiz
KIPO	Korean Intellectual Property Office
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KTI	Kommission für Technologie und Innovation (heute Innosuisse)
NDA	Non-disclosure Agreement
NRP	Neue Regionalpolitik
NTN	Nationale Thematische Netzwerke
RIS	Regionale Innovationssysteme
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SEPs	Standard-essenzielle Patente
SwITT	Swiss Technology Transfer Association
TTO	Technologietransferstellen
u.U.	Unter Umständen
UKIPO	UK IP Office
USPTO	U.S. Patent and Trademark Office
VESPA, VSP und LIPAV	Patentanwältsverbände
VZÄ	Vollzeitäquivalente
WIPANO	<u>W</u> issens- und Technologietransfer durch <u>P</u> atente und <u>N</u> ormen
WIPO	World Intellectual Property Organisation

1 Einleitung

Das gegenständliche Dokument ist der Schlussbericht zur Studie „IP-Unterstützungsmaßnahmen in der Schweiz“, die wir im Auftrag des Eidgenössischen Instituts für geistiges Eigentum (IGE) durchgeführt haben. Das IGE hat den gesetzlichen Auftrag, Informationen über die Funktionsweise des Immaterialgütersystems zu verbreiten. Weil Unterstützungen im Bereich IP oftmals den Charakter öffentlicher Güter haben, ergibt sich die Notwendigkeit, in regelmäßigen Abständen eine Verortung und Überprüfung der angebotenen IP-Unterstützungsdienstleistungen für Unternehmen (KMU) durchzuführen.

Etwa vor 12 Jahren erfolgte die letzte derartige Standortbestimmung. Diese erfolgte im Rahmen des Projektes „KMU-IP“ mit insgesamt drei Studien, die sich a) quantitativ-ökonomisch mit der Nutzung von geistigen Eigentum durch KMU auseinander gesetzt haben (Fragebogenerhebung unter Schweizer KMU, Sekundärdatenanalyse zur Nutzung von IP durch Schweizer Unternehmen), b) den Umgang Schweizer KMU qualitativ mit 24 Fallstudien untersucht und c) das Angebot an KMU IP-Unterstützungsdienstleistungen analysiert haben.¹

Die Studie zu Unterstützungsdienstleistungen im Bereich IP und KMU von 2008 hatte zum Ziel, ein möglichst vollständiges Bild über das entsprechende Angebot in der Schweiz zu liefern. Zentrale Dienstleistungen sowohl des IGE als auch anderer Schweizer Institutionen wurden auch in einer Detailanalyse genauer untersucht. Die Studie befand, dass ein Großteil der Dienstleistungen hochprofessionell geplant und abgewickelt wurde. Eine der zentralsten Empfehlungen betreffend Verbesserungen war die verstärkte Zusammenarbeit des IGE mit anderen Unternehmensintermediären, um dadurch einen passgenauen und effizienten Zugang zu KMU zu erhalten. Darauf aufbauend hat die vorliegende, heutige Studie die folgenden Ziele:

1. Erhebung zu den Bedürfnissen von Intermediären wie Verbänden, Handelskammern, Rechts-, Patent und Marken-Anwälten, etc. in Bezug auf IP-Unterstützungsmaßnahmen in der Schweiz.
2. Schaffung eines Überblicks über die im Moment in der Schweiz von Privaten wie auch vom öffentlichen Sektor angebotenen IP-Unterstützungsdienstleistungen.
3. Schaffung eines Überblicks über Unterstützungsangebote und Dienstleistungen im Bereich des geistigen Eigentums ausserhalb der Schweiz.
4. Untersuchung der Landschaft an Aus- und Weiterbildungsangeboten im Bereich IP.
5. Abgleich der Resultate aus den vorherigen Teilen und – darauf gestützt – Unterbreiten von Empfehlungen, welche sinnvollen IP-Dienstleistungen in der Schweiz noch fehlen und welche Rolle bei einer allfälligen Einführung dabei das IGE spielen könnte.

Wir folgen bei der Studie einem mixed-method Ansatz, bei dem verschiedene Methoden zur Beantwortung verschiedener Fragestellungen angewandt werden:

- Umfangreicher Desk Research von öffentlich verfügbaren Quellen und Dokumenten, besonders im Hinblick auf die Identifikation der bestehenden IP-Unterstützungsdienstleistungen für KMU in der Schweiz, im Hinblick auf die internationalen Beispiele, zur Sichtung relevanter

¹ Siehe dazu Radauer Alfred; Streicher Jürgen (2008): «Support Services in the Field of Intellectual Property Rights (IPR) for SMEs in Switzerland - A Review.», 1st Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne; Keupp Marcus M.; Lhuillery Stéphane; Garcia-Torres M. Abraham; Raffo Julio (2009): «Economic Focus Study on SMEs and Intellectual Property in Switzerland.», 2nd Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne; sowie Friesike Sascha; Jamali Nadia; Bader Martin; Ziegler Nicole; Hafezi Nikki; Iorno Niccolò; Schreiner Eric (2009), «Case Studies on SMEs and Intellectual Property in Switzerland», 3rd Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne.

Literatur und nicht zuletzt im Hinblick auf die Lehrpläne der Universitäten und Fachhochschulen.

- Interviews mit verschiedenen Zielgruppen, darunter Wirtschafts- oder Branchenverbänden, PatentanwältInnen, Technologietransferstellen, Innovations- und Technoparks; außerdem mit ausgewählten Lehrenden und ExpertInnen in diesem Bereich. Darüber hinaus haben wir KMUs interviewt, die uns von verschiedenen Intermediären als relevant für die Studie empfohlen wurden. Insgesamt haben wir Gespräche mit 70 Personen in der Schweiz geführt. Weil sich Patentanwaltsunternehmen von den anderen Intermediärstypen deutlich unterscheiden (weil sie sich deutlich intensiver mit dem Thema IP beschäftigen als die anderen untersuchten Intermediäre) weisen wir diesen Intermediärstyp zumeist getrennt aus. Wenn wir allgemein von Intermediären sprechen, dann sind damit also die anderen Intermediärstypen gemeint. Mehr Informationen zu den Interviews finden sich im Anhang.
- Qualitativ-quantitative Befragung der Intermediäre, darunter von PatentanwältInnen, Technologietransferstellen, regionalen oder kantonalen Innovationssystemen bzw. derartigen Innovationsförderern, Wirtschaftsverbänden und Branchenverbänden, Beratungsstellen für europäische Forschungsförderung (Euresearch), Technologie- und Innovationsparks, Industrie- und Handelskammern, Clusterinitiativen und kantonalen Wirtschaftsförderorganisationen. Insgesamt haben wir durch unsere qualitativ-quantitative Befragung 86 verwertbare Rückmeldungen erhalten. Wir halten die relevante Intermediärlandschaft damit für grundsätzlich gut erfasst. Mehr Informationen finden sich im Anhang. Bei der Darstellung der Ergebnisse sind in den entsprechenden Grafiken die Anzahl der Nennungen (n) auf den jeweiligen Balken zu finden, die jeweiligen Prozentwerte finden sich auf der unteren Skala der Abbildung.
- Der Ausblick auf internationale Angebote stützt sich besonders auf Desk Research und Interviews. Die Beispiele wurden nach Rücksprache mit dem IGE und vor dem Hintergrund der in den vorherigen Studienschritten identifizierten Maßnahmen und Bedürfnissen gewählt.

Der Bericht ist wie folgt gegliedert:

- Im folgenden Kapitel 2 stellen wir die relevante Intermediärlandschaft für die Themen Innovation und IP dar.
- Im Kapitel 3 geben wir einen Überblick über IP-Unterstützungsmaßnahmen für KMU in der Schweiz, unterschieden nach Anbietern, privat oder öffentlich, national oder regional/kantonal.
- Im 4. Kapitel zeigen wir die im Rahmen der Studie erhobenen Bedürfnisse der befragten Intermediäre und, soweit erhoben, von KMU (erhoben einerseits als Einschätzung der Intermediäre und andererseits durch Interviews mit KMU selbst).
- Im 5. Kapitel stellen wir für diese Studie relevante internationale Beispiele vor.
- Das letzte Kapitel zeigt die Ergebnisse unserer Recherchen im Bereich Aus- und Weiterbildung.

Das Dokument hat vier Anhänge: Anhang A beschreibt verschiedene IP-Unterstützungsdienstleistungen in der Schweiz im Detail. Das deckt die bisherigen Angebote des IGE selber ab sowie z.B. der Innosuisse, Technologietransferunterstützung im Forschungs- und Hochschulbereichs oder auch der kantonalen Einrichtungen. Anhang B enthält weitere Informationen zur Methodik der Studie. Anhang C enthält weitere Tabellen und Grafiken der Befragung der Intermediäre. Anhang D stellt die benutzte Literatur dar.

2 KMU und ihre Intermediäre in der Schweiz

Zusammenfassung des Kapitels

Schweizer KMU (also Firmen mit weniger als 250 Beschäftigten) bleiben vielfach Ziel von Innovationspolitik – darunter sowohl etablierte KMU als auch Start-ups und Spin-offs. Gerade für die Zielgruppe der Start-ups gab es in den letzten Jahren verschiedene Impulse, die auch zur Etablierung neuer KMU-Intermediäre geführt haben. Auch im Themenfeld Innovation, IP und KMU sind in der Schweiz vielfältige Intermediäre aktiv.

Auf öffentlicher Seite sind dies das IGE, die Innosuisse (vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI), die Ausbildungsinitiative Venturelab, das Staatssekretariat für Wirtschaft, die Dachorganisation der Schweizer Innovationsparks „Switzerland Innovation“, die Informations- und Beratungsstellen von Euresearch, und Technoparks; zusätzlich regionale/kantonale Innovationsagenturen und kantonale Wirtschaftsförderstellen. Dazu kommen außerdem die Technologietransferstellen von Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen sowie von privater Seite Wirtschafts- und Branchenverbände und Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie – besonders wichtig als Eintrittspunkt in das IP-System - die Marken- und PatentanwältInnen.

Viele der Intermediäre halten das Thema IP für wichtig, erhalten aber im Alltag nur wenig Anfragen dazu. Anfragen zu IP werden in der Praxis derzeit bei den PatentanwältInnen und bei den Akteuren der regionalen/kantonalen Innovationssystemen gebündelt.

Die Bestandsaufnahme der KMU-Intermediärslandschaft zeigt i) gerade in den letzten 5-10 Jahren eine hohe Dynamik auf kantonaler und regionaler Ebene sowie ii) damit einhergehende Entwicklungen auch für das Thema „geistiges Eigentum“ und das IGE.

Im Folgenden geben wir einen kurzen Überblick über Schweizer KMU (also Firmen mit weniger als 250 Beschäftigten) und die einschlägigen innovationspolitischen Ansätze, die in den letzten Jahren angewandt wurden. Beides ist wichtig als Hintergrund der Studie, sind doch KMU die Endzielgruppe sowohl der zu diskutierenden Maßnahmen als auch der befragten und analysierten Intermediäre – und eine wichtige Zielgruppe auch für das Eidgenössische Institut für geistiges Eigentum (IGE) selbst.

2.1 Schweizer KMU und Innovationspolitik

Ein Erfolgsfaktor für das leistungsfähige schweizerische Forschungs- und Innovationssystem wird in der innovativen Privatwirtschaft gesehen – kompetitive und innovative Unternehmen, darunter KMU sowie Start-ups, spielen eine wichtige Rolle für die Innovationsleistung der Schweiz, weil sie vielfältige Innovationen, allein und in Partnerschaften mit Hochschulen oder im Verbund mit ihren Kundensystemen, hervorbringen und umsetzen.² Schweizer KMU sind führend bei der Einführung von Marketing- und Organisationsinnovationen (European Innovation Scoreboard 2020) und bedeutend bei der Zusammenarbeit mit Großkonzernen, weil sie eigene F&E als hochspezialisierte Zulieferer in die Wertschöpfungskette für diese Unternehmen integrieren. Es zeigt sich in den letzten Jahren aber auch, dass sowohl in der Schweiz als auch in der EU die

² So z.B. der letzte Forschungs- und Innovationsbericht des SBF: Forschung und Innovation in der Schweiz 2020, abgerufen unter <https://www.sbf.admin.ch/sbf/de/home/forschung-und-innovation/forschung-und-innovation-in-der-schweiz/f-und-i-bericht.html>.

Anzahl der F&E-betreibenden KMU seit Anfang der 2000er Jahre zurückgeht. F&E- und Innovationsaktivitäten finden konzentrierter statt – werden also von weniger Unternehmen durchgeführt, wobei sich die Gesamtintensität aber nicht verringert hat. Ein wichtiges Hemmnis u.a. für KMU bei der Durchführung von Innovationen sind hohe Kosten, eine lange Amortisationsdauer und die leichte Kopierbarkeit von Innovationen³.

Nicht zuletzt dadurch begründet bleiben KMU ein wichtiger Fokus der Innovationspolitik und auch für Unterstützungsmaßnahmen im Themenbereich „geistiges Eigentum“. Dabei ist das Feld der kleinen und mittleren Unternehmen auch in der Schweiz sehr heterogen. Für diese Studie unterscheiden wir etablierte, also länger bestehende KMU von Start-ups und Spin-offs und von jenen Forschenden, die sich auf dem Weg zu einer Gründung befinden.

Typen von KMU: Etablierte KMU in der Schweiz und Innovation

Laut SECO stellen KMU in der Schweiz mehr als 99% der Unternehmen und zwei Drittel der Arbeitsplätze. Es gibt ca. 590.000 KMU in der Schweiz (siehe die folgende Tabelle).

Tabelle 1 Übersicht zu KMU in der Schweiz

Größenklasse	Anzahl der Unternehmen	In %	Beschäftigte	In %
Mikrounternehmen (1-9)	531.499	89.67%	1.161.669	25.69%
Kleine Unternehmen (10-49)	50.311	8.49%	969.120	21.44%
Mittlere Unternehmen (50-249)	9.206	1.55%	908.537	20.10%
Grosse Unternehmen (250+)	1.679	0.28%	1.481.693	32.77%
Total der Unternehmen	592.695	100.00%	4.521.019	100.00%

Quelle: Statistik der Unternehmensstruktur STATENT. Stand der Daten: 28.08.2020.⁴

Untersuchungen gehen davon aus, dass zwischen 36% (Unternehmen bis 49 Beschäftigte) und 52% (Unternehmen mit 50-249 Beschäftigten) dieser Firmen innovativ sind, d.h. in den letzten 3 Jahren eine Produkt- oder Prozessinnovation getätigt haben. Für Großunternehmen (250+ Beschäftigte) liegt dieser Wert bei 70%. Im internationalen Vergleich ist der Anteil innovativer KMU hoch. Die innovativsten Branchen sind die Chemieindustrie, der Maschinenbau, Elektronik/Instrumente und IKT-Dienstleistungen. Besonders in der Pharmaindustrie sind eher Groß- und Mittelunternehmen innovativ, weniger kleine Unternehmen (74% zu 29%, respektive).⁵

Neugründungen: Start-ups und Spin-offs

Im Jahr 2017 wurden in der Schweiz insgesamt 39.093 Unternehmen gegründet, die 53.480 Arbeitsplätze schufen, wie das Bundesamt für Statistik (BFS) ermittelte.⁶ Wenn man ein Start-up aber definiert als ein Unternehmen mit ambitionierten Wachstumsplänen, Fokus auf Innovation,

³ Vgl. Spescha & Wörter (2019): Innovationsaktivitäten der Schweizer Privatwirtschaft: was sind hemmende und was fördernde Faktoren? Präsentation auf dem Tag der Innovationsförderung, Basel, S.24. Abgerufen über https://regio-suisse.ch/sites/default/files/2019-03/TagInnovationsfo%CC%88rderung_Basel_2019_publ.pdf; vgl. ebenso Bergmann und Volery (2016): Forschungs- und Innovationsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz, in: SBFI (2016): Forschung und Innovation in der Schweiz 2016, S. 125ff.

⁴ Abgerufen von <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/fakten-trends/zahlen-und-fakten%20/kmu-in-zahlen/firmen-und-beschaeffigte.html>.

⁵ Siehe ebenfalls Bergmann und Volery (2016); S. 130.

⁶ Quelle: BFS, Neugründungen 2017; abgerufen via <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/fakten-trends/zahlen-und-fakten%20/kmu-in-zahlen/firmengruendungen.html>.

wissenschafts- und technologiebasierter Ansatz, skalierbares Geschäftsmodell, internationale Absatzmärkte und professionellen InvestorInnen, dann weist der aktuelle Schweizer Forschungs- und Innovationsbericht pro Jahr rund 300 Start-up-Gründungen aus.⁷ Diese Zahl ist seit mehreren Jahren stabil. Politisch sind Unternehmensgründungen, die mit innovativen und häufig auf neuen Technologien beruhenden Geschäftsmodellen den Erfolg suchen, gewünscht, weil sie als „...ein wichtiger Weg, um neues Wissen und neue Technologien auf den Markt zu bringen und neue Wirtschaftszweige zu schaffen“⁸ gesehen werden. Für Start-ups stellt sich die Bedeutung von IP noch zentraler: Weil diese oft auf nur einer Technologie oder einem Produkt basieren, ist für sie das Thema „geistiges Eigentum“ nicht nur für den Schutz, sondern z.B. auch für die Suche nach InvestorInnen zentral.

2.2 KMU – Intermediäre im schweizerischen Innovationssystem mit Relevanz für IP

Im Themenfeld Innovation, IP und KMU sind in der Schweiz vielfältige Intermediäre aktiv. In diesem Kapitel beantworten wir die folgenden Forschungsfragen: Welche KMU-Intermediäre in der Schweiz sind relevant für das Themenfeld IP? Wie funktioniert deren Abgrenzung, Arbeitsteilung und zu welchem Grad kooperieren sie?

Dabei blicken wir sowohl auf wichtige öffentliche Intermediäre im Schweizer Innovationssystem auf nationaler Ebene, als auch auf öffentliche Intermediäre an der Schnittstelle zu Europa bzw. mit stärkerer kantonaler Ausrichtung wie auch zuletzt auf privatwirtschaftlich finanzierte Intermediäre.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die als relevant eingestufteten Intermediäre:

Tabelle 2 Überblick über relevante KMU-Intermediäre

Name	Typ	Kurzbeschreibung
Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum (IGE)	Öffentlich	Kompetenzzentrum des Bundes für geistiges Eigentum (d.h.: Patent- und Markenschutz, Herkunftsangaben, Designschutz und Urheberrecht).
Innosuisse (vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI)	Öffentlich	Kompetenzzentrum des Bundes zur Förderung wissensbasierter Innovation. Im Unterschied dazu ist der Schweizer Nationalfonds ⁹ schwerpunktmäßig für die Grundlagenforschung zuständig.
Venturelabs	Öffentlich/Privat	Nationale Entrepreneurial Training Initiative.
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO	Öffentlich	Kompetenzzentrum des Bundes für Wirtschaftspolitik.
Schweizerische Innovationsparks – Switzerland Innovation	Öffentlich/Privat	Ziel: private Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen in der Schweiz zu sichern und auszubauen.

⁷ Dazu wurden die Zahlen von start-upticker.ch bzw. dem Swiss Startup Radar 2019/2020 herangezogen: https://www.startupticker.ch/uploads/File/Attachments/JNB_StartupRadar19_web.pdf.

⁸ SBFI (2020), S. 10.

⁹ Der SNF kooperiert bei der Abwicklung des Programms BRIDGE, bei dem es um die Weiterentwicklung von Forschungsergebnisse hin zur Anwendung geht, mit der Innosuisse. In diesem Programm gibt es auch eine Möglichkeit, die begleiteten Recherchen des IGE in Anspruch zu nehmen (siehe Tabelle 3 unten).

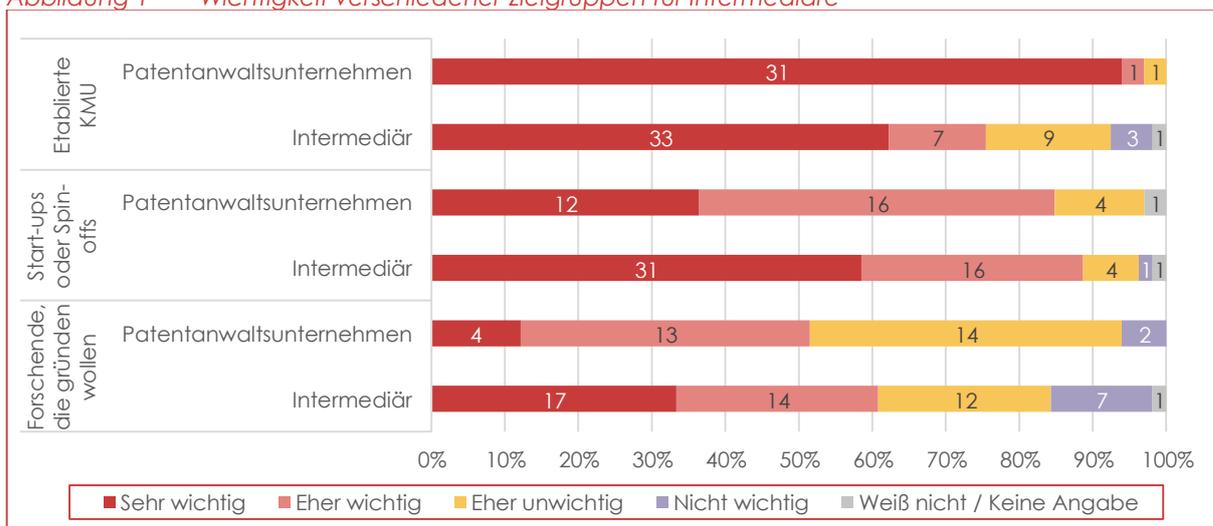
Kantonale Wirtschaftsförderstellen	Öffentlich	Informieren über die Standortvorteile ihres Kantons und unterstützen die kantonale Wirtschaft.
Euresearch	Öffentlich	Informiert, berät und vernetzt Forschende (u.a. mit Unternehmen) in der Schweiz vor allem im Hinblick auf die Teilnahme an Innovationsfördermaßnahmen der EU.
Technoparks	Öffentlich	Zielen auf Jungunternehmertum, Innovation sowie Wissens- und Technologietransfer in der Schweiz.
Regionale Innovationssysteme	Öffentlich	Eingerichtet im Rahmen der NRP; Mehrwert im Zugang zu KMU mit Innovationsanliegen.
TTO und KMU-Zentren	Öffentlich	Technologietransferstellen der Forschungseinrichtungen des Bundes, der Universitäten und Fachhochschulen.
Wirtschafts- und Branchenverbände und IHKS	Privat	Klassische Interessensvertretungen, gebündelt u.a. über Economiesuisse und den Schweizer Gewerbeverband.
Marken- und PatentanwältInnen	Privat	Klassische IP-Intermediäre.

Quelle: Desk Research.

Verschiedene Intermediäre bedienen verschiedene Arten von KMU

Die folgende Abbildung 1 zeigt, dass sich die Bedeutung verschiedener Arten von KMU für allgemeine Intermediäre von der Bedeutung für Patentanwaltsunternehmen unterscheidet: Letztere fokussieren eher auf etablierte KMUs, weniger auf Start-ups und Spin-offs sowie Forschende mit Gründungsinteresse.

Abbildung 1 Wichtigkeit verschiedener Zielgruppen für Intermediäre



Quelle: Befragung Technopolis. Lesehilfe: Die jeweiligen Prozentwerte finden sich auf der Skala unten; die absoluten Nennungen auf den Balken.

Die Bedeutung verschiedener Typen von KMU unterscheidet sich auch erheblich für die verschiedenen Typen von allgemeinen Intermediären, wenn man diese weiter aufschlüsselt (siehe

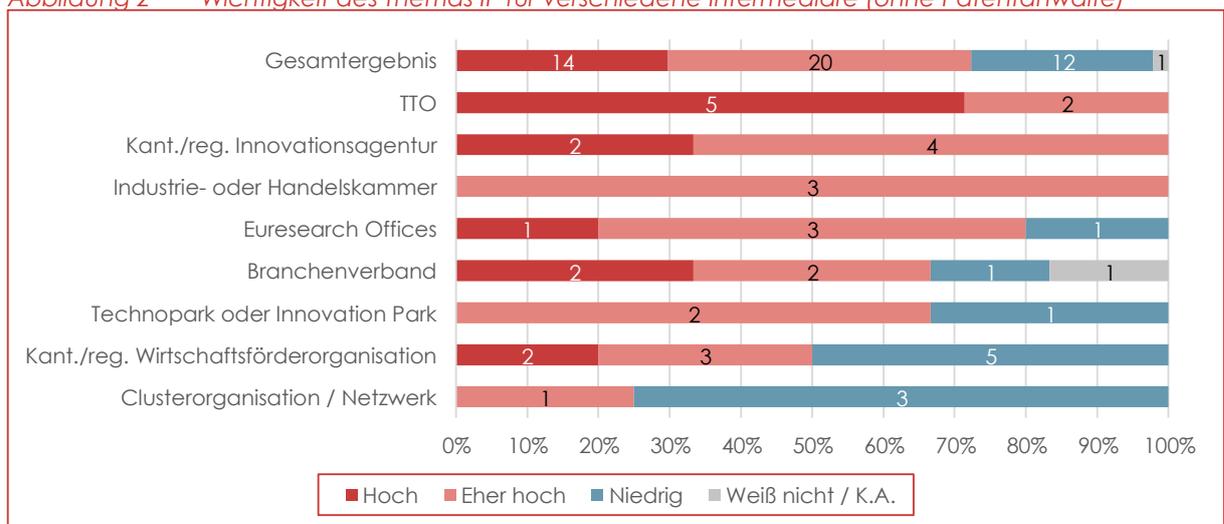
Abbildung 31 im Anhang, bei einigen Kategorien sind die absoluten Nennungen sehr gering, so dass die Ergebnisse nur vorsichtig verallgemeinert werden sollten):

- **Etablierte KMU** sind besonders wichtig für (d.h. sehr wichtig für ca. 85% der Antwortenden) IHKs, Patentanwaltsunternehmen, kantonale/regionale Wirtschaftsförderorganisationen und kantonale/regionale Innovationsagenturen sowie für Branchenverbände. Sie sind weniger wichtig für TTOs und Techno- sowie Innovationsparks.
- **Start-ups bzw. Spin-offs** sind besonders wichtig für kantonale/regionale Wirtschaftsförderorganisationen und kantonale/regionale Innovationsagenturen, TTOs, aber auch Techno- und Innovationsparks. Sie sind für Patentanwaltsunternehmen häufiger nur „eher“ wichtig, und spielen kaum eine Rolle für IHKs.
- **Forschende mit Gründungsinteresse** sind besonders wichtig für TTOs, eher wichtig für Techno- und Innovationsparks, spielen aber auch für die antwortenden kantonalen/regionalen Wirtschaftsförderorganisationen und derartige Innovationsagenturen sowie Euresearch Offices eine gewisse Rolle.

Hohe Bedeutung des Themas für KMU-Intermediäre bei wenigen Anfragen

Neben Patentanwaltsunternehmen, für die das Thema IP immer wichtig ist, messen die meisten der befragten allgemeinen KMU-Intermediäre dem Thema IP eine hohe oder sehr hohe Bedeutung zu: das betrifft nicht nur Technologietransferstellen, sondern auch die regionalen Innovationsagenturen, IHKs, sowie viele der Euresearch Offices sowie der Branchenverbände und Technoparks/Innovationsparks. Bei den kantonalen bzw. regionalen Wirtschaftsförderorganisationen und Clusterorganisationen oder Netzwerken ist das Bild heterogener und die Bedeutung des Themas weniger hoch. Dabei wird der Befragung aber ein impliziter Bias zugrunde liegen, denn die Annahme liegt nahe, dass sich eher die Organisationen an der Befragung beteiligt haben, denen das Thema wichtig ist. Wir vermuten daher, dass sich die Intermediärsgruppen der Wirtschaftsförderorganisationen, der Clusterorganisationen und Netzwerke sowie z.T. auch der Branchenverbände und IHKs deswegen weniger beteiligt haben – das auch auf Grundlage unserer Erfahrung bei der Interviewansprache: diese Arten von Organisationen waren nur in wenigen Fällen bereit zu einem Interview zum Thema IP. Wenn es dazu Begründungen gab, dann wiesen diese auf die geringe Bedeutung des Themas für die Organisation hin.

Abbildung 2 Wichtigkeit des Themas IP für verschiedene Intermediäre (ohne Patentanwälte)

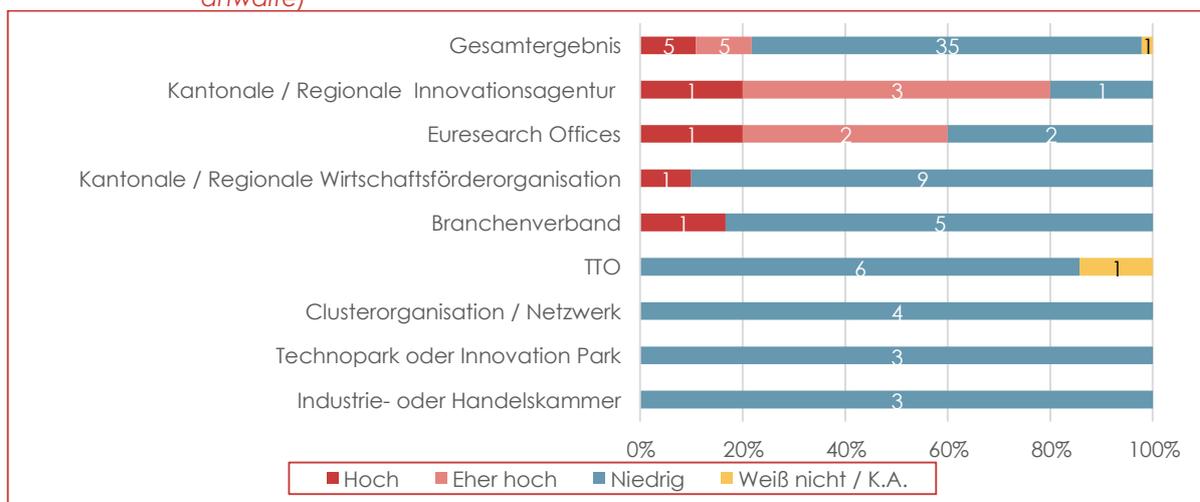


Quelle: Befragung Technopolis.

Die Befragung der allgemeinen Intermediäre zeigt weiterhin, dass die meisten das Thema zwar als wichtig einschätzen, in der Praxis Anfragen zu diesem Thema aber vor allem bei den kantonalen oder regionalen Innovationsagenturen anfallen sowie teilweise bei den Euresearch Offices. Bei den anderen befragten Intermediären ist das Aufkommen von derartigen Anfragen niedrig (vgl. die folgende Abbildung 3). Wir interpretieren diesen Befund wie folgt:

- Zunächst ist für diejenigen Intermediäre, die sich auf das Thema „Innovation“ spezialisiert haben, das Thema IP auch wichtiger und wird häufiger nachgefragt. Das trifft auf die kantonalen/regionalen Innovationsagenturen zu, aber auch auf die Euresearch Offices. Auch bei der Innosuisse, die nicht befragt werden konnte, ist das Thema IP auf der Homepage und in Kooperation mit dem IGE gut verankert. Aus der Reihe fallen nur die TTOs, bei denen die Vermutung nahe liegt, dass sie diese Frage eher so verstanden haben, als ginge es hier um externe Anfragen.¹⁰ Aus den Interviews mit den TTOs geht hervor, dass diese auch für Anfragen zum Thema IP zur Verfügung stehen und das Thema hohe Bedeutung im Umgang mit ihren Forschenden und Gründungsinteressierten hat.
- Darüber hinaus interpretieren wir die Ergebnisse so, dass Anfragen zum Thema IP an den richtigen Stellen anfallen: bei einigen Intermediären also mit hoher oder sehr hoher Häufigkeit, bei den anderen mit niedrigerer Intensität. Dazu muss auch bedacht werden, dass die Patentanwaltschaft sowie das IGE selbst (siehe dazu Abschnitt A.1 unten) zum Thema IP angefragt werden, aber im Rahmen dieser Befragung, die sich nicht an diese speziellen Intermediäre gerichtet hat, nicht zu den RespondentInnen gezählt wurden.

Abbildung 3 Häufigkeit von Anfragen zum Thema IP bei verschiedenen Intermediären (ohne Patentanwälte)



Quelle: Befragung Technopolis.

2.2.1 Wichtige öffentliche Intermediäre im schweizerischen Innovationssystem und IP

Im Folgenden stellen wir die in der Tabelle 2 gelisteten Intermediäre im Detail vor.

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum (IGE)

¹⁰ Die Frage lautete „Wie wichtig ist das Thema IP für Ihre Organisation?“, die Antwortkategorien waren beschrieben mit „Bedeutung des Themas für unsere Organisation“ sowie „Häufigkeit von Anfragen von KMU in Bezug zu IP an unsere Organisation“, wobei KMU definiert waren als „etablierte Unternehmen“, „Start-ups/Spin-offs“ oder „Forschende“.

Das IGE mit Sitz in Bern versteht sich als die zentrale Anlaufstelle des Bundes für alle Fragen zu Patenten, Marken, geografischen Herkunftsbezeichnungen, Designschutz und Urheberrecht und informiert in vielfältiger Weise Privatpersonen und Unternehmen über das Thema IP. Es verfügt über eine eigene Rechtspersönlichkeit und ist vom Bundeshaushalt unabhängig. Laut Jahresbericht 2018/2019 finanziert sich das Institut im Wesentlichen durch Gebühreneinnahmen, zu einem kleineren Teil auch durch Dienstleistungseinnahmen. Aufgaben laut Bundesgesetz über Statut¹¹ und Aufgaben des Eidgenössischen Instituts für geistiges Eigentum aus dem Jahr 1995 sind:

- Das IGE prüft, erteilt und verwaltet Schutzrechte.
- Das IGE recherchiert und informiert über geistiges Eigentum.
- Das IGE beaufsichtigt die Verwertungsgesellschaften.
- Das IGE ist die „Anwaltskanzlei des Bundes“ für geistiges Eigentum (berät also den Bundesrat und das Parlament in allen Fragen des geistigen Eigentums).

Darüber hinaus vertritt das IGE die Schweiz bei internationalen Organisationen wie der WIPO. Besonders durch diese internationale Vertretung, aber auch durch die Funktion als „Anwaltskanzlei des Bundes“ nimmt das Institut auch Aufgaben wahr, die zumeist über Kompetenzen von Patent- und Markenämtern in anderen europäischen Ländern hinausgehen.

Ein weiterer Unterschied zu vielen anderen europäischen Ländern besteht in der Tatsache, dass das IGE bisher keine Vollprüfung von Patentanmeldungen durchführt. Erfindungen werden also nicht auf Neuheit und erfinderische Höhe geprüft. Allerdings fiel die Durchführung dieser Studie zusammen mit einer verstärkten Auseinandersetzung mit der Frage, ob eine solche Vollprüfung auch in der Schweiz (wieder) eingeführt werden sollte. So hat im März 2019 ein Ständerat eine Motion „Für ein zeitgemässes Schweizer Patent“ eingereicht, in dessen Folge das IGE als zuständige Fachstelle des Bundes einen Vorentwurf und erläuternden Bericht zur Revision des Patentgesetzes erarbeitet. Diese Arbeiten wurden z.T. zeitgleich zu unseren Arbeiten an dieser Studie unternommen.

Die Aktivitäten des IGE lassen sich grundsätzlich in den hoheitlichen Bereich und den freien Dienstleistungsbereich zuordnen. Unter den Aktivitäten im hoheitlichen Bereich sind auch einige IP-Unterstützungsdienstleistungen für KMU wie z.B. die begleitete Patentrecherche, auf die wir später in größerem Detail eingehen (siehe Tabelle 4 unten). Diese fallen vor allem in den Bereich Information, Recherche oder teilweise auch Vernetzung. Die freien Dienstleistungen werden zu Marktpreisen angeboten und vor allem unter „IP Search“ vermarktet.¹² Diese freien Dienstleistungen standen nicht im Fokus dieser Untersuchung.

Innosuisse (vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI)

Die Innovationsförderagentur Innosuisse – bis Ende 2017 Kommission für Technologie und Innovation (KTI) – unterstützt wissenschaftsbasierte Innovationen im Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft und ist heute eine öffentlich-rechtliche Anstalt mit eigenem Budget. Die Kernaufgabe ist die Projektförderung, die allen Disziplinen und Innovationsfeldern offensteht und sich maßgeblich dadurch auszeichnet, dass in kollaborativen Forschungsprojekten zwischen Forschungsinstitutionen und Umsetzungspartnern aus der Wirtschaft Fördermittel ausschließlich ersteren zugutekommen.¹³ Die Umsetzungspartner müssen sich zur Hälfte mit einem eigenen Be-

¹¹ Siehe <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19950083/index.html>

¹² Siehe <https://www.ige.ch/de/ip-search.html>.

¹³ SBFI (2020), S. 45.

trag in Form von Eigenleistungen und einem Cash-Beitrag beteiligen. Andere Arten von Innosuisse-Fördermaßnahmen umfassen Innovationsprojekte ohne Umsetzungspartner z.B. für Machbarkeitsstudien, Prototypen oder Versuchsanlagen. Für KMU gibt es außerdem Förderungen für kleinere Vorstudien in Form von Innovationschecks. Laut aktueller BFI-Botschaft spielt im Zielsystem der Innosuisse auch das Thema „geistiges Eigentum“ eine Rolle:

„Wirkungsziel ist, dass Unternehmen (v. a. KMU) vermehrt in F+E investieren, Hürden bei der Entwicklung neuer Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen überwinden, ihr geistiges Eigentum in adäquater Weise vor der Konkurrenz schützen, Entwicklungen erfolgreich auf den Markt bringen, ihre (internationale) Wettbewerbsposition festigen, ihren Umsatz erhöhen oder ihre Kosten reduzieren und damit allgemein volkswirtschaftlichen Nutzen stiften.“¹⁴

Für den Start-up-Bereich bietet Innosuisse die Programme Start-up Training und Start-up Coaching, wobei es hier auch dezidierte IP-Coaches gibt. Andere KMU-spezifische Maßnahmen sind z.B. die Nationalen Thematischen Netzwerke (NTN) und auch thematische Fachveranstaltungen oder z.B. das Enterprise Europe Network. Die Innosuisse hat in den letzten Jahren außerdem ein Netz von Innosuisse InnovationsmentorInnen etabliert, das sich dezidiert an KMU richtet, die an einer Produkt-, Prozess- oder Dienstleistungsinnovation arbeiten oder eine solche planen und die als regionale Kontaktstellen aufgestellt sind (siehe die folgende Box 1).

Box 1 Die Innosuisse InnovationsmentorInnen

Die InnovationsmentorInnen der Innosuisse – gerichtete an Schweizer KMU mit weniger als 250 VZÄ, die für Ihre Arbeit an einer Produkt-, Prozess oder Dienstleistungsinnovation einen Forschungspartner wie z.B. eine Universität oder Fachhochschule suchen – stehen z.B. für folgende Fragen als Ansprechpersonen vor Ort zur Verfügung:

- Unser KMU hat eine innovative Idee für eine Produkt- Prozess- oder Dienstleistungsinnovation, wie geht es nun weiter?
- Kann unser KMU überhaupt eine Förderung bei Innosuisse beantragen?
- Wann hat mein Projekt eine Chance auf eine Förderung von Innosuisse?
- Welche Forschungsinstitution ist der beste Partner für mein Innovationsvorhaben?
- Wie verfasse ich einen Projektantrag für Innosuisse oder für eine andere Förderstelle (z.B. auch für internationale Förderprogramme, an denen sich die Schweiz beteiligt)?
- Wie finde ich mich auf vertraglicher Ebene mit meinen Projektpartnern?
- Wie regle ich die Patentangelegenheiten mit meinem Vertragspartner?
- Wie überarbeite ich einen Förderantrag z.B. für ein Innosuisse-Projekt, wenn wir bisher nicht erfolgreich waren?

Die MentorInnen bieten – als kostenloses Angebot – Wissen über die schweizerische Förderlandschaft und können verschiedene Förderinstrumente aufzeigen. Sie sollen außerdem den Zugang zu Technologie und Forschung erleichtern.

Die derzeit 18 MentorInnen teilen sich auf die Regionen „North-Western Switzerland“ (abgedeckt von 12 MentorInnen), „Zurich Region“ (13), „Eastern Switzerland“ (10), „Central Switzerland“ (12), „Ticino“ (7), „Espace Central Plateau (midlands)“ (12) und „Lake Geneva Region“ (8) auf und sind dort vielfach bei den Organisationen der Regionalen Innovationssysteme

¹⁴ Vgl. Bundesrat (2020): Botschaft zur Förderung von Bildung, Forschung und Innovation in den Jahren 2021–2024 S. 129.

untergebracht, z.B. beim Hightech Zentrum Aargau, Alliance-TT oder Fondazione Agire. Alle MentorInnen sprechen Deutsch, Englisch und Französisch, viele auch Italienisch oder Spanisch. Die meisten der MentorInnen verbinden einen wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrund mit Expertise in den Bereichen Ingenieurwissenschaften, Energie oder Digitalisierung.

Eine vor Kurzem von der Innosuisse zu Gesuchseingängen und internen Abläufen beauftragte Studie zeigte für die MentorInnen auf, dass Forschungs- und Umsetzungspartner, die Erfahrung mit dem Angebot hatten, dieses grundsätzlich als nützlich angesehen haben, wenngleich nicht alle der Befragten das Angebot kannten.

Quelle: Desk Research und Interviews¹⁵.

Unter den Angeboten der Innosuisse findet sich keines, das dezidiert nur auf das Thema geistiges Eigentum abzielt. Besonders im Angebot für die Start-ups, und hier vor allem im Start-up Coaching, gibt es aber eine starke IP-Komponente (siehe Abschnitt A.2). Bei den anderen KMU-Förderprogrammen zeigt sich eine enge Verschränkung der Aktivitäten mit den Angeboten der begleiteten Patentrecherche und der begleiteten Patentumfeldrecherche des IGE (siehe die folgende Tabelle). Einschränkend muss dabei bedacht werden, dass sich die Angebote der Innosuisse oftmals an wissenschaftsnahen, technologiebasierten Unternehmen richten, wenngleich der Bund in seiner Zielsetzung 2018-2020 auch vermehrt nicht-technologische Innovation fördern möchte.¹⁶

Tabelle 3 Verschränkung zwischen Innosuisse-Fördermaßnahmen und Angeboten des IGE

Förderangebot Innosuisse	Voraussetzungen	Mögliche Angebote des IGE (siehe dazu auch Tabelle 4 unten)
Innovationscheck	Bewilligtes Gesuch	<ul style="list-style-type: none"> • Begleitete Patentrecherche • Begleitete Patentumfeldanalyse
Innovationsmentoring	Bewilligtes Gesuch	
Innovationsprojekt	Gesuch in Erarbeitung	
Start-up Coaching	Bewilligtes Gesuch	
BRIDGE Proof of Concept	Antrag in Erarbeitung	

Quelle: Homepage der Innosuisse¹⁷.

Damit steht das Angebot der begleiteten Patentrecherche allen Unternehmen und Forschenden offen, die in den verschiedenen themenoffenen Innosuisse-Programmen gefördert werden. Nur für das thematische Programme Energie / SCCER ist das derzeit nicht der Fall¹⁸. In

¹⁵ Siehe <https://www.innosuisse.ch/inno/de/home/be-connected/mentoring.html>; sowie Liste von MentorInnen unter https://www.innosuisse.ch/dam/inno/de/dokumente/be-connected/Innovationsmentoring/mentoring-liste.xlsx.download.xlsx/Kontaktliste_Mentoren_2019_E_Stand%2020200316_online.xlsx. Vgl. außerdem Schwenkel; Ramsden; Duarte (2019): Innovationsprojekte der Innosuisse: Gründe für die Entwicklung von Gesuchseingängen und Beurteilung von Abläufen. Abgerufen via https://www.innosuisse.ch/dam/inno/de/dokumente/Wirkungsanalyse/Innovations%20projekte.pdf.download.pdf/08b_Gesuchseingang_Innosuisse.pdf.

¹⁶ Bundesrat (2017): Strategische Ziele des Bundesrates für die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (Innosuisse) 2018–2020. Abgerufen über <https://www.innosuisse.ch/dam/inno/de/dokumente/ueberuns/d.pdf.download.pdf/d.pdf>, S.7949.

¹⁷ Vgl. <https://www.innosuisse.ch/inno/de/home/start-your-innovation-project/IGE-Patentrecherchen.html>.

¹⁸ Das Programm wurde im November 2018 evaluiert. In der Evaluation, in der auch Unternehmen im Rahmen einer Fokusgruppe befragt wurden, spielten Fragen nach dem geistigen Eigentum keine Rolle. Das lässt darauf schließen, dass es in diesem Themenfeld keine größeren Probleme – auch aus Sicht der Unternehmen – zu geben scheint. Die

unserer Studie haben wir außerdem die Erfahrung gemacht, dass das Thema IP für die nationalen thematischen Netzwerke (NTN) keine große Rolle spielt – darauf wiesen sowohl die Reaktion der Netzwerk auf Interviewanfragen und die Befragung hin.

Venturelabs

Venturelabs wurde im Jahr 2004 als „National Entrepreneurial Training initiative“ gestartet, damals mandatiert von Innosuisse an das Institut für Jungunternehmen (IFJ). Heute bietet Venturelabs Kurse, Trainings und Workshops im Bereich Entrepreneurship an, teilweise auch in Programmform und mitunter staatlich gefördert. Nach eigenen Angaben hat Venturelabs in den letzten 15 Jahren 1.000 Start-ups und über 40.000 Menschen im Start-up Ökosystem begleitet. Die Aktivitäten sind auf den Hightechbereich und Life Sciences konzentriert. Die Begleitung erfolgt über ein Portfolio von Maßnahmen – von der Idee bis in die Wachstumsphase. Venturelabs will dabei erfolgreiche Start-ups, die in den verschiedenen Phasen begleitet wurden, auch zum Training der nächsten Generation von Unternehmen gewinnen. Das Thema IP ist dabei in allen Programmen ein wichtiger Aspekt. Venturelabs kooperiert u.a. mit der Innosuisse im Bereich von Start-up-Training und auch mit dem IGE bei Veranstaltungen und Workshops.

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Das Staatssekretariat für Wirtschaft – SECO – ist nach eigenen Angaben das Kompetenzzentrum des Bundes für Wirtschaftspolitik und setzt sich für nachhaltiges Wirtschaftswachstum ein. Weitere Ziele sind das Pflegen einer Wettbewerbsordnung, die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz, Verbesserung der Zugänge zu ausländischen Märkten, aber auch die Förderung der europäischen Integration. Dabei verfolgt das SECO auch einige relevante Aktivitäten für KMU – einerseits Maßnahmen zur Reduktion von administrativen Belastungen, andererseits aber auch durch die Pflege des KMU-Rates¹⁹ sowie des KMU-Portals für kleinere und mittlere Unternehmen.²⁰ Auf letzterem wird auch das Thema geistiges Eigentum behandelt – z.B. bei Informationen zu Gründungen oder zum Management eines erfolgreichen Unternehmens. Auch das IGE und IGE-Angebote werden beworben und referenziert.²¹

Schweizerischer Innovationsparks – Switzerland Innovation

Im schweizerischen Innovationspark sollen private Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen in der Schweiz gesichert und ausgebaut werden, indem fertig erschlossene Grundstücke und Geschossflächen im Umfeld bestehender Hochschulen und Unternehmen bereitgestellt und ein ausreichendes Ausbaupotenzial angeboten wird, wobei der Bund maßgeblich die Vorbereitung durch Bürgschaften und Landabgaben unterstützt hat. Die Stiftung Swiss Innovation Park – von Privaten gegründet – hilft dabei als Dachorganisation, die Schweiz im internationalen Standortwettbewerb zu positionieren. Sie trägt zur Koordination und Vernetzung zwischen den einzelnen Standorten sowie mit weiteren Akteuren der Standort- und Innovationsförderung bei.²²

Frage danach, in wie weit auch für die hier geförderten Unternehmen und Forschenden Zugang zu den Angeboten des IGE wichtig wäre, wurde aber auch nicht gestellt. Vgl. Econcept, Technopolis (2018): Externe Evaluation der Energieforschung (EF) des Bundesamtes für Energie (BFE).

¹⁹ https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Standortfoerderung/KMU-Politik/KMU-Forum_KMU-Test.html.

²⁰ <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home.html>.

²¹ Wenngleich nicht alle Links gepflegt scheinen, z.B. die Verknüpfung zum Leitfaden für Innovative und Kreative: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen/kmu-betreiben/geistiges-eigentum/leitfaden.html>.

²² Siehe dazu <https://www.sbf.admin.ch/sbf/de/home/forschung-und-innovation/forschung-und-innovation-in-der-schweiz/schweizerischer-innovationspark.html>; aber auch <https://www.switzerland-innovation.com/de/ueber-uns>.

Nach dem Start des Programms 2015/2016 bestehen in diesem Setting unter der Marke „Switzerland Innovation“ heute fünf Standorte: die zwei Hubstandorte in Zürich und Lausanne im Umfeld der ETHs sowie drei Netzwerkstandorte im Aargau, der Nordwestschweiz sowie in Biel. Dabei bilden die Standorte jeweilige Ökosysteme, in denen jeweils schweizerische als auch ausländische Unternehmen angesiedelt sind und die stark auf die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Hochschulen bzw. Universitäten setzen.

Daneben unterscheiden sich die einzelnen Standorte nach Anzahl der Unternehmen, Zusammensetzung, aber nach auch den jeweils angebotenen Unterstützungsmöglichkeiten für die Betriebe. Ein wichtiger, erklärender Erfolgsfaktor ist dabei z.B. das Alter (den Park in Lausanne gibt es z.B. bereits seit 20 Jahren). Seit 2019 ist Switzerland Innovation ein Partner des IGE. Die in den Parks ansässigen Start-ups können die begleiteten Patentrecherchen nutzen und die Angebote werden parkintern beworben.

Abbildung 4 Standorte schweizerischer Innovationsparks



Quelle: Switzerland Innovation.

2.2.2 Öffentliche Intermediäre an der Schnittstelle zum europäischen und regionalen Innovationssystem im weiteren Sinne

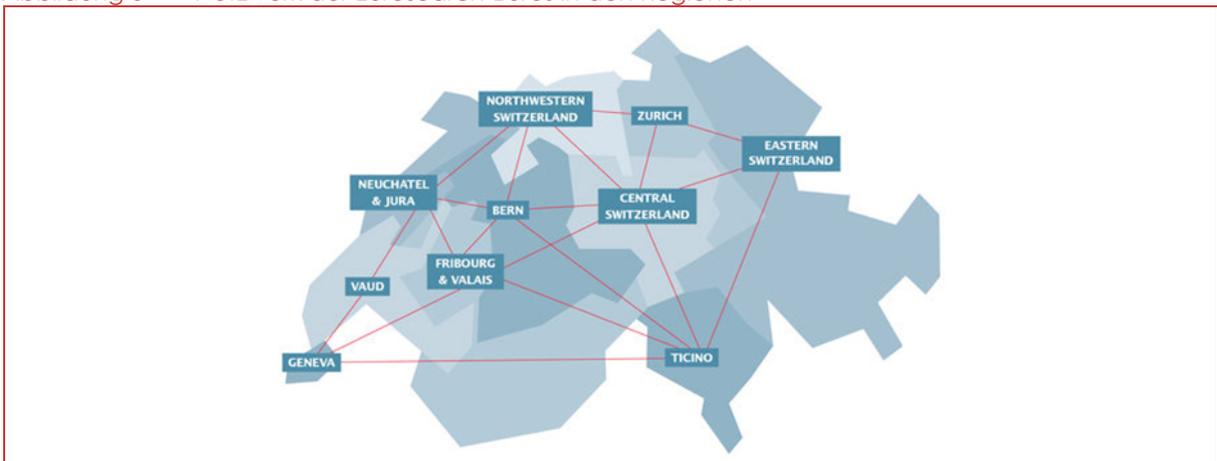
Euresearch

Euresearch wurde vom Bund als Non-Profit-Organisation eingerichtet und besteht aus einem Network Office in Bern und kantonalen Offices in den Schweizer Kantonen. Die Hauptaufgabe besteht darin, Forschende in der Schweiz (oder solche, die in die Schweiz kommen) im Kontext von EU-Förderungen zu informieren, zu beraten und zu vernetzen. Die Ziele sind insgesamt:

- „to facilitate a high Swiss participation in the EU Framework Programme for Research and Innovation in accordance with the national Research, Development and Innovation (RDI) policy, either directly via the Euresearch Network or indirectly via intermediaries
- to ensure excellent proposals by focusing on the researchers with the highest potential“²³

Dabei sind die „Company Adviser“ von Euresearch wichtige Intermediäre zwischen KMU und den europäischen Forschungsprogrammen und übernehmen in dieser Funktion auch die Bewerbung und Antragsunterstützung der Programme bei den KMU in den jeweiligen Regionen. IP ist dabei insofern relevant, als die IP-Situation in den Anträgen bzw. spätestens in der Konsortialvereinbarung dargestellt werden muss bzw. geklärt werden muss.

Abbildung 5 Netzwerk der Euresearch-Büros in den Regionen



Quelle: www.euresearch.ch.

Technoparks²⁴

Die Schweizer Technoparks bestehen unterschiedlich lange – der Zürcher z.B. seit 1993 – und sind Orte der Begegnung für Unternehmen und Start-ups, aber keine klassischen Inkubatoren. Die Technoparks sind jeweils eigenständig und unterscheiden sich mitunter erheblich. Der Technopark in Zürich ist mit 250 Unternehmen einer der größeren, andere beherbergen 10-30 Unternehmen. Unternehmen müssen aber nicht Start-ups sein: das trifft in Zürich z.B. nur auf einen Drittel der Unternehmen zu.

Die Technoparks sind über die TECHNOPARK®-Allianz verbunden, die sich als Institution für Jungunternehmertum, Innovation sowie Wissens- und Technologietransfer in der Schweiz mit folgender Mission sieht:

„Unsere Intention ist, mit unserer langjährigen Erfahrung, wirtschaftlicher Vernetzung und akademischen Verbundenheit, Hand in Hand mit den Jungunternehmern und Jungunternehmerinnen wirtschaftliches Wachstum zu generieren und eine nachhaltige Existenz aufzubauen. Die entwickelten Strategien sind wirtschaftlich, effizient, langlebig

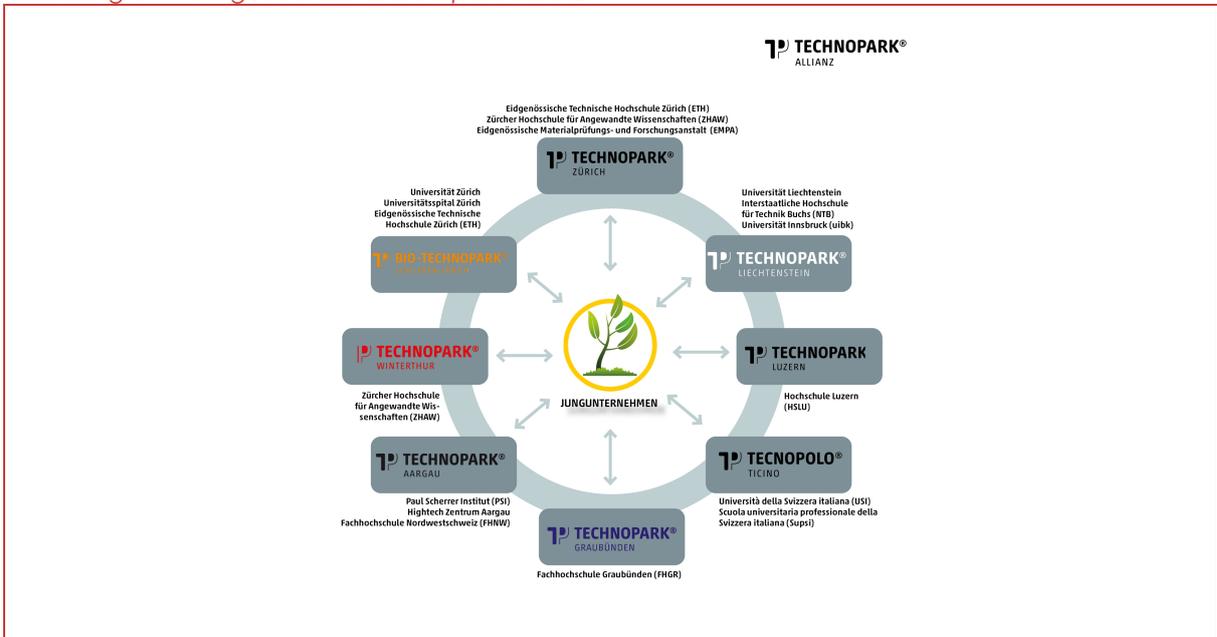
²³ Vgl. <https://www.euresearch.ch/en/about-euresearch/>.

²⁴ Darstellung basiert im Wesentlichen auf der Homepage der Technopark-Allianz (<https://www.technopark.ch/technopark-allianz/>) sowie auf Interviews mit einzelnen Parks.

sowie flexibel und ermöglichen Jungunternehmen/innen schnell und sicher auf Markt- und Kundenbedürfnisse eingehen zu können.“²⁵

Technoparks bestehen u.a. in Zürich, Luzern, Aargau, Schlieren, Tessin, Winterthur, Liechtenstein und Graubünden und in Kooperation mit Hochschulen (siehe die folgende Abbildung).

Abbildung 6 Mitglieder der Technopark-Allianz



Quelle: <https://www.technopark.ch/technopark-allianz/>.

Auch die Dienstleistungslandschaft innerhalb der Technoparks unterscheidet sich. Einige Technoparks kooperieren mit dem IGE hinsichtlich der begleiteten Patentrecherche. Vereinzelt gibt es auch z.B. eine in-house Patent- oder Markenadvokatin oder dementsprechende Angebote werden vermittelt.

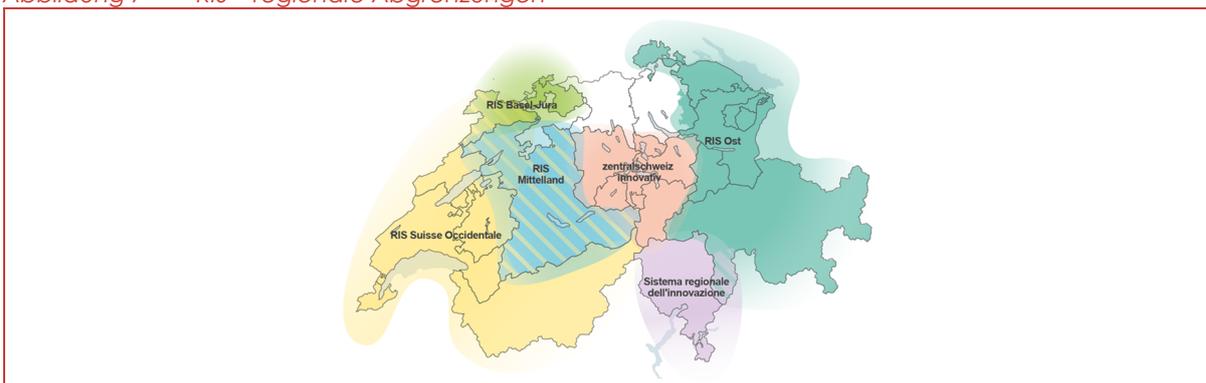
Die regionalen Innovationssysteme (RIS)

Die regionalen Innovationssysteme wurden vom SECO im Rahmen der neuen Regionalpolitik eingerichtet, um Strukturwandel und die Wettbewerbsfähigkeit der Regionen u.a. durch die Unterstützung im Wissenstransfer und durch Innovationsförderung zu unterstützen. Die Hauptaktivitäten sind dabei Informationen, Coaching, Vernetzung und Infrastruktur. Dabei können die einzelnen RIS eigene Schwerpunkte in den folgenden Bereichen setzen:

1. in der Koordination der Innovationsförderaktivitäten innerhalb des RIS- Perimeters,
2. in der Organisation und Ausrichtung von Informationsanlässen zum Thema Innovation für Start-up Unternehmen und KMU in den RIS-Regionen,
3. in der Organisation von Vernetzungsaktivitäten (Branchenanlässe, Start-up Pitches, Vernetzung von KapitalgeberInnen und Hochschulen mit KMU und Start- Up-Unternehmungen),
4. in der Vermittlung einzelner Unternehmen zur richtigen Innovationsförderstelle (inkl. Hochschulen und Förderstellen des Bundes).

²⁵ Ebd.

Abbildung 7 RIS – regionale Abgrenzungen



Quelle: SECO.

Operativ sind die RIS-Organisationen auch deswegen wichtig, weil sie Unternehmen zur richtigen Innovationsförderstelle beziehungsweise Innovationsförderschiene leiten im Sinne eines regional angesiedelten, niederschweligen "point-of-entry"²⁶. Dies gilt sowohl für den Zugang zu technologieorientierter und betriebswirtschaftlicher Beratung, wie auch hinsichtlich der Teilnahme an Netzwerk- und Informationsveranstaltungen in der Region. Die RIS selbst beschreiben ihren Mehrwert ebenfalls im direkten Zugang zu innovativen KMU in den jeweiligen Kantonen. Die einzelnen RIS koordinieren sich auf Bundesebene.

Besonders das Hightechzentrum Aargau (RIS Ost) sowie das ITZ (Zentralschweiz Innovativ) haben einen Schwerpunkt auf das Thema IP – vor allem Patente und Patentanmeldungen – gelegt. In der Westschweiz sind die Aktivitäten eher integrativ, in Basel wird eher Event- und Networking betrieben. Bei Agire im Tessin fokussiert man wiederum stärker auf die Themen Start-ups und IP.

Die Evaluation der RIS kam 2018 zu folgendem Ergebnis in Bezug auf Stärke, Schwächen und Chancen (Auszug):²⁷

- Stärken:
 - Aktivitäten in den Regionen, in unmittelbarer Nähe der Zielgruppen (KMU; Start-up), oft mit bekannten Gesichtern, („no-wrong-door“ Politik)
 - Möglichkeit die Unternehmen (gerade im ländlichen Raum) gezielt zu unterstützen, die nicht Technologieführer sind und meist noch nicht „reif“ sind für Innosuisse-Projekte
 - Bedürfnissen der unterschiedlichen Kantone wird Rechnung getragen, bottom-up Festlegung der Angebote
 - Koordination der Innovationsförderaktivitäten zwischen Akteuren im gleichen RIS-Raum
- Schwächen:
 - Unsicherheit über die längerfristige Unterstützung der RIS-Aktivitäten im Rahmen der NRP
 - Teilweise mangelnde Absprache und Kooperation zwischen den RIS und den Innosuisse-Mentoren auf regionaler Ebene

²⁶ Kägi, Wyss, Jeanrenaud (2018): Regionale Innovationssysteme (RIS) Evaluation und RIS-Konzept 2020+. Abgerufen über https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Publikationen/Dienstleistungen/Publikationen_und_Formulare/Standortforderung/studien/RIS-Evaluation.html.

²⁷ Ebd., S. 112ff.

- Fehlende Koordination der durch das SECO (NRP) respektive durch Innosuisse finanzierten Aktivitäten
- Vorgaben des Bundes an die RIS werden teilweise als unklar wahrgenommen (Kriterien für Audit, Umgang mit NRP-Perimeter)
- Chancen:
 - Verstärkung der Zusammenarbeit über die Grenzen der RIS hinweg;
 - Ergänzung der Aktivitäten zwischen forschungsnaher Innovationsförderung (Innosuisse) und Förderung von KMU, die zwar innovativ, aber nicht zwingend forschungsnah sein müssen (RIS)

Kantonale Wirtschaftsförderstellen und regionales Standortmarketing

Die kantonalen Stellen für Wirtschaftsförderung informieren über die Standortvorteile ihres Kantons, pflegen Kontakte zu interessierten InvestorInnen, unterbreiten Ansiedlungsofferten und organisieren die Betreuung der InvestorInnen und Kundenpflege vor Ort. Die zur Verfügung stehenden Instrumente unterscheiden sich nach Kanton bzw. wirtschaftlicher Lage. In strukturschwachen Regionen (Berggebiete, ländliche Regionen oder Grenzregionen) können z.B. Fördermittel des Bundes für die Finanzierung von Investitionen, die Beschaffung von Grundstücken und Räumlichkeiten oder Personalrekrutierung und -umschulung sowie Steuererleichterungen (kantonal und in strukturschwachen Regionen ebenfalls auf Bundesebene (direkte Bundessteuer) eingesetzt werden.

Die Wirtschaftsförderungen einiger Kantone sind Mitglieder überregionaler Standortmarketing-Organisationen (Greater Geneva Berne Area, Greater Zurich Area, St.GallenBodenseeArea, Basel Area). Diese betreiben die Standortpromotion für ganze Wirtschaftsregionen und unterstützen ansiedlungswillige Unternehmen in Zusammenarbeit mit den kantonalen Wirtschaftsförderungsstellen bei der Standortevaluation. Die jeweiligen Stellen sind u.U. mit den Akteuren der Regionalen Innovationssysteme identisch. Im Allgemeinen spielt das Thema IP aber keine große Rolle.

2.2.3 Intermediäre auf dem Weg zur Unternehmensgründung: Wissens- und Technologietransferstellen und Gründungsservices

Technologietransferstellen (TTOs)

Mittlerweile bestehen an den meisten Forschungseinrichtungen des Bundes, an den kantonalen Universitäten sowie an den Fachhochschulen Technologietransferstellen oder KMU-Zentren, an denen der Technologie- und Wissenstransfer in die Wirtschaft institutionalisiert organisiert wird. Das Aktivitätenspektrum ist dabei im Vergleich zu der Studie 2008 stabil geblieben: TTOs bieten Unterstützung bei der Ausverhandlung von Forschungskollaborationsverträgen, bei rechtlichen Angelegenheiten des Technologie- und Wissenstransfers wie Lizenzverträgen und anderen Vertragsgestaltungen. Intern koordinieren sie die Anmeldung von Patenten und die Patentverwertung für die jeweilige Forschungsorganisation.

Je nach Organisationstyp und -größe unterscheiden sich die Stellen nach institutioneller Anbindung, Größe und Aktivitätsspektrum: Die beiden ETHs unterhalten eigene Abteilungen mit bis zu 20 Mitarbeitenden. Die Universitäten Zürich, Bern und Basel bündeln ihre Aktivitäten in der UNITECTRA. Einzelne Fachhochschulen haben Technologietransferstellen eingerichtet oder KMU-Zentren wie in Graubünden, die den Transfer in die Wirtschaft begleiten. Dabei zeigt sich auch, dass Technologietransfer bei den Fachhochschulen eher Aspekte wie Forschungspartnersuche, Forschungskollaborationen oder auch die Organisation von Abschlussarbeiten bei Unternehmen meint, bei Forschungseinrichtungen des Bundes eher Patentverwertung, Technologievermittlung oder Lizenzierungen. Dementsprechend unterschiedlich wird auch das

Thema IP gehandhabt – vom Auftreten als starkem Verhandlungspartner mit Verwertungsinteresse bis hin zu der unentgeltlichen Abgabe von IPR an die Unternehmenspartner.

Die TechnologietransfermanagerInnen sind in der Swiss Technology Transfer Association (SwiTT) organisiert, welche ebenfalls Beziehungen zum IGE unterhält.

2.2.4 *Klassische KMU-Intermediäre und das Thema Innovation: Wirtschafts- und Branchenverbände und IHKs*

Economiesuisse und der Schweizerische Gewerbeverband als Dachverbände

Mit Economiesuisse und dem Schweizer Gewerbeverband bestehen in der Schweiz zwei Unternehmens-Dachverbände. Economiesuisse vertritt nach eigenen Angaben rund 100.000 Unternehmen jeglicher Größe mit insgesamt 2 Millionen Beschäftigten in der Schweiz. Mitglieder sind 100 Branchenverbände, 20 kantonale Handelskammern sowie Einzelfirmen.²⁸ Der Schweizer Gewerbeverband vertritt Schweizer KMU und heute 230 Verbände und gegen 500.000 Unternehmen.²⁹ Beide Dachverbände setzen sich für optimale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen ein und betreiben politische Interessensvertretung. Die Themen „Innovation“ oder „geistiges Eigentum“ werden dabei als wichtig eingestuft, letzteres aber eher unregelmäßig behandelt und eher auf der Ebene von Gesetzesvorlagen und politischen Diskursen (z.B. in Bezug auf die Patentbox³⁰, das Urheberrecht³¹ oder die Vollprüfung von Patenten³²).

Die Swissmem - Verband der Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie

Als einschlägiger Branchenverband mit ausgeprägtem Interesse an den Themen Innovation und IP kann der Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie – Swissmem – gelten. Der Unternehmensverband vertritt die Interessen von ca. 1.000 Mitgliedsunternehmen und bietet dabei auch Beratungen u.a. zum Thema Wissens- und Technologietransfer sowie Events zum Thema „geistiges Eigentum“ an. Der Verband unterhält einen eigenen Bereich zu „Digitalisierung und Innovation“.

Unter anderem stehen Mitgliedsunternehmen die Dienstleistungen von drei Innovationscoaches zur Verfügung, die Informationen zu Fördermaßnahmen geben, als Diskussions- und Ansprechpersonen aktiv sind sowie operative Unterstützung zu folgenden Themen anbieten:

- Innovationspotenziale erkennen und konkretisieren
- Bedarf an Wissens- und Technologietransfer klären
- F&E Partner innerhalb der CH-Forschungslandschaft identifizieren
- Unterstützung bei der Formulierung von Projektanträgen für Forschungsgelder³³

Die Coaches sind aber als Sparringpartner konzipiert – weder spielt IP vordergründig eine Rolle noch können zu diesem Thema verbindliche Aussagen gemacht werden. Auch die juristische Beratung, die der Verband anbietet, beschäftigt sich nur am Rande mit dem Thema IP.

²⁸ Vgl. <https://www.economiesuisse.ch/de/mitglieder>.

²⁹ <https://www.sgv-usam.ch/%C3%BCber-den-sgv/aufgaben-und-ziele>.

³⁰ <https://www.economiesuisse.ch/de/artikel/8-punkte-programm-mit-bewaehrten-staerken-zurueck-zum-erfolg>.

³¹ <https://www.economiesuisse.ch/de/artikel/neues-urheberrecht-tritt-kraft>.

³² <https://www.economiesuisse.ch/de/artikel/parlament-fuer-eine-modernisierung-des-schweizer-patentrechts>.

³³ Vgl.: <https://www.swissmem.ch/de/produkte-dienstleistungen/beratung/innovation.html>.

2.2.5 Intermediäre zum IGE, zum EPA und zum EUIPO – Marken- und Patentanwälte

Schon in der Studie 2008 wurden die Marken- und PatentanwältInnen als wichtigste Gruppe von KMU-Intermediären im Bereich IPR beschrieben, die einen wichtigen *Eintrittspunkt* in das nationale IPR-Unterstützungssystem bilden. Diese Intermediäre übernehmen klassischerweise die Aufgabe, Patentanmeldungen auszuarbeiten und die jeweiligen Unternehmen vor dem IGE bzw. dem EPA zu vertreten. Über diese klassischen Tätigkeiten hinaus bieten Patentanwaltsunternehmen z.B. auch Recherchedienstleistungen an oder beraten hinsichtlich der Ausarbeitung einer Patentstrategie und/oder einer IP-Strategie. Die Patentanwaltschaft ist damit auch ein wichtiges Gegenüber für das IGE und kooperiert bei verschiedenen Aktivitäten. Darüber hinaus unterrichten PatentanwältInnen an Hochschulen oder Universitäten oder informieren über das Thema IP und IPR auf Events mit verschiedenen anderen KMU-Intermediären.

2.2.6 Weitere private Dienstleister für KMU im Bereich IP

Über diese privaten DienstleisterInnen gibt es in der Schweiz vereinzelt auch private Dienstleister, die sich auf das Themengebiet IP spezialisiert haben, und deren Geschäftsmodell aber nicht die Anmeldung von Patenten oder Marken oder das Vertreten von Kunden gegenüber dem IGE oder dem EPA sind. Diese DienstleisterInnen sind aktiv im Bereich IP-Management, in der Ausarbeitung einer IP-Strategie oder Unterstützung beim Matchmaking, bei Lizenzverhandlungen oder bei Forschungskollaborationen. Diese Unternehmen finanzieren sich unabhängig von formalen Schutzrechten und beanspruchen so ein dahingehend neutrales Auftreten für sich. Eine so definierte Nische scheint aber nicht von besonders vielen Unternehmen besetzt zu sein.³⁴

2.3 Interviewergebnisse und Schlussfolgerungen zur KMU-Intermediärlandschaft in der Schweiz

Die Bestandsaufnahme der KMU-Intermediärlandschaft zeigt i) gerade in den letzten 5-10 Jahren eine hohe Dynamik auf kantonaler und regionaler Ebene sowie ii) damit einhergehende Entwicklungen auch für das Thema „geistiges Eigentum“ und das IGE. Zu den neben dem IGE schon vorher für den IP-Bereich besonders relevanten Intermediären – wie der Innosuisse, den Patentanwaltsunternehmen, der Technologietransferstellen – kamen im Rahmen der neuen Regionalpolitik sowie der Etablierung der Techno- und Innovationsparks wichtige Ansprechorganisationen hinzu:

- Die Innovationsagentur des Bundes Innosuisse (vormals KTI) ist zentral für Innovationsförderung im Innovationssystem. In zahlreichen Programmen spielt das Thema IP eine Rolle, darunter z.B. in der Start-up-Förderung (siehe dazu Abschnitt A.2 unten) oder auch in der Unternehmensförderung (über Kooperationsprojekte mit Forschungspartnern). Damit ist die Innosuisse indirekt auch eine wichtige Organisation für das Thema IP und KMU in der Schweiz. Für viele Innosuisseförderungen ist heute die Möglichkeit etabliert, auch eine begleitete Patentrecherche beim IGE in Anspruch zu nehmen. Venturelabs bleibt als wichtige Start-up-Ausbildungsplattform bestehen, über die auch einschlägige Veranstaltungen organisiert werden.
- Die Technologietransferstellen des ETH-Sektors, der Universitäten und der Fachhochschulen sind wichtige Intermediäre zwischen dem IGE und den Gründungsinteressierten an den jeweiligen Forschungseinrichtungen bzw. Start-ups und Spin-offs in der Frühphase. Die Ange-

³⁴ Ein Beispiel für ein derartig unabhängiges Geschäftsmodell ist das Unternehmen „Thinksafe“: <https://www.thinksafe.ch/de/home>.

bote sind mittlerweile gut etabliert. Auch wenn sich der Arbeitsalltag der TTOs (an den verschiedenen Einrichtungen des Bundes, den kantonalen Universitäten und Fachhochschulen) voneinander unterscheidet, so bedienen sie sich für den Technologietransfer aus der Forschung in die Wirtschaft häufig ähnlicher Instrumente. Das sind vielfach Patente und/oder Lizenzvereinbarungen. TTOs informieren über das Thema IP, geben einen Überblick über entsprechende Angebote (z.B. der begleitenden Patentrecherche) und treten aber auch als Interessensvertretungen der Forschungseinrichtungen gegenüber Forschenden, GründerInnen oder Unternehmenspartnern auf.

- Patent- und MarkenanwälInnen bleiben wichtige Intermediäre für Unternehmen insgesamt und damit auch KMU und Start-ups, die oftmals den *Eintrittspunkt* in das IPR-System bilden und in dieser Funktion und in der weiteren Begleitung der Schutzrechte zentral sind.
- Der Unternehmensverband SwissMem, der Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie sowie verwandter technologieorientierter Branchen, bearbeitet das Thema „Innovation“ sowie „geistiges Eigentum“ aktiv und passiv: er stellt für Mitgliedsunternehmen einerseits Informationsangebote zur Verfügung, andererseits gibt es auch dezidierte Dienstleistungen wie die „Innovationsberatung“ oder eine juristische Beratung. Dabei hält er relevantes Fachwissen vor und tritt als Anspruchsorganisation für das IGE auf und nimmt aktiv in anderen relevanten politischen Aktivitäten teil.
- Mit der Etablierung der „Regionalen Innovationssysteme“ im Rahmen der „neuen Regionalpolitik“ des Bundes zur Förderung des Wissenstransfer und der Innovationsfähigkeit von KMU sind neue Stakeholder auch für den Bereich IP entstanden: Auch wenn die innovationspolitischen Ansätze der regionalen Konsortien sich insgesamt unterscheiden, so legen schon heute mindestens zwei der sechs RIS einen Schwerpunkt auf das Thema IP – das sind einerseits „Zentralschweiz innovativ“ sowie das RIS Ost mit dem Hightechzentrum Aargau (für näheres siehe Abschnitt A.4 unten). Beide Organisationen stehen bereits in Kooperation mit dem IGE, u.a. durch die Vermittlung und/oder Durchführung der begleiteten Patentrecherche (teilweise beim jeweiligen Partner). Ähnliches gilt für die innerhalb dieser RIS aufgestellten KMU-Zentren wie z.B. der EPFL oder der FH Graubünden. Der wichtigste Mehrwert der RIS im Vergleich zu anderen KMU-Intermediären ist ein guter Zugang zu innovativen KMU in den jeweiligen Regionen.
- Mit den Technoparks sowie den Innovationsparks wurden vor-Ort Ökosysteme etabliert, die das Aufeinandertreffen von Unternehmen und Personen institutionalisieren sollen: In Technoparks sollen sich v.a. Start-ups austauschen und begegnen sowie serviert werden. In den fünf Innovationsparks sollen Forschungskollaborationen zwischen Unternehmen und Hochschulen lanciert werden, darunter z.B. auch internationale Großunternehmen. Mit einigen der Parks gibt es Kooperationen seitens des IGEs, in manchen Fällen werden auch in-house IP-Dienstleistungen z.B. durch Patent- oder Markenanwaltsunternehmen geboten.
- Im Bereich der internationalen Zusammenarbeit beteiligt sich der Bund weiterhin am Aufbau des europäischen Forschungs- und Innovationsraums durch die Mitwirkung der Schweiz in den europäischen Programmen und Organisationen im Bereich der Forschung und der technologischen Entwicklung. Wichtige Akteure in dem Bereich sind die EURResearch-Stellen, bei denen es auch die Company Adviser gibt, die spezifisch auf KMU zugehen.

Intermediäre wie die Nationalen Thematischen Netzwerke, ausgewählte Cluster, oder auch IHKs, andere Branchenverbände oder Wirtschaftsförderer legen insgesamt keinen starken Fokus auf das Thema IP. Das trifft auch auf die EURResearch-Stellen zu. Das bedeutet aber nicht, dass sie das Thema für unwichtig halten (vgl. dazu Abbildung 2), sondern erklärt sich eher dadurch, dass sie derartige Anfragen nur selten erreichen (vgl. Abbildung 3) bzw. sie das Thema – so z.B. einige qualitative Aussagen – beim IGE und anderen Intermediären bereits gut abgedeckt sehen.

3 Überblick über bestehende IP-Unterstützungsdienstleistungen in der Schweiz und deren Performance

Zusammenfassung der Ergebnisse

Auch wenn die Landschaft von Fördermaßnahmen und -initiativen sowie Dienstleistungen insgesamt auf Eben des Bundes und der Kantone sehr vielfältig ist, gibt es nur einige, für die das Thema IP zentral oder zumindest sehr wichtig ist.

Auf nationaler Ebene werden die wichtigsten Dienstleistungen vom IGE selbst angeboten. Dabei handelt es sich um die Informationsangebote durch das Contact Center, die begleitete Patentrecherchen, Weiterbildungsangebote sowie das IP-Beratungsnetzwerk. Auch bei der Innosuisse (vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI) gibt es mit den Programmen Start-up Training, Start-up Coaching und auch Venturelab (mittlerweile eigenständig) Angebote, bei denen das Thema IP eine Rolle spielt. Komplementäre Angebote sind die Technologietransferstellen an den Forschungseinrichtungen, Universitäten und FHs, die Innovationsberatung der SwissMem oder die KMU-Homepage des SECO. Bei Letzteren ist IP aber nur ein Thema von vielen. Auf kantonaler Ebene bestehen mit dem Programm InnovationsTransfer Zentralschweiz oder dem Hightech Zentrum Aargau, initiiert im Rahmen der regionalen Innovationssysteme, verschiedene Angebote mit IP-Schwerpunkt.

Über dezidierte Dienstleistungen hinaus bieten KMU-Intermediäre ihren Zielgruppen auch andere Arten von Unterstützungsleistungen, vor allem was relevante Informationen zum Thema IP angeht. KMU-Intermediäre treten dabei am ehesten als VermittlerInnen auf, in dem sie KMU an relevante Organisationen verweisen (näheres dazu auch unten bei der Diskussion von Abbildung 17), bzw. in einigen Fällen auch die begleiteten Patentrecherchen entweder vor Ort organisieren oder das Angebot bewerben und bekanntmachen. Auch die Patentanwaltsunternehmen machen KMU sehr häufig auf die Möglichkeiten zur begleiteten Recherche aufmerksam (85% der BefragungsteilnehmerInnen). Hier gibt es in vielen Fällen auch Beratungsmöglichkeiten und Informationsmaterialien zu verschiedenen Themen, oft werden auch Events oder Trainings organisiert.

Als am Wichtigsten gelten die begleitete Patentrecherche sowie die vom IGE zu IP zur Verfügung gestellten Informationen. Mehr als die Hälfte der Befragungsteilnehmer halten diese Angebot für sehr wichtig, 70% oder mehr für mindestens mittelwichtig. Die Patentanwaltsunternehmen schätzen die Bedeutung der Dienstleistungen noch höher ein.

Die interviewten und befragten KMU-Intermediäre sowie KMU selber zeigten sich mit der IP-Dienstleistungslandschaft in der Schweiz allgemein sehr zufrieden. Es gibt aus diesem Blickwinkel heraus keine größeren Lücken in der Landschaft. Die Angebote entfalten – soweit das im Rahmen dieser Studie erhoben werden konnte – positive Wirkungen. Intermediäre sowie KMU zeigten sich besonders zufrieden mit der begleiteten Patentrecherche des IGEs. Diese Dienstleistung genoss unter Intermediären eine hohe Bekanntheit und wurde in nahezu jedem Interview positiv hervorgehoben, weil sie niederschwellig sowohl Forschenden, KMU als auch Intermediären Vorteile einbringt und zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis angeboten wird. Vielfach wurde dabei die Kundenfreundlichkeit des IGE, der betreuenden RechercheurInnen sowie deren Engagement und Interesse betont. Die Recherche erleichtert außerdem die Arbeit zwischen KMU und PatentanwältInnen. Die begleitete Patentrecherche bei einem Partner wurde ebenfalls als effektiv beschrieben: das Angebot ist noch niederschwelliger, weil KMU nicht nach Bern kommen müssen, und die Partnerorganisation unterstützen in vielen Fällen auch bei der Vorbereitung der Recherche.

Die unentgeltliche Erstberatung über das IP-Beratungsnetzwerk, die in Kooperation zwischen den Patentanwaltsverbänden VESPA, VSP und LIPAV und dem IGE angeboten werden (PatentanwältInnen aus der Schweiz und Liechtenstein beraten KMU sowie Einzelpersonen bis 45 Minuten lang unentgeltlich in Fragen zum Patentschutz und zum urheberrechtlichen Schutz von Software) war vor allem PatentanwältInnen ein Begriff. Der Mehrwert der Ausgestaltung als offizielles Angebot liegt vor allem in einer gewissen Markenbildung und Sichtbarkeitssteigerung der Organisatoren sowie in einer standardisierten, niederschweligen Dienstleistungserbringung. Zuletzt sehen KMU-Intermediäre insgesamt das Infomaterial des IGE positiv. Auf Flyern oder Broschüren oder auch der IGE-Homepage gelingt es demgemäß, die wichtigsten Informationen zum IP-System konzise zu präsentieren.

Die Dienstleistungen des IGE im Bereich der Informationserbringung zum Thema IP sind gut abgegrenzt: Unter den staatlichen Akteuren ist die Kernkompetenz des IGEs in diesem Bereich gut abgebildet, zentrale Stellen wie z.B. die Innosuisse oder das KMU-Portal des Bundes verweisen auf das IGE als Kompetenzstelle und Dienstleistungserbringer in diesem Bereich. Die begleitete Patentrecherche ist grundsätzlich kohärent in die staatlichen Forschungs- und Innovationsförderprogramme eingebunden und es gibt keine größeren Überschneidungen. Es gibt auch keine starken Überlappungen mit privaten Dienstleistungen.

Bezüglich der im Zuge der RIS etablierten, IP-zentrierten Dienstleistungen in den jeweiligen Kantonen ist nicht immer klar, welche Unternehmen diese grundsätzlich nachfragen können. Hier gibt es noch Potenzial bei der Koordination der Angebote.

3.1 IP-Dienstleistungen auf nationaler und kantonaler Ebene im Überblick

Nach dem Bericht des Bundesrates aus dem Jahr 2018 „Gesamtschau der Innovationspolitik“, der wie eine Metastudie die Befunde verschiedener Einzelstudien analysiert, „[besteht] in der Schweiz auf sämtlichen untersuchten politischen Ebenen ein vielfältiges Angebot innovationspolitischer Fördermaßnahmen und -initiativen“, die insgesamt drei Ziele verfolgen:

- Austausch zwischen Akteuren der wissenschaftlichen Forschung und Entwicklung (F&E) mit Akteuren der Marktwirtschaft ermöglichen (wissensbasiert)
- Günstige allgemeine Rahmenbedingungen für innovative Unternehmen sicherstellen (wirtschaftsorientiert)
- Als Querschnittpolitik dafür sorgen, dass eine Gesellschaft sich selbst erhalten kann und auf Veränderungen in ihrem Umfeld reagieren, als auch solche Veränderungen zu ihrem eigenen Vorteil selbst herbeiführen kann (Innovationsfähigkeit)³⁵

Aufbauend auf den im Bericht verwendeten Quellen – im Wesentlichen die beiden Berichte Forschung und Innovation in der Schweiz 2016 und 2020, das Inventar der schweizerischen Innovationspolitik 2015, sowie verschiedenen Studien zur Wirkung innovationspolitischer Fördermaßnahmen in den letzten Jahren – haben wir die in der Schweiz eingerichteten innovationspolitischen Maßnahmen dahingehend untersucht, wie stark das Thema IP darin behandelt wird und in wie weit sie auf KMU ausgerichtet sind. Wir geben damit im Folgenden einen Überblick über die im Moment in der Schweiz von Privaten wie auch vom öffentlichen Sektor angebotenen IP-Unterstützungsdienstleistungen. Zur Illustration stellen wir im Anhang ausgewählte Angebote in näherem Detail dar.

³⁵ Vgl. Ziele und Zitat: Bundesrat (2018): Gesamtschau der Innovationspolitik Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulates 13.3073, Derder, 13. März 2013.

Dienstleistungen auf nationaler Ebene

Auf nationaler Ebene haben wir verschiedene IP-Unterstützungsmaßnahmen identifiziert. Die wichtigsten Anbieter sind dabei – wie auch in der Studie 2008 – das IGE sowie die Innosuisse (damals Kommission für Technologie und Innovation, KTI) gefolgt von den IP-Unterstützungsangeboten durch die Technologietransferstellen der Universitäten und Forschungseinrichtungen. In der folgenden Tabelle geben wir einen Überblick über die identifizierten Maßnahmen. Detailbeschreibungen finden sich im Anhang der Studie.

Tabelle 4 IP-Unterstützungsdienstleistungen für KMU in der Schweiz

Nr.	Ausführende Institution	Name der Dienstleistung	KMU-Fokus?	Level	IP-Fokus
1	Eidgenössische Institut für geistiges Eigentum (IGE)	Informationsangebote durch das Contact Center	Nein	National	+++
2	IGE	Begleitete Patentrecherche	Ja*	National	+++
3	IGE	Weiterbildungsangebote	Nein	National	+++
4	IGE	IP-Beratungsnetzwerk	Ja	National	+++
5	Innosuisse	Start-up Training	Ja	National	+
6	Innosuisse	Start-up Coaching	Ja	National	++
7	Innosuisse	Venturelab	Ja	National	+
8	Technologietransferstellen für Universitäten, FHs und Forschungseinrichtungen	Technologietransferunterstützung für Spin-offs von Serviceeinheiten o.ä. der Universitäten und/oder Forschungseinrichtungen	Nein**	National	++
9	Staatssekretariat für Wirtschaft SECO	KMU-Homepage mit Informationsabschnitten zum Thema IPR	Ja	National	+
10	SwissMem	Innovationsberatung	Nein	National	+
11	InnovationsTransfer Zentralschweiz	Programm «zentralschweiz innovativ»	Ja	Kanton-/Regional	++
12	Hightech Zentrum Aargau	Innovationsberatung / Förderprojekt	Ja	Kanton-/Regional	++

Quelle: Desk Research *Die begleiteten Patentrecherchen werden für Unternehmen und Forschungseinrichtungen angeboten. Unternehmensseitig wird dabei auf KMU fokussiert. **Bei Spin-offs von Universitäten und Forschungseinrichtungen wird es sich in den meisten Fällen um KMU handeln.

Angebote auf kantonaler Ebene

Die wichtigsten Angebote auf kantonaler Ebene im Bereich IP bestehen bei Organisationen der regionalen Innovationssysteme (RIS). Zwei der RIS haben – so verschiedene Intermediäre im Interview – einen Fokus auf das Thema IP gelegt und entsprechende Angebote aufgelegt, die sich im Kern um das Thema „geistiges Eigentum“ drehen. Die entsprechenden Angebote des Hightechzentrum Aargau und von «zentralschweiz innovativ» beschreiben wir ebenfalls im Anhang in größerem Detail.

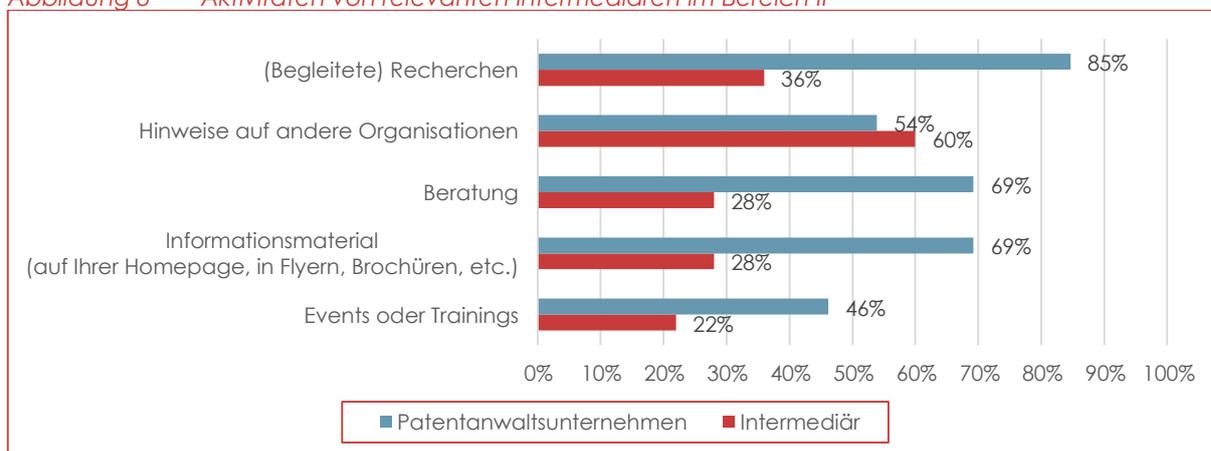
3.2 Weitere Aktivitäten im Bereich geistiges Eigentum

Über dezidierte Dienstleistungen hinaus können KMU-Intermediäre für ihre Zielgruppen noch verschiedene andere Arten von Unterstützungsleistungen erbringen, vor allem was relevante

Informationen zum Thema IP angeht. In der folgenden Abbildung 8 stellen wir dar, wie häufig die von uns befragten Intermediäre – auf der einen Seite allgemeine Intermediäre wie z.B. Unternehmensverbände, kantonale Innovationsagenturen oder Wirtschaftsförderer, auf der anderen Seite die Patentanwaltschaft – solche Aktivitäten unternehmen. Die allgemeinen Intermediäre treten dabei am ehesten als Vermittler auf, in dem sie KMU an relevante Organisationen verweisen (näheres dazu auch unten bei der Diskussion von Abbildung 9), bzw. in einigen Fällen auch die begleiteten Patentrecherchen entweder vor Ort organisieren oder das Angebot bewerben und bekanntmachen. Andere Aktivitäten – Beratungen, Informationsmaterialien, Events oder Trainings – werden von den an unserer Befragung teilnehmenden Organisationen weniger häufig durchgeführt.

Für die Patentanwaltschaft gilt, dass am häufigsten auf die Möglichkeiten zur begleiteten Recherche aufmerksam gemacht wird (85% der BefragungsteilnehmerInnen). Hier gibt es in vielen Fällen auch Beratungsmöglichkeiten und Informationsmaterialien zu verschiedenen Themen. In ungefähr der Hälfte der Fälle werden auch Events oder Trainings organisiert bzw. auf andere relevante Organisationen im Bereich IP verwiesen.

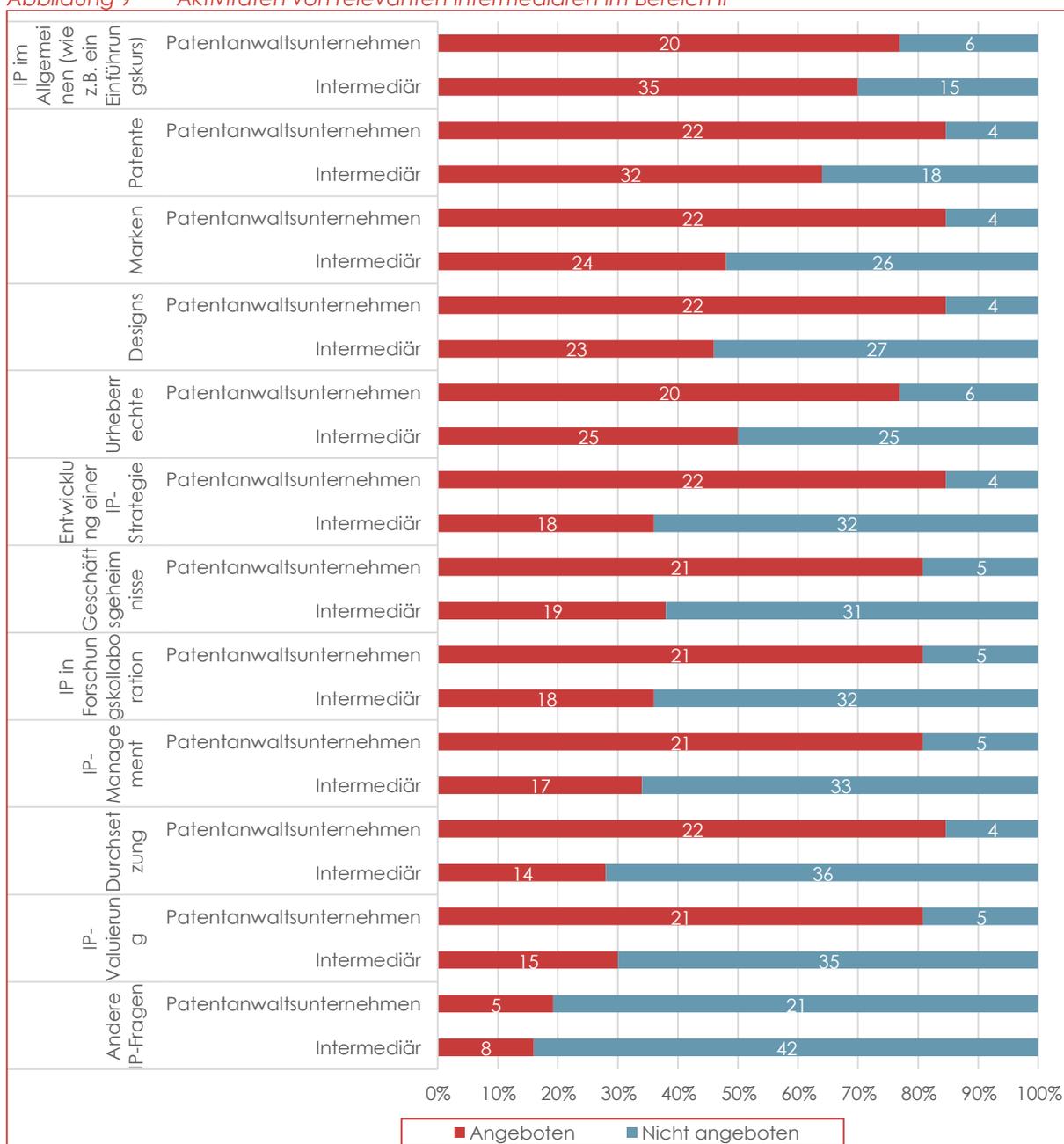
Abbildung 8 Aktivitäten von relevanten Intermediären im Bereich IP



Quelle: Befragung Technopolis.

In der Befragung haben wir diese generellen Aktivitäten auch dahingehend aufgeschlüsselt, in wie weit sie für einzelne IP-Themen angeboten werden (siehe die folgende Abbildung 9). Sowohl allgemeine KMU-Intermediäre als auch die Patentanwaltskanzleien bieten demnach in den meisten Fällen mindestens eine dieser Aktivitäten für die Themen „allgemeine Einführung“ und/oder „Patente“ an. Für die allgemeinen KMU-Intermediäre sind das mit ca. 70% bzw. 65% im Verhältnis die am häufigsten bearbeiteten IP-Themen - gefolgt von Marken, Designs und Urheberrechten, zu denen es noch bei der Hälfte der Antwortenden Aktivitäten gibt. Andere Themen, wie z.B. IP in Forschungskollaborationen, werden von diesen Intermediären weniger häufig genannt. Anders ist das Bild für die Patentanwaltschaft: Hier werden alle IP-Themen prinzipiell bearbeitet – am häufigsten Marken, Patente und Designs, aber auch die Entwicklung von IP-Strategien von ca. 80% der Antwortenden.

Abbildung 9 Aktivitäten von relevanten Intermediären im Bereich IP



Quelle: Befragung Technopolis.

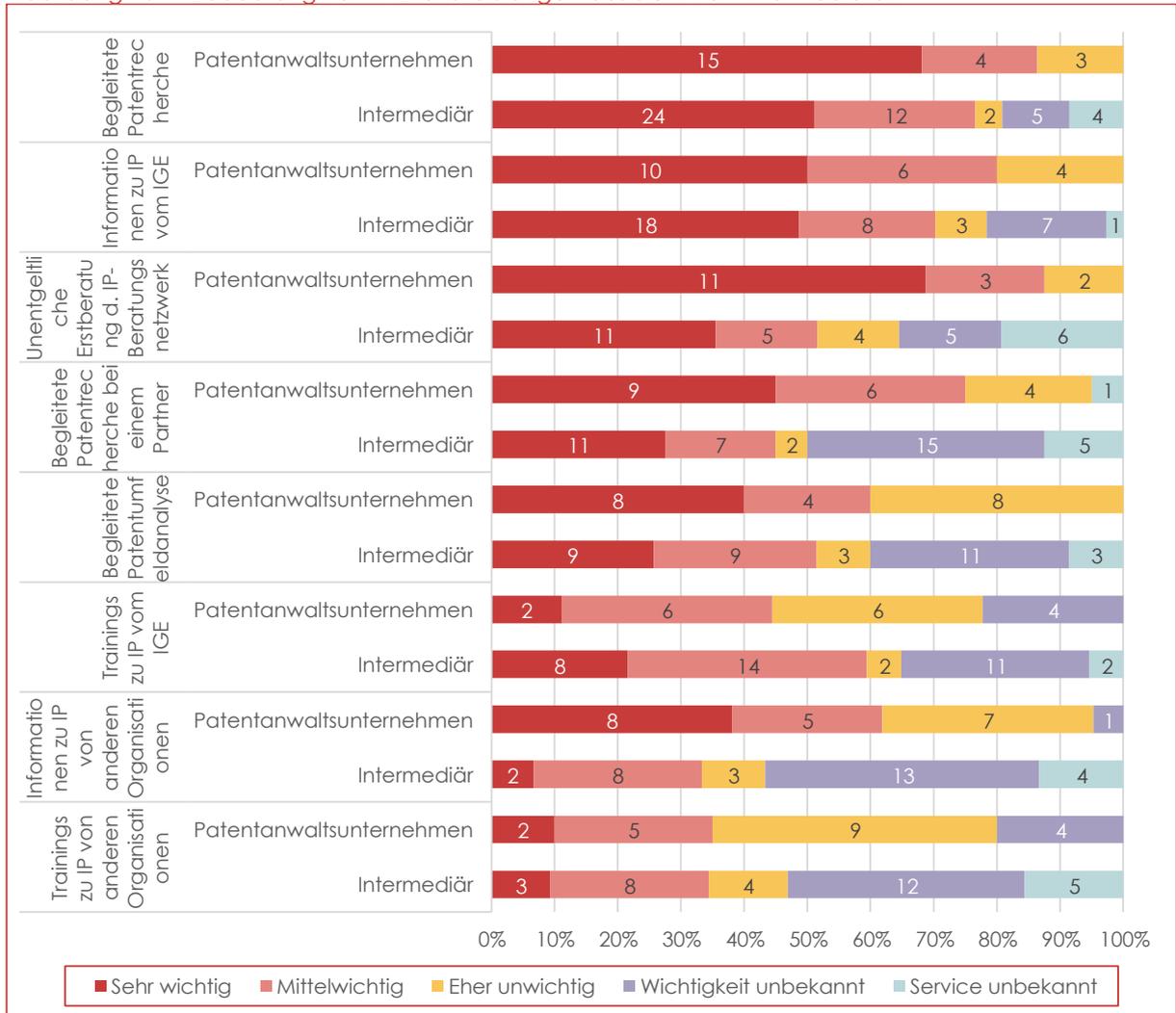
3.3 Einschätzungen zu den IP-Dienstleistungen des IGE: Relevanz, Effektivität, Kohärenz

Im folgenden Abschnitt beschreiben wir die Relevanz, Effektivität und Kohärenz ausgewählter Aktivitäten unter Zuhilfenahme der Interviewevidenz. Diese Dimensionen strukturieren die Darstellung, bei der gegenständlichen Untersuchung handelt es sich aber weder um eine Evaluierung der Dienstleistungslandschaft insgesamt noch um eine Evaluierung der einzelnen Angebote. Wir fokussieren uns dabei auf die Angebote des IGEs, weil diese am wichtigsten sind und deswegen im Zentrum der Untersuchung standen. Daher verfügen wir hier über eine ausreichende Evidenzgrundlage, die von Einschätzungen der Stakeholder über Erfahrungen der Partnerorganisationen bis zu Interviews mit unterstützten KMUs reicht.

Relevanz ausgewählter Aktivitäten aus Sicht der KMU-Intermediäre

Direkt zu der Bedeutung der wichtigsten Kern-IP-Dienstleistungen befragt geben die allgemeinen Intermediäre und die Patentanwaltsunternehmen an, dass v.a. die begleitete Patentrecherche sowie die vom IGE zu IP zur Verfügung gestellten Informationen am wichtigsten sind: mehr als die Hälfte halten diese für sehr wichtig, 70% oder mehr für sehr wichtig oder mittelwichtig. Dabei zeigt sich auch, dass über alle Kategorien hinweg die Patentanwaltsunternehmen die Bedeutung der Dienstleistungen höher einschätzen als die allgemeinen Intermediäre, was wir auch darauf zurückführen, dass diese mit dem Thema und den Dienstleistungen vertrauter sind – die allgemeinen Intermediäre geben häufiger an, dass entweder Service oder Wichtigkeit unbekannt sind. Das zeigt sich auch bei den weiteren Spielarten der begleiteten Patentrecherche, die auch bei einer Partnerorganisation oder als Patentumfeldanalyse durchgeführt werden kann und auch in dieser Form von der Patentanwaltschaft für tendenziell wichtiger gehalten wird. Umgekehrt ist es nur bei den Trainings, die vom IGE angeboten werden: diese werden von den Intermediären für wichtiger eingeschätzt als von den Patentanwälten, sicherlich auch, weil die PatentanwältInnen ein weniger starkes Bedürfnis nach Trainings vom IGE haben als andere Intermediäre.

Abbildung 10 Bedeutung von IP-Dienstleistungen aus Sicht von Intermediären



Quelle: Befragung Technopolis.

Effektivität der Angebote

Auch wenn diese Studie keine Evaluierung der entsprechenden Dienstleistungen in der Schweiz sein soll, so haben wir in den Interviews auch die Dimension der Effektivität einiger Angebote abfragen können sowie allenfalls Verbesserungswünsche erfasst. Die unten aggregiert ausgewerteten Angaben geben den Blick der interviewten Intermediäre wieder, Feedback von Dienstleistungen in Anspruch nehmenden Betrieben bzw. FördernehmerInnen konnte nur in Einzelfällen und vor allem für die begleitete Patentrecherche erhoben werden bzw. für ausgewählte Fällen auch für das Zusammenspiel RIS-Partner und IGE-Dienstleistung (siehe Box 2 unten).

Die interviewten und befragten KMU-Intermediäre sowie KMU selber zeigten sich mit der IP-Dienstleistungslandschaft in der Schweiz allgemein sehr zufrieden. Weder KMU-Intermediäre im allgemeinen Sinne noch spezifisch die PatentanwältInnen haben größere Lücken in der Landschaft identifiziert oder wussten von Ineffizienzen der Angebote zu berichten. In Bezug auf die Effektivität der Angebote zeigten die Gespräche nach Dienstleistungstyp folgendes Bild:

- Intermediäre sowie KMU zeigten sich insgesamt sehr zufrieden mit der **begleiteten Patentrecherche des IGEs**. Diese Dienstleistung genoss unter Intermediären eine hohe Bekanntheit:
 - Die begleitete Patentrecherche wurde in nahezu jedem Interview positiv hervorgehoben – es handele sich um ein niederschwelliges Angebot, das sowohl Forschenden, KMU als auch Intermediären Vorteile einbringe und das außerdem zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis angeboten wird. Für Forschende und KMU brachte die Teilnahme einen guten Überblick über die relevante Patentlandschaft in einem Technologiegebiet, der sowohl für Forschungs- als auch für Innovations- und Schutzzwecke nützlich war. Vielfach wurde dabei die Kundenfreundlichkeit des IGE sowie der betreuenden Rechercheure sowie deren Engagement und Interesse betont.
 - Nach einer derartigen Recherche war die Arbeit zwischen KMU und PatentanwältInnen für beide Seiten erleichtert. Die allermeisten PatentanwältInnen bescheinigten der Maßnahme damit auch eine Filterfunktion, die im weiteren Prozess auf beiden Seiten Zeit spare: „Die Unternehmen, die an einer Recherche teilnehmen, kommen als Kunden wieder. Diejenigen, die nicht wieder kommen, wären auch keine Kunden geworden“ (Interview). Vereinzelt haben Patentanwälte dabei betont, dass die Dienstleistung solange hilfreich sei, wie sie konzeptionell das eigene Geschäftsmodell nicht konkurrenzieren und die dem KMU mitgegebenen Informationen korrekt seien.
 - Die begleitete Patentrecherche bei einem Partner wurde ebenfalls als effektiv beschrieben, weil sie die Niederschwelligkeit des Angebots noch dadurch erhöht, dass KMU nicht nach Bern kommen müssten. Außerdem unterstützt die Partnerorganisation in vielen Fällen auch bei der Vorbereitung der Recherche, in dem Forschende oder KMU vor der Inanspruchnahme der Maßnahme (wenige) Fragen notierten, um den Prozess ideal zu leiten. Verbesserungspotenzial sahen sowohl einige Partner als auch KMU in der technischen Durchführung: wichtig sei eine stabile und auch sichere Verbindung. Gerade der Aspekt „Sicherheit“ ist für das Themenfeld „geistiges Eigentum“ in der Frühphase einer etwaigen Patentanmeldung zentral und müsse idealerweise dem Kunden gegenüber auch darstellbar sein.
 - Das gesammelte Feedback bezog sich dabei hauptsächlich auf die begleitete Patentrecherche. Zur Patentrecherche wurden kaum Einschätzungen formuliert.

- Die unentgeltliche Erstberatung über das **IP-Beratungsnetzwerk**, die in Kooperation zwischen den Patentanwaltsverbänden VESPA, VSP und LIPAV und dem IGE angeboten werden (PatentanwältInnen aus der Schweiz und Liechtenstein beraten KMU sowie Einzelpersonen bis 45 Minuten lang unentgeltlich in Fragen zum Patentschutz und zum urheberrechtlichen Schutz von Software) war vor allem den PatentanwältInnen ein Begriff. Der Mehrwert der Ausgestaltung als offizielles Angebot liegt vor allem in einer gewissen Markenbildung und Sichtbarkeitssteigerung der Organisatoren sowie in einer standardisierten Dienstleistungserbringung. Die Patentanwaltskanzleien konnten nur in wenigen Fällen eine Einschätzung dazu abgeben, wie viele KundInnen sich wegen dieses Angebotes an sie wenden würden. Einige Kanzleien monitoren derartige Anfragen nicht, andere haben angegeben, dass auf diesem Weg ungefähr ein Unternehmen pro Monat den Kontakt suchen würde. Grundsätzlich wird eine kostenlose Erstberatung für sinnvoll gehalten, weil so KMU und DienstleisterInnen ein niederschwelliges Kennenlernen ermöglicht wird. Eine unentgeltliche Erstberatung war auch in vielen Fällen bereits vor der Einführung des Angebots gängige patentanwaltliche Praxis. Die PatentanwältInnen waren auch mit diesem Angebot zufrieden.
- **Informationen zum Thema IP:** verschiedene allgemeine KMU-Intermediäre aus dem Innovationsumfeld haben das Infomaterial des IGE positiv hervorgehoben. Auf Flyern oder Broschüren oder auch der IGE-Homepage gelingt es, die wichtigsten Informationen zum IP-System „knackig“ zu präsentieren. Dabei haben verschiedene Intermediäre aber eine Lücke im Bereich Social Media (angesprochen wurde YouTube und besonders LinkedIn) wahrgenommen, wo das IGE nach eigenem Empfinden wenig präsent sei. Das Feedback zur Präsenz des IGE auf Veranstaltungen war gemischt – v.a. ein Teil der Innovationsintermediäre, aber auch der PatentanwältInnen haben das IGE als nicht präsent genug wahrgenommen. Solche Eindrücke schienen besonders in der Westschweiz und im Tessin entstanden zu sein.
- **Trainings zu IP:** Diese Dienstleistungsart wurde besonders von Technologietransferstellen erwähnt und auch von Hochschullehrenden, die derartige Angebote gerne für Ihre Forschenden, Studierenden und Gründungsinteressierten in Anspruch nehmen und damit gute Erfahrungen gemacht haben.

Kohärenz

Ein Blick auf die Kohärenz zwischen den Dienstleistungen zeigt, dass besonders die Dienstleistungen des IGE im Bereich der Informationserbringung zum Thema IP gut abgegrenzt sind: Unter den staatlichen Akteuren ist die Kernkompetenz des IGEs in diesem Bereich klar abgebildet, zentrale Stellen wie z.B. die Innosuisse oder das KMU-Portal des Bundes verweisen auf das IGE als Kompetenzstelle und Dienstleistungserbringer in diesem Bereich. Die begleitete Patentrecherche ist grundsätzlich kohärent in die staatlichen Forschungs- und Innovationsförderprogramme eingebunden und es gibt keine nennenswerten Überschneidungen.

Für die Kohärenz der Dienstleistungen mit privaten Anbietern – einerseits der PatentanwältInnen, andererseits z.B. auch Angebote des Swissmem – zeigen sich auch hier keine starken Überlappungen. Auch die Patentanwaltsunternehmen schätzen mehrheitlich z.B. das niederschwellige Angebot der begleiteten Recherche, solange es klar von ihren eigenen Angeboten wie einer Freedom-to-operate-Analyse abgegrenzt bleibt. Das gleiche gilt für andere private DienstleisterInnen.

Ein KMU hat in Bezug auf die kantonalen bzw. regionalen Angebote darauf hingewiesen, dass die im Zuge der RIS etablierten, IP-zentrierten Dienstleistungen in den jeweiligen beteiligten Kantonen angeboten werden, im Prinzip aber auch von KMU aus anderen Kantonen wahrgenom-

men werden können. Auch verschiedene Intermediäre haben auf diese „neue Unübersichtlichkeit“ in der Innovationsförderung hingewiesen. Auch wenn der Bund das Ziel verfolgt, eine „no-wrong-door“-Policy zu etablieren und im Rahmen des neuen RIS-Konzeptes eine verstärkte Kooperation über die Grenzen der einzelnen RIS hinweg angestrebt wird,³⁶ so ist es wahrscheinlich, dass es hier auch in Zukunft noch Potenzial bei der Koordination der Angebote geben wird. Dabei haben einige Intermediäre auch den Anspruch an das IGE formuliert, hier informierend („welche Angebote kann man den KMU überhaupt empfehlen?“ (Interview) tätig zu werden. In diesem Zusammenhang könnte auch eine stärkere Hervorhebung von bestehenden Partnerschaften des IGE mit kantonalen oder regionalen Angeboten diskutiert werden: Unter „Partnerschaften“³⁷ werden derzeit nur die Innosuisse sowie die Switzerland Innovation – die Trägerorganisation hinter den Innovationsparks – angegeben, nicht aber die bestehenden Beziehungen zu Akteuren der neuen Regionalpolitik des Bundes, also der Regionalen Innovationssysteme.

Im Zuge der derzeitigen Corona-Pandemie wurde die „begleitete Patentrecherche“ auf ein eigenständiges Onlineangebot umgestellt. Hier hat das IGE schnell reagiert und führt die begleitete Patentrecherche nicht mehr persönlich und vor Ort beim IGE, sondern online durch, und das unabhängig von den Angeboten der „begleiteten Recherche bei einem Partner“ (bei denen das Unternehmen bei einem Partner vor Ort war, und dann über eine Videoschaltung mit dem IGE verbunden wurde). Damit gibt es aber konzeptionelle Überschneidungen zwischen der begleiteten Patentrecherche vor-Ort bei einem Partner und der begleiteten Recherche beim IGE. Unabhängig davon, ob ein solches Angebot auch über die derzeitige Gesundheitskrise hinaus bestehen bleibt, sollte dahingehend sichergestellt werden, dass die Vorteile der jeweiligen Angebote herausgestrichen bleiben: die begleitete Patentrecherche bei einem Partner kann z.B. ebenfalls weiterhin die gesundheitlichen Risiken minimieren und wahrt dann auch die Schutzbedürfnisse einer staatlichen Organisation wie dem IGE. Weitere Vorteile bestehen z.B. in einer besseren Vorbereitung, einer gesicherten und eingeübten Verbindung sowie in direktem Feedback eines weiteren Innovationsexperten oder einer -expertin.

³⁶ Vgl. Kägi, Wyss, Jeanrenaud (2018).

³⁷ Vgl. <https://www.ige.ch/de/ueber-uns/partnerschaften.html>.

4 Artikulierte Bedürfnisse von KMU-Intermediären und KMU

Zusammenfassung des Kapitels:

Über alle Erhebungsmethoden hinweg zeigte sich deutlich, dass die Intermediäre, die bereits in Kooperations- oder Informationsbeziehungen mit dem IGE stehen, sehr zufrieden sind und ihre Bedürfnisse gut abgedeckt sehen. Es gibt dementsprechend nur wenige Möglichkeiten, die Beziehungen zu verbessern oder durch weitere Aktivitäten oder Maßnahmen zu ergänzen.

Die wichtigsten Bedürfnisse waren dabei, Informationen zum Thema geistiges Eigentum selbst zu erhalten und/oder KMU zur Verfügung stellen zu können bzw. eine Ansprechorganisation zu haben, an die KMU mit ihren IP-spezifischen Anliegen verwiesen werden können. Wir halten es für wahrscheinlich, dass das auch auf diejenigen Intermediäre zutrifft, die sich nicht an unseren Erhebungen beteiligt haben. Die Studienergebnisse weisen darauf hin, dass Intermediäre, die von KMU zum Thema IP angefragt werden, diese die Unternehmen in den allermeisten Fällen an das IGE verweisen. So äußerten sich fast 70% der teilnehmenden Intermediäre. Ähnlich hoch sind die Verweisaktivitäten der Patentanwaltsunternehmen. Auf andere Akteure wird weniger verwiesen.

Bestehende Informationsangebote des IGE werden geschätzt (z.B. Broschüren oder die Möglichkeit, beim IGE anzurufen). Im Bereich sozialer Medien – genannt wurde besonders LinkedIn und YouTube – zeigen die Gespräche mit verschiedenen Intermediäre noch Steigerungspotenzial, was die Bekanntheit derartiger Angebote bei und die Kooperation diesbezüglich mit den Intermediären angeht.

In der Gesamtschau der Evidenz zeigt sich weiterhin, dass Bedürfnisse hinsichtlich Kooperationen insgesamt ebenfalls gut abgedeckt werden, wenngleich es in Einzelfällen noch Potenzial für engere und/oder neue Kooperationsbeziehungen zwischen dem IGE und KMU-Intermediären gibt. Das betrifft im Einzelnen Maßnahmen wie „Vortragende oder TrainerInnen für unsere KMU gewinnen“, „An Infoevents oder Trainings vom IGE teilnehmen“ oder „Informationsmaterial erhalten“, und nach Intermediärstypen besonders ausgewählte Branchenverbände bzw. Unternehmensnetzwerke und Wirtschafts- bzw. Standortförderungen und in einigen Fällen auch PatentanwältInnen. Auch aus den RIS wurde explizit der Wunsch nach einer verstärkten Kooperation geäußert. Es zeigt sich aber auch, dass alle Intermediärstypen vom IGE angesprochen wurden und das IGE dort bekannt ist – echte Lücken bzw. vom IGE vollständig abgekoppelt agierende Intermediäre, bei denen das Thema IP relevant wäre, konnten nicht ausgemacht werden.

Vor allem Patentanwaltsunternehmen wiesen auf zwei Aspekte des aktuellen IP-Systems in der Schweiz bzw. der Rolle des IGE darin hin, in denen es noch ungedeckte Bedürfnisse gibt: Dabei geht es einerseits um eine bessere Vertretung der Interessen der Patentanwälte durch das IGE im Schweizer Innovationssystem insgesamt, andererseits um die Einführung der Patentvollprüfung, mit der ein Kompetenzgewinn des IGEs verbunden wurde.

Erneut zeigte sich in dieser Studie, dass KMU sich unterschiedlich gut mit dem Thema IP auskennen, sich die Wissenslage aber – folgt man den Aussagen aus den Interviews – insgesamt wohl verbessert hat. Das trifft auch auf Forschende an Forschungseinrichtungen zu. Wichtig sind dabei besonders die Themen Patente, Marken, Geschäftsgeheimnisse, IP-Strategie und IP in Kollaborationen.

Die Auswertung der Einschätzungen der KMU-Intermediäre und der interviewten KMU selbst lässt auf ungedeckte Bedürfnisse hinsichtlich einiger IP-Themen schließen.

Häufig wurde das Thema „IP-Strategie“ aufgeworfen. Dabei ging es sowohl um die Frage, wie eine derartige Strategie erarbeitet wird als auch darum, an wen man sich dahingehend für Hilfestellungen oder Beratung wenden kann. Erschwerend sind dabei zwei Aspekte: Weil eine IP-Strategie idealerweise holistisch den Umgang mit dem schützenswerten Gesamtwissen des Unternehmens diskutiert, muss sie individuell sein. Es gibt also keine Einheitslösung oder Einheitsberatung dazu. Entsprechende Angebote oder Dienstleistungen erfordern also ein gewisses Level an IP-Wissen sowie andererseits eine enge Zusammenarbeit zwischen KMU und etwaigen DienstleisterInnen. Deswegen ist die Auswahl entsprechender DienstleisterInnen schwierig. Zwar zeigt die Befragung, dass entsprechende Angebote bei Patentanwaltsunternehmen häufig bestehen, Interviews mit Unternehmen und anderen Intermediären weisen wiesen aber erstens auf eine möglicherweise mangelnde Bekanntheit derartiger Dienstleistungen bei KMU hin. Zweitens werden Akteure, deren Geschäftsmodell maßgeblich von der Anmeldung von Patenten und Marken abhängt, nicht immer als neutral wahrgenommen. Folgt man dieser Argumentation, dann müssten KMU besser in die Lage versetzt werden, solche DienstleisterInnen im eigenen Sinne zu steuern oder neutrale BeraterInnen dafür hinzuzuziehen.

Ein weiteres Thema war IP in Forschungskollaborationen, das vor allem in Bezug auf Innosuisse-Projekte und EU-Projekte relevant angesehen wurde sowie im Verhältnis Spin-offs und Forschungseinrichtungen. Unterschiedliche Erfahrungslevel bei der Klärung von IP-Fragen, die vielfach eine Vorbedingung zu einem Innovationsprojekt sind, führen mitunter zu Verzögerungen bis hin zum Scheitern. Eine ähnliche Problematik kann sich im Verhältnis von Forschungsorganisationen und Spin-offs ergeben, wenn Eigentumsverhältnisse an Wissen geklärt bzw. Lizenzen verhandelt werden müssen. Eine Möglichkeit, die Informationstage zu verbessern, könnte in der Erstellung entsprechender Checklisten (worauf kommt es an?) oder neutralen, annotierter Standardverträge bestehen, die sowohl informieren als auch ein gewisses Vertrauen schaffen.

Zuletzt weist die Evidenz auch auf einen Bedarf nach geographisch näheren Ansprechpersonen des IGE, die vor Ort dem Informationsauftrag des IGE nachkämen, hin. Gerade verschiedene Intermediäre aus der Innovationsförderung (z.B. regionale Innovationsagenturen, Technoparks oder KMU-Zentren) könnten sich ein Netzwerk an VertreterInnen vorstellen, die, analog zu den bestehenden Innosuisse-MentorInnen, Expertise zu IP und den IGE-Angeboten vor Ort bereitstellen könnten. Die Erhebungen wurden aber vor der Corona-Pandemie durchgeführt und es ist daher unklar, ob diese Bedürfnisse heute noch im gleichen Maße bestehen.

Im folgenden Abschnitt stellen wir die Bedürfnisse relevanter KMU-Intermediäre dar, wobei wir dafür auch die Perspektive der Intermediäre auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen – der KMU – sowie die Perspektive ausgewählter KMU selbst mit einbeziehen. Wir beantworten also die Fragen: Welche Bedürfnisse – über die Verbesserung bestehender Dienstleistungen hinaus – bestehen bei Intermediären und KMU hinsichtlich des Themas IP und der Zusammenarbeit mit dem IGE? Braucht es aus Sicht der Intermediäre oder KMU eine andere Dienstleistung, die in der Schweiz derzeit nicht angeboten wird?

4.1 Bedürfnisse der KMU-Intermediäre im Hinblick auf IP: wunschlos glücklich?

Schon in den ersten Interviews mit verschiedenen Intermediären zeigte sich deutlich, dass die Intermediäre, die bereits in Kooperations- oder Informationsbeziehungen mit dem IGE stehen, damit sehr zufrieden sind und nur wenige Möglichkeiten sehen, diese zu verbessern oder durch

weitere Aktivitäten oder Maßnahmen zu ergänzen. Sie sehen ihre Bedürfnisse also als gut gedeckt an. Ihre Hauptbedürfnisse waren, Informationen zum Thema geistiges Eigentum zu erhalten und/oder KMU zur Verfügung stellen zu können bzw. eine Ansprechorganisation zu haben, an die KMU mit ihren IP-spezifischen Anliegen verwiesen werden können.

Für diejenigen Intermediäre, die sich nicht an unseren Erhebungen beteiligt haben – also weder an den Intervieweinladungen noch an der Befragung – halten wir es für wahrscheinlich, dass es ebenfalls keine ungedeckten Bedürfnisse gibt. Darauf weisen auch die Nachrichten hin, die eine Beteiligung an der Studie ablehnten, weil das Thema für die Intermediäre nicht wichtig sei bzw. keine Bedürfnisse diesbezüglich bestünden. In den Interviews wurden besonders zwei Themen aufgeworfen, die als Bedürfnisse hinsichtlich des IP-Systems in der Schweiz bzw. der Rolle des IGE darin gelten können:

- **IGE und Innosuisse:** Der Einbezug von PatentanwältInnen als „IP Special Coaches“ im Start-up Coaching der Innosuisse (siehe auch A.2.2 im Anhang) war in verschiedenen Gesprächen ein Thema. Dabei handelt es sich um PatentanwältInnen, die über die Gutscheine des Programms von Start-ups und Spin-offs zu IP-Beratungen beauftragt werden konnten. Zu Beginn unserer Untersuchung war die Zahl der Coaches seitens der Innosuisse insgesamt begrenzt und aus Sicht eines Teils der Patentanwaltschaft wies der Pool eine geographische und sprachliche Schieflage auf. Die Befürchtung war, dass die im Rahmen des Programms ermöglichten Erstkontakte einen Vorteil für diejenigen DienstleisterInnen darstellte, die im Pool enthalten waren. Im Laufe der Studie wurde der Pool stark ausgebaut, so dass heute eine höhere Zahl von DienstleisterInnen am Programm teilnehmen, was die Wettbewerbsverzerrung verringerte. Weil die Programmregularien aber weiterhin vorsehen, dass Coaches, die über einen gewissen Zeitraum nicht nachgefragt werden in der nächsten Programmphase nicht mehr teilnehmen dürfen, bestehen Befürchtungen, dass sich die anfangs wahrgenommenen Probleme über die Zeit wieder einstellen. Einige GesprächspartnerInnen haben dahingehend das Bedürfnis formuliert, dass das IGE mit seiner spezifischen Kenntnis der Innovationspolitik und der relevanten Stakeholder auch die Interessen relevanter IP-Intermediäre (im engeren Sinne), in diesem Falle der PatentanwältInnen, stärker vertreten könnte. Auch insgesamt gab es mehrere InterviewpartnerInnen, die die Kooperation zwischen Innosuisse und IGE – über die formalen Kooperationsbeziehungen im Rahmen der begleiteten Patentrecherche hinaus – als verbesserungswürdig ansahen. Dabei ging es vor allem um die Frage, in wie weit Lösungen für Kooperationshindernisse im Bereich IP z.B. bei Innosuisse-Kooperationsprojekten bestünden oder behoben werden könnten (siehe dazu auch KMU-Bedürfnisse unten).
- Im Rahmen unserer Gespräche mit Patentanwaltsunternehmen wurde auch das Thema der Patentvollprüfung³⁸ aufgeworfen, das zum Zeitpunkt der Studiendurchführung gerade auf politischer Ebene diskutiert wurde. Während das Thema für die meisten allgemeinen Intermediäre keine große Rolle gespielt hat, versprachen sich verschiedene GesprächspartnerInnen aus der Patentanwaltschaft damit nicht nur eine wichtige Änderung des Patentsystems, sondern auch einen Kompetenzgewinn des IGEs, der die Bedeutung der Organisation im nationalen Kontext erhöhen würde und der sich auch positiv auf bestehende Aktivitäten des IGE auswirken würde.

³⁸ Dabei geht es um folgenden Sachverhalt: „Ein Patent, das ein Erfinder direkt in der Schweiz anmeldet, wird zurzeit vom IGE zwar materiell, nicht aber auf Neuheit und erfinderische Tätigkeit geprüft. Bei einer Vollprüfung, wie sie vom Europäischen Patentamt vollzogen wird, werden Patente auch auf Neuheit und erfinderische Tätigkeit geprüft.“, vgl. IGE Mitteilung zur Studie „Optimierungspotenziale des nationalen Schweizer Patentsystems“, abgerufen über https://www.ige.ch/fileadmin/user_upload/dienstleistungen/publikationen_institut/8_Einleitung_optimierungspotenziale-des-nationalen-schweizer-patentsystems_de.pdf.

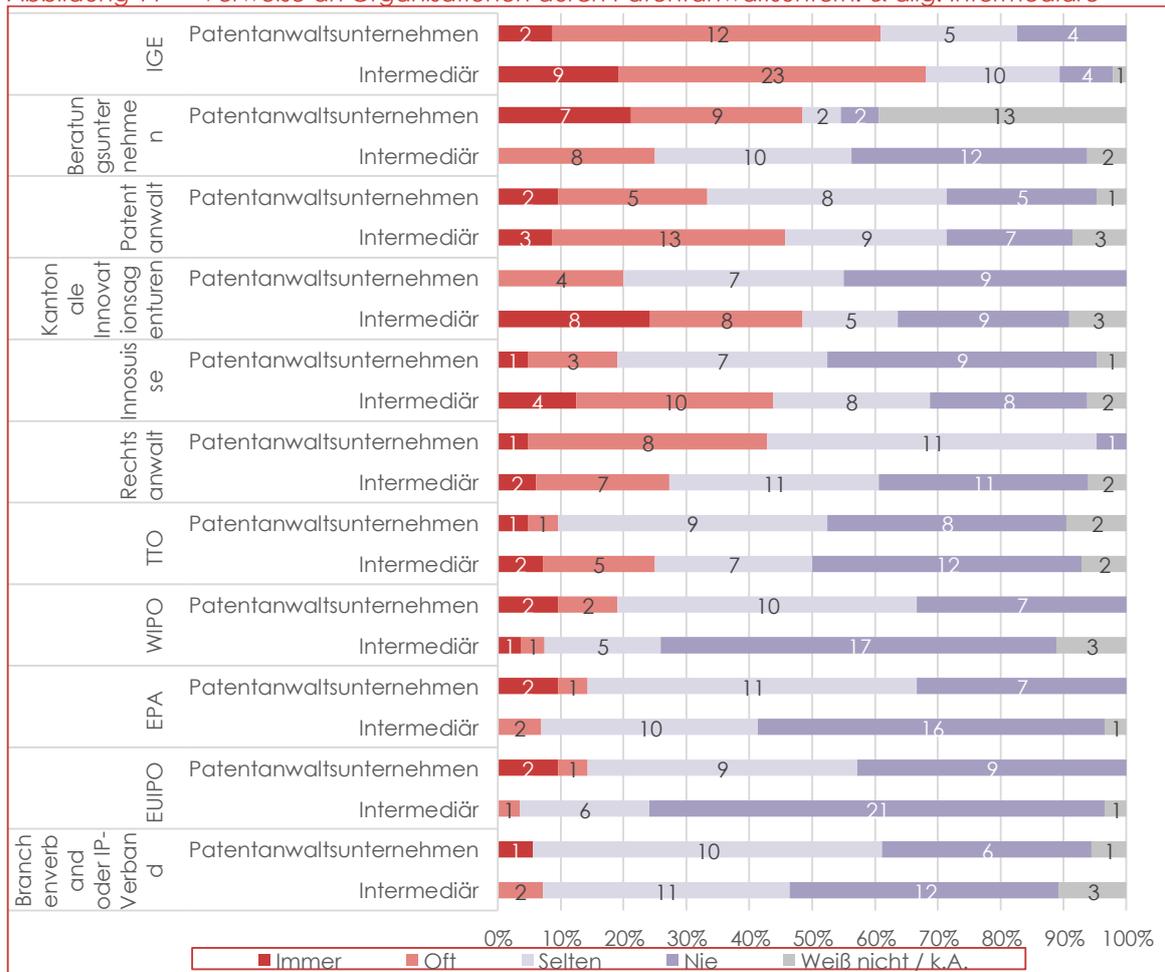
Informationsfluss – Verweise von Intermediären an relevante Organisationen im Bereich IP

Im Folgenden gehen wir näher darauf ein, auf welche Organisationen KMU-Intermediäre verweisen, wenn Sie eine Anfrage zum Thema IP erhalten (Abbildung 9). Die wichtigste Ansprechorganisation ist das IGE: Sowohl allgemeine Intermediäre als auch Patentanwaltsunternehmen verweise in ungefähr zwei Drittel der Fälle immer oder oft an das IGE. Grundsätzlich verweisen sogar 90% der befragten Intermediäre und mehr als 80% der Patentanwaltsunternehmen an das IGE. Unter den allgemeinen Intermediären folgen dann mit knapp 50% Patentanwaltsunternehmen, an die immer oder oft verwiesen wird, sowie kantonale oder regionale Innovationssagenturen, an die sogar noch etwas häufiger immer verwiesen wird. Fast genauso oft wird auch Innosuisse genannt, andere Organisationen wie z.B. Branchenverbände, TTOs oder internationale Organisationen werden kaum benannt.

Für die PatentanwältInnen folgen als wichtigste Organisation, auf die verwiesen wird, nach dem IGE andere Beratungsunternehmen, oder auch Rechtsanwälte. Andere Stakeholder werden weniger oft benannt. Ein Blick in die Kommentare zu dieser Frage zeigt, dass die Kategorie „verweise auf PatentanwältIn“ gewählt wird, um Eigenmarketing zu beschreiben.

Dabei zeigt sich, dass diese Aktivitäten in den allermeisten Fällen informell organisiert sind (und nicht vertraglich, siehe Abbildung 32 im Anhang).

Abbildung 11 Verweise an Organisationen durch Patentanwaltsuntern. & allg. Intermediäre



Quelle: Befragung Technopolis.

Kooperationsbeziehungen zwischen IGE und Intermediären

Um den Status der Kooperationsbeziehungen zwischen dem IGE und relevanten Intermediären im Bereich IP zu untersuchen und gegebenenfalls nicht gedeckte Bedürfnisse aufzufindig zu machen, haben wir diesen Aspekt sowohl in den Interviews als auch in der Befragung thematisiert.

Die Befragungsergebnisse (siehe die folgende Abbildung 12) weisen darauf hin, dass Kooperationen in einigen Bereichen etabliert sind und keine größeren Lücken – sowohl quantitativ und qualitativ – zwischen den existierenden Beziehungen und Bedürfnissen der befragten Intermediäre bestehen. Indes zeigt die Befragung auch, dass es stellenweise noch Potenzial für eine Intensivierung bestehender Beziehungen bzw. Aufnahme von neuen Beziehungen gibt. Intensivierungen werden dabei fallweise sowohl von allgemeinen Intermediären als auch von PatentanwältInnen gewünscht, während der Wunsch nach einer Neuaufnahme von Kooperationen eher von allgemeinen Intermediären geäußert wird. Über alle Antwortkategorien hinweg gibt es nur fallweise eine Nennung der Kategorie „Kooperation verringern/beenden“.

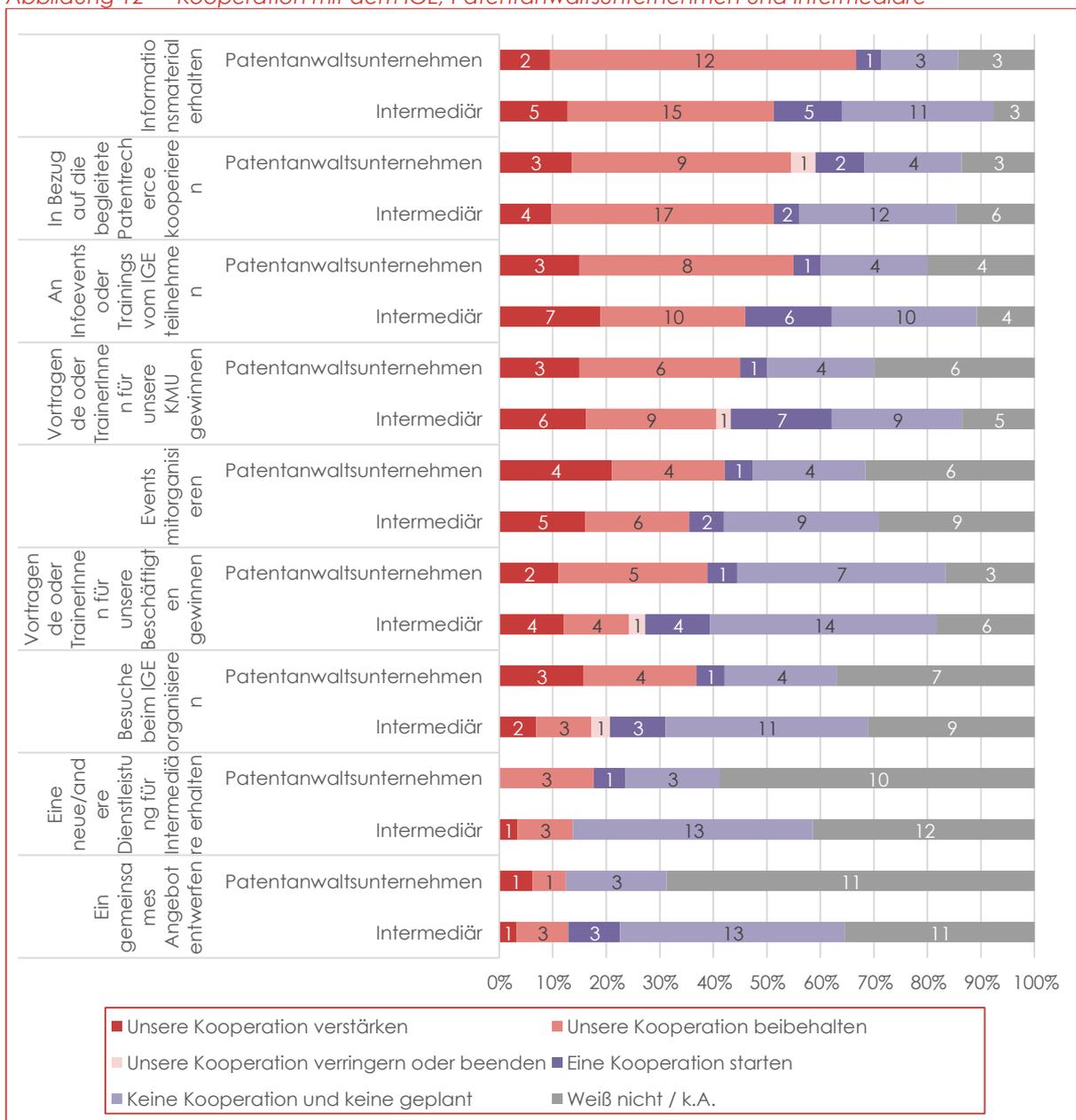
Bei einer Unterscheidung nach Art von Kooperation zeigt sich zunächst, dass die gängigsten Arten von bestehenden Kooperationen – in der Grafik rot eingefärbt – das Teilen von Informationsmaterial sind, sowie die Kooperation bei der begleiteten Patentrecherche. Fast ebenso gefragt sind Infoevents oder Trainings. Bei allen drei Kooperationsarten gehen die meisten Antwortenden davon aus, dass die Kooperation in Zukunft beibehalten wird. Jeweils 10% können sich aber auch eine Intensivierung der Kooperationsbeziehung vorstellen – das trifft so oder ähnlich auf die meisten abgefragten Kooperationsarten zu. Ungefähr fünf allgemeine Intermediäre wünschen sich eine Kooperation zu Informationsmaterialien. Dabei handelt es sich vor allem um einige Branchenverbände bzw. Unternehmensnetzwerke. In Bezug auf Infoevents oder Trainings kommen hier eine Euresearch-Stelle und mehrere Wirtschafts- bzw. Standortförderungen hinzu.

Für über 40% der Befragten bestehen Kooperationen auch bei der Gewinnung von IGE-Vortragenden für die servicierten KMU sowie bei gemeinsam organisierten Events. Auch bei diesen Kategorien gibt es eine Handvoll allgemeiner Intermediäre, die gerne eine Kooperation starten würden (hier ebenfalls Branchenverbände bzw. Unternehmensnetzwerke und mehrere Wirtschafts- bzw. Standortförderungen).

Die Sicherung von TrainerInnen für Beschäftigte ist eher für Patentanwaltsunternehmen relevant wie auch Besuche beim IGE, aber auch nur für ungefähr ein Drittel der Befragten bzw. weniger als zehn Fälle. Unter den allgemeinen Intermediären, die eine Kooperation starten würden, sind Euresearch-Stellen und ein Forschungsnetzwerk.

Auch die Befragung zeigt an dieser Stelle, dass die befragten Organisationen wenig Bedarf nach einer neuen Dienstleistung für sich selber haben oder Interesse daran, ein gemeinsames Angebot zu entwerfen. In den Fällen, in denen Angebote oder neue Dienstleistungen angesprochen werden, geht es um das Thema IP-Strategie für KMU sowie um die Organisation von gemeinsamen Events.

Abbildung 12 Kooperation mit dem IGE, Patentanwaltsunternehmen und Intermediäre



Quelle: Befragung Technopolis.

Wenn man die Potenziale zu intensiveren oder neuen Kooperationen gesondert betrachtet, dann zeigt sich, dass die am häufigsten genannten Kategorien Vortragende für KMU und Infoevents oder Trainings für die repräsentierten KMU sind, die vor allem als Bedürfnisse bei Intermediären formuliert wurden. Einschränkend muss dabei bedacht werden, dass derartige Dienstleistungen derzeit vom IGE nur gegen einen Unkostenbeitrag angeboten werden können, der den Antwortenden höchstwahrscheinlich nicht immer bewusst gewesen sein wird. Das gilt aber nicht für Informationsmaterialien, die am dritthäufigsten genannt wurden. Unter Patentanwaltsunternehmen bestand das größte Interesse beim Thema „Events mitorganisieren“ und der Kooperation in Bezug auf die begleitete Patentrecherche (siehe die folgende Tabelle 5).

Tabelle 5 Potenziale im Überblick (Kooperation verstärken und Kooperation starten, Anzahl der Nennungen absolut)

	Intermediär	Patentanwalts- unternehmen	Ge- samt
Vortragende oder TrainerInnen für unsere KMU gewinnen	13	4	17
An Infoevents oder Trainings vom IGE teilnehmen	13	4	17
Informationsmaterial erhalten	10	3	13
Events mitorganisieren	7	5	12
Vortragende oder TrainerInnen für unsere Beschäftigten gewinnen	8	3	11
In Bezug auf die begleitete Patentrecherche kooperieren	6	5	11
Besuche beim IGE organisieren	5	4	9
Ein gemeinsames Angebot entwerfen (bitte angeben)	4	1	5
Eine neue/andere Dienstleistung für Intermediäre erhalten (bitte angeben)	1	1	2

Quelle: Befragung Technopolis.

Damit reproduzieren die Ergebnisse der Befragung im Wesentlichen die Eindrücke aus den Interviews mit den Intermediären insgesamt.

Kommentare und Ideen für gemeinsame Angebote

Im Rahmen der Befragung wurden punktuell auch Ideen für neue IP-Dienstleistungen und/oder Kooperationen für die Schweiz sowie generelles Feedback zur Arbeit des IGE aufgeworfen. Die allgemeinen Intermediäre gaben an:

- „Technologie ist eine wichtiger Treiber für innovative logistische Anwendung. Wir führen regelmässig Innovationstage und Workshops durch, ohne auf die Potentiale des IGE zurückzugreifen. Wir haben daher keine spezifischen Angebote für unsere Mitglieder aus der Logistik (Anwender, Dienstleister, Anbieter).“
- „Als Wirtschaftsförderung arbeiten wir mit den lokalen Anbietern zusammen und nicht direkt mit dem IGE. Uns ist wichtig, dass die Info und Zusammenarbeit zwischen unseren lokalen Anbietern (Innovationsagentur, Technopark) gut funktioniert und unsere Firmen da gut beraten werden.“
- „Fokussessions, gemeinsam mit den Unternehmen, um spezifisch auch Sensibilisierung mit dem IGE zu machen.“
- „Wir möchten die KMU auf das Thema IP-Strategie mit einem unabhängigen- & interessenfreien Support unterstützen. Mit IP-Strategie meinen wir: i) Helfen bei der Frage, wie kann ich mein Know-How schützen (Maßnahmen die alternativ oder komplementär zu Patenten sind); ii) Welche Länder/Gebiete abdecken? iii) Praktische Tools für solchen Analysen entwerfen und bereitstellen.“
- „Gerne das IGE einfach mal kennenlernen!“

Einzelne Stimmen aus der Patentanwaltschaft betonten vor allem, dass das IGE nicht über seinen gesetzlichen Auftrag hinaus Dienstleistungen anbieten sollte:

- „Für uns ist es wichtig, dass das IGE nicht über seinen gesetzlichen Auftrag hinaus privatrechtliche Dienstleistungen erbringt, welche uns konkurrenzieren! Wir nehmen gerne den einen oder anderen Auftrag durch Vermittlung des IGE an.“

- „Keine Notwendigkeit für unterstützte Dienstleistungen oder dergleichen, was zu Wettbewerbsverzerrungen führt. Es ist wichtig, dass das IGE die KMU bereitwillig in Zusammenarbeit für IP sensibilisiert“
- „Gemeinsames Angebot: Liste nur noch von qualifizierten Patent- und Markenanwälten zusammenstellen; Stärkung der Rechtsstellung von Patent- und Markenanwälten bezüglich Vertretung der Rechte Dritter vor Verwaltungs- und Gerichtsbehörden.“
- „Amtsbescheide (auch für Designs und Patente) auf elektronischem Weg. Hier stehen wir gerne für einen Betatest zur Verfügung.“
- „"Defensive Publications" über das IGE in Espacenet platzieren, inkl. Klassifizierung, um Chancen zu erhöhen, dass die Publikationen möglichst überall als Stand der Technik akzeptiert werden.“

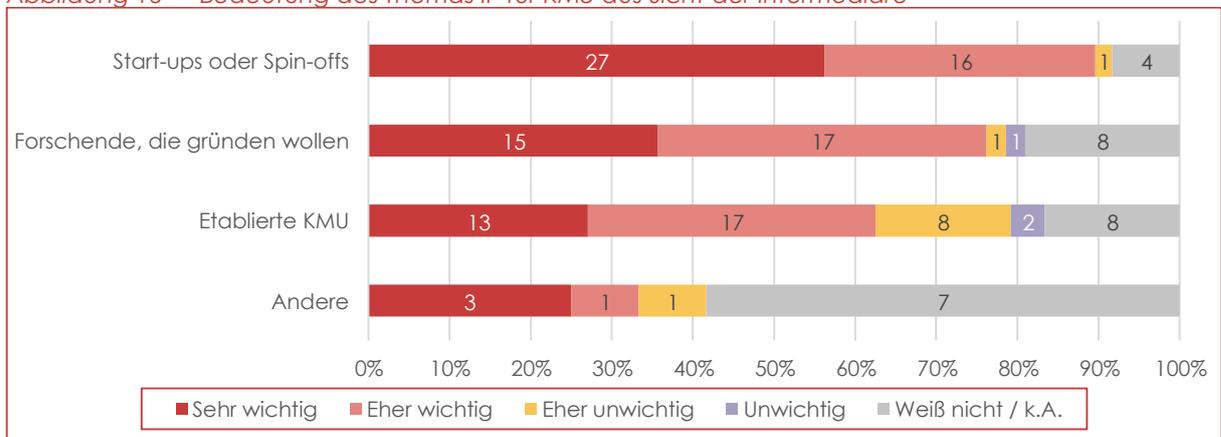
4.2 Einschätzungen der Intermediäre und ausgewählter KMU zu Bedürfnissen kleiner und mittelgroßer Unternehmen im Hinblick auf IP

Im Folgenden Abschnitt geht es nicht um die direkten Bedürfnisse der Intermediäre selber, sondern um ihre Einschätzung in Bezug auf die Bedürfnisse von KMU in Hinblick auf IP.

KMU: Bedeutung von und Erfahrung mit IP

Aus Sicht der allgemeinen Intermediäre unterscheiden sich KMU hinsichtlich der Bedeutung des Themas IP für ihr Geschäft als auch hinsichtlich ihrer Erfahrungen zum Teil deutlich. Nach dieser Einschätzung ist die Bedeutung des Themas IP für Start-ups und Spin-offs am höchsten, gefolgt von Forschenden, die gründen wollen. Für etablierte KMU sind immer noch 60% der Antwortenden überzeugt, dass das Thema sehr wichtig oder eher wichtig ist. Nur in sehr wenigen Fällen wird das Thema für insgesamt unwichtig gehalten.

Abbildung 13 Bedeutung des Themas IP für KMU aus Sicht der Intermediäre*



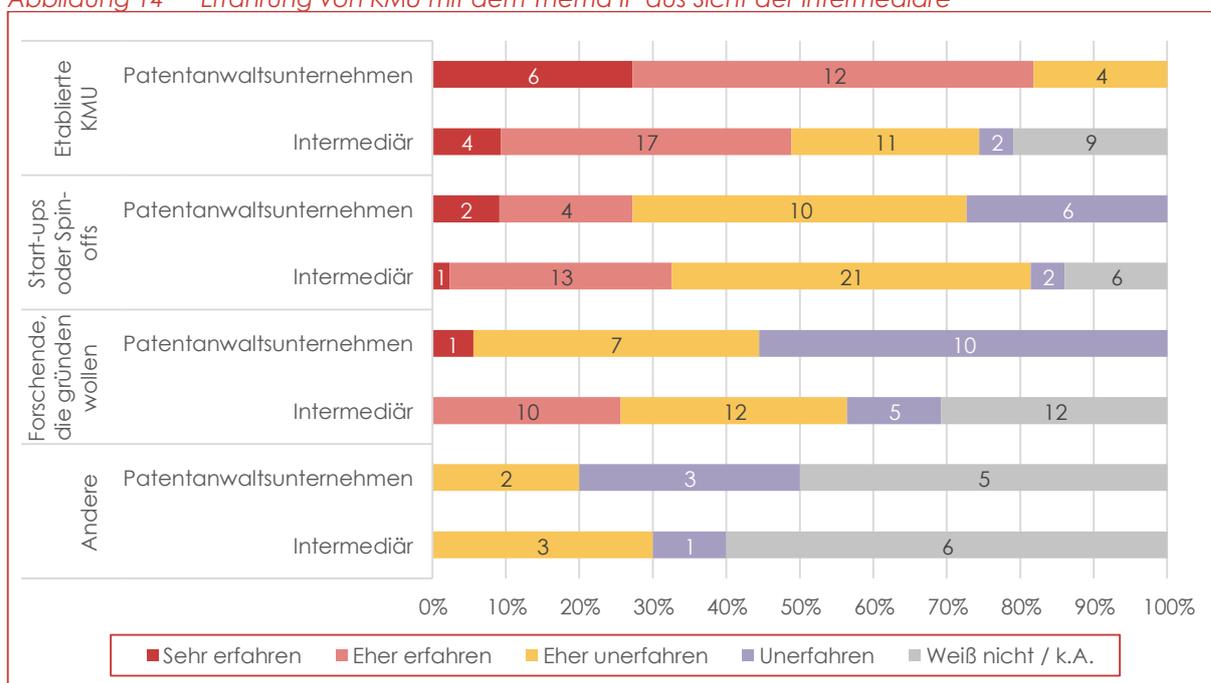
Quelle: Befragung Technopolis. *ohne Patentanwaltsunternehmen. Für die Kategorie „Andere“ wurden GU und Einzelpersonen genannt.

Was die Erfahrung von KMU mit dem Thema IP aus Sicht der Intermediäre angeht, unterscheidet sich der Blick deutlich, je nachdem, ob man die Patentanwaltschaft befragt oder allgemeine Unternehmensintermediäre, wenn auch eher in der Stärke der Ausprägung denn in der verhältnismäßigen Unterscheidung:

- Für beide Gruppen sind etablierte KMU in der Tendenz am erfahrensten, gefolgt von Start-ups oder Spin-offs, am wenigsten erfahren sind Forschende mit Gründungsinteresse und andere (wie z.B. Einzelpersonen oder InvestorInnen).

- 80% der Patentanwälte halten KMU für mindestens eher erfahren mit dem Thema, aber nur 50% der anderen Intermediäre sind dieser Auffassung. Unserer Einschätzung nach hängt das damit zusammen, mit welcher Art von Unternehmen die Gruppen in Kontakt kommen: allgemeine KMU-Intermediäre werden auch mit weniger innovativen KMU in Kontakt stehen während bei den PatentanwältInnen meistens die Unternehmen ankommen, die schon etwas mit Innovation zu tun gehabt haben. Aber auch die Erfahrung der Intermediäre selbst mit dem Thema ist relevant: die allgemeinen Intermediäre geben häufiger „weiß nicht“ an. Bei den Start-ups und Spin-offs ist das Bild dann aber ähnlich: jeweils ca. 30% der Antwortenden bescheinigen dieser Gruppe eine gewisse Erfahrung mit dem Thema. Bei Forschenden ist das Bild dann umgekehrt: Die meisten PatentanwältInnen halten diese Gruppe für eher unerfahren, allgemeine Intermediäre häufiger für eher erfahren.
- Viele Intermediäre haben außerdem darauf hingewiesen, dass sich das allgemein vorgehaltene Wissen zu IP-Fragen bei KMU, aber auch z.B. Forschenden und besonders Start-ups, in den letzten Jahren erhöht habe. Zwar gäbe es unter diesen Gruppen immer noch einige, die von IP wenig bis gar nichts wüssten, im Durchschnitt sei die Informationslage aufgrund der Tätigkeit zahlreicher Intermediäre wie auch dem IGE selbst deutlich besser als noch vor 10 - 15 Jahren. Ähnlich haben sich die Technologietransferstellen an den Universitäten geäußert.
- Die Gespräche mit KMU selbst haben gezeigt, dass unter denjenigen Unternehmen, die eher innovativ aufgestellt sind und die in den meisten Fällen bereits Kontakt mit dem Thema IP und entsprechenden Dienstleistungen gemacht haben, das Wissen um die verschiedenen IP Themen in den meisten Fällen vorhanden war. In der Tendenz waren Start-ups oder Spin-offs sehr gut über die verschiedenen Arten von IP und IP-Themen informiert, während es – fallweise – bei etablierten KMU auch Wissenslücken gab.

Abbildung 14 Erfahrung von KMU mit dem Thema IP aus Sicht der Intermediäre

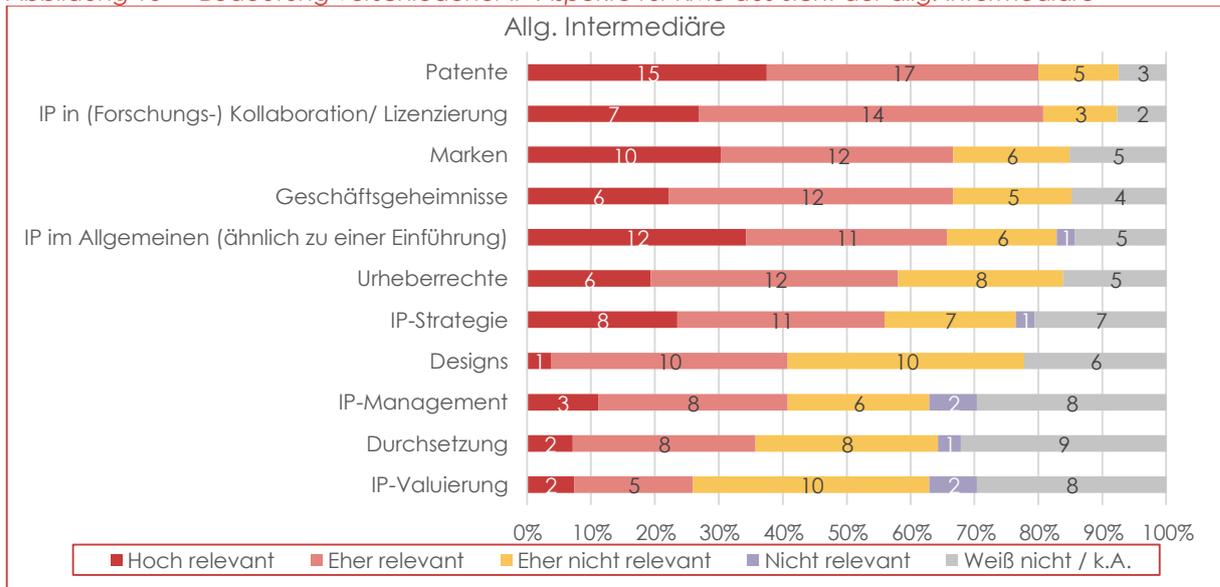


Quelle: Befragung Technopolis. Für die Kategorie „Andere“ wurden Einzelpersonen sowie InvestorInnen genannt.

Relevante IP-Aspekte für KMU

Aus Sicht der Intermediäre sind verschiedene IP-Themen auch verschieden relevant für KMU. Die allgemeinen KMU-Intermediäre geben zu 80% an, dass Patente und dann IP in Kollaborationen und Lizenzierungen am relevantesten sind. Für ca. zwei Drittel sind Marken, Geschäftsgeheimnisse sowie IP im Allgemeinen – also eine Einführung in das Thema – mindestens eher relevante Aspekte, gefolgt von Urheberrechten und dann dem Thema IP-Strategie. Andere Themen – darunter z.B. IP Valuierung oder Durchsetzung – sind weniger relevant.

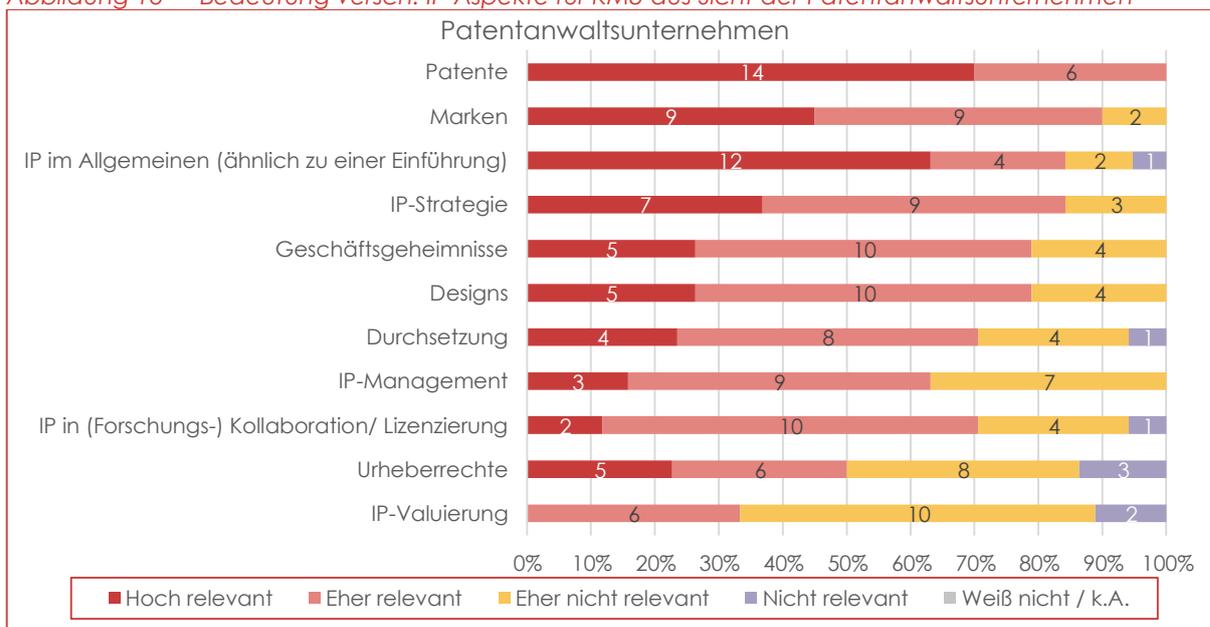
Abbildung 15 Bedeutung verschiedener IP-Aspekte für KMU aus Sicht der allg. Intermediäre



Quelle: Befragung Technopolis.

Für PatentanwältInnen – einerseits erfahrener mit dem Thema IP, andererseits wahrscheinlich auch stärker in Kontakt mit innovationsstarken KMU – sind die wichtigsten Themen Patente (für alle Antwortenden mindestens eher relevant) gefolgt von Marken und dann einer allgemeinen Einführung und dem Thema IP-Strategie. Interessant ist auch, dass für PatentanwältInnen das Thema IP in Kollaboration/Lizenzierung weniger wichtig ist, genauso auch wie das Thema Urheberrechte.

Abbildung 16 Bedeutung versch. IP-Aspekte für KMU aus Sicht der Patentanwaltsunternehmen



Quelle: Befragung Technopolis.

Konkrete Bedürfnisse von KMU: Einschätzungen von Intermediären und Eindrücke aus den Gesprächen mit KMU

Aus den Interviewrunden ergaben sich verschiedene konkrete Themen zu KMU-Bedürfnissen, die wir im Rahmen der quantitativ-qualitativen Befragung berücksichtigt haben und im Folgenden vorstellen (siehe Abbildung 17 und Abbildung 18). Die ersten vier Themen sind IP-Strategien, Forschungskollaborationen sowie Zugangsmöglichkeiten zum IGE.

Das Thema IP-Strategie wurde in unseren Interviews verschiedentlich aufgegriffen, sowohl von KMU und Start-ups selbst, aber auch von Innovationsagenturen und auch von Patentanwaltsunternehmen. Dabei geht es nicht um eine Patentstrategie – also z.B. wie oder wo melde ich welche Patente wie an – sondern um einen stärker ganzheitlich gedachten Ansatz: wie kann ich die gesamten Unternehmensassets unter Einsatz aller IP-Schutzstrategien (also formale Schutzrechte und informelle Schutzstrategien wie Geheimhaltung oder Veröffentlichung) optimal für mein Geschäftsmodell bzw. meinen Geschäftszweck nutzen?

Box 2 Beispiel aus Interviews: Ein Unternehmen beginnt, sich mit der eigenen IP-Situation zu beschäftigen

Für ein **KMU aus dem Maschinenbau – 18 Mitarbeitende insgesamt, ca. 16 Jahre alt – ist das Thema IP zentral**, weil das Wissen des Unternehmens sowohl den **Wettbewerbsvorsprung** zu anderen Unternehmen darstellt, **Zugang zu InvestorInnen** sichert sowie für die **Unternehmensbilanz** zentral ist. Die Bedeutung des Themas wurde auch deswegen klar, weil ein bekannter Schweizer Solarzellenproduzent bekannt war, der vor einigen Jahren in einer Unternehmenskollaboration essentielles technologisches Wissen geteilt hat und dadurch im Endeffekt sein Geschäft aufgeben musste.

Trotzdem hat erst eine neue Mitarbeiterin mit jahrelanger Erfahrung im Bereich IP, die von einem Großunternehmen gekommen ist, dem Thema erst unternehmensintern eine höhere Bedeutung verschafft. Zum Zeitpunkt des Eintritts der Mitarbeiterin stellte sich die Situation so dar, dass das Unternehmen über drei Patente sowie eine Patentanmeldung verfügte. Die angemeldeten Patente waren zunächst in der Schweiz angemeldet worden, dann auf die

ganze EU sowie USA, Japan und China ausgeweitet worden. Nach einer Dekade waren die Patente dann nur noch in China aufrecht – aus der Retrospektive war der dahinterstehende Vorgang unternehmensintern nicht mehr nachvollziehbar und schien von keiner Strategie geleitet gewesen zu sein. Im Nachhinein waren zwar hohe Kosten für Anmeldungen und Aufrechterhaltung entstanden, demgegenüber stand aber kein Unternehmensnutzen. Die Patentanmeldung war mittlerweile ebenfalls wegen unklarer Erfolgsaussichten und nach einem jahrelangen und entsprechend kostspieligen Verfahren verwaist.

Jetzt sollte der Umgang mit IP komplett neu aufgestellt werden. Der bisherige Dienstleister in Patentangelegenheiten, der die Patente mitbegleitet hatte, wurde damit – auch aufgrund der bisherigen Erfahrungen – nicht mehr betraut. Stattdessen verglich das Unternehmen die Angebote verschiedener, öffentlicher und kantonaler Innovationsagenturen, von denen eine mit der Entwicklung einer IP-Strategie betraut wurde. Diese wurde in einem intensiven Prozess – u.a. einem Workshop mit UnternehmensvertreterInnen und Mitarbeitern des Intermediärs, bei dem auch das Management des Unternehmens einbezogen und von der Notwendigkeit einer Strategie überzeugt werden konnte – entwickelt. Der Strategie folgend wurde eine neue Patentanmeldung auf den Weg gebracht, die anders aufgesetzt in einer kurzen, intensiven Phase und mit einem anderen Patentanwaltsunternehmen erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Auf dem Weg dorthin war auch eine begleitete Patentrecherche beim IGE hilfreich.

Unklar bleibt dem Unternehmen bis heute, welcher kantonale Intermediär eigentlich zuständig gewesen wäre bzw. ob es eigentlich so etwas wie eine Zuständigkeit gab. **Gelernt** hat das Unternehmen, dass auch Dienstleister in diesem Bereich effizient gesteuert werden müssen und dafür auch unternehmensseitig entsprechendes Wissen aufgebaut werden muss (in diesem Fall eine relevante Strategie) und welche Möglichkeiten diesbezüglich bestehen.

Quelle: Interview mit einem Unternehmen. Charakteristika zur Anonymisierung verfälscht.

Verschiedentlich wurde in unseren Interviews berichtet, dass KMU nicht gut darüber informiert seien, welche Dienstleister für die Ausarbeitung einer solchen IP-Strategie in Frage kämen. Dem stimmten ca. 70% der allgemeinen Unternehmensintermediäre und fast 90% der PatentanwältInnen zu (siehe auch der oben geschilderte Fall). Ähnlich verhält es sich zu der Frage, wie gut KMU darüber Bescheid wüssten, wie man eine solche Strategie formuliert bzw. erarbeitet.

Diese Einschätzungen wurden von verschiedenen interviewten KMU geteilt. Nur einige nutzen Patentanwaltsunternehmen für Beratungen hinsichtlich einer IP-Strategie. Denn, so die anderen Unternehmen, bei Patentanwälten ginge es mehr um die Frage, wie Patente formuliert werden und welche Anmeldestrategien verfolgt werden, also z.B. in welchen Ländern eine Anmeldung sich lohnt, und dann, welche Anmelde-routen dafür am ehesten in Frage kommen (z.B. ob es eher eine nationale Anmeldung in der Schweiz braucht oder eine Anmeldung beim EPA). Für Fragen, ob sich eine Patentanmeldung überhaupt lohnt, wie Patentanmeldungen z.B. inhaltlich oder zeitlich aufeinander aufbauen sollten und ob noch andere Instrumente herangezogen werden sollten, wandten sich einige KMU nicht an ihre Patentanwälte – entweder, weil ihnen die Beratungen für solche Fragen sehr teuer erschienen, oder auch, weil sie den Patentanwälten unterstellten, im Zweifel eher eine Patentanmeldung vorzuschlagen (zum Teil wurde ein ähnliches Argument auch für das IGE vorgebracht, dass sich ebenfalls über Patentanmeldung finanziere und damit nicht neutral sei). Einige Unternehmen haben sich also entweder an regionale Innovationsagenturen gewandt, die Angebote in dieser Richtung haben, oder fanden Unterstützung bei ausgewählten Coaches, was vor allem auf Start-ups zutraf. Für

einige Unternehmen blieb die Frage aber auch unbeantwortet. Eine Anregung aus den Unternehmensgesprächen wäre z.B. das Aufsetzen von Workshops zu dem Thema, bei dem sich Unternehmen, die im Moment vor ähnlichen Herausforderungen stehen, austauschen könnten.

Ein weiteres in den Gesprächen aufgeworfenes Thema ist der Aspekt der Forschungskollaborationen, der vor allem in Bezug auf Innosuisse-Projekte und EU-Projekte aufschien sowie im Verhältnis Spin-offs zu Forschungseinrichtungen. Innosuisse- und EU-Projekte werden üblicherweise in Kooperation zwischen Forschungs- und Unternehmenspartnern durchgeführt und erfordern eine Regelung der Eigentümergehörnisse an dem zu produzierenden Wissen vor dem Projektstart. Gerade bei unerfahrenen Forschungspartnern oder bei einem großen Ungleichgewicht in der Forschungs- und damit auch IP-Erfahrung der Partner kann es – so Interviews mit Intermediären inkl. PatentanwältInnen – zu großen Projektverzögerungen kommen bis hin zum Scheitern von Vorhaben. Die Partner vertrauen sich nicht und können sich daher nicht auf einen Verwertungsplan einigen; oder eine der Partnerorganisationen stellt Bedingungen, auf die die Andere nicht eingehen kann. Die Forschungseinrichtungen unterscheiden sich dabei auch stark in ihrer IP-Politik bzw. in Ihrem Selbstverständnis, weswegen Verhandlungen mit FHs, Universitäten oder Einrichtungen des Bundes unterschiedlich schwierig sind.

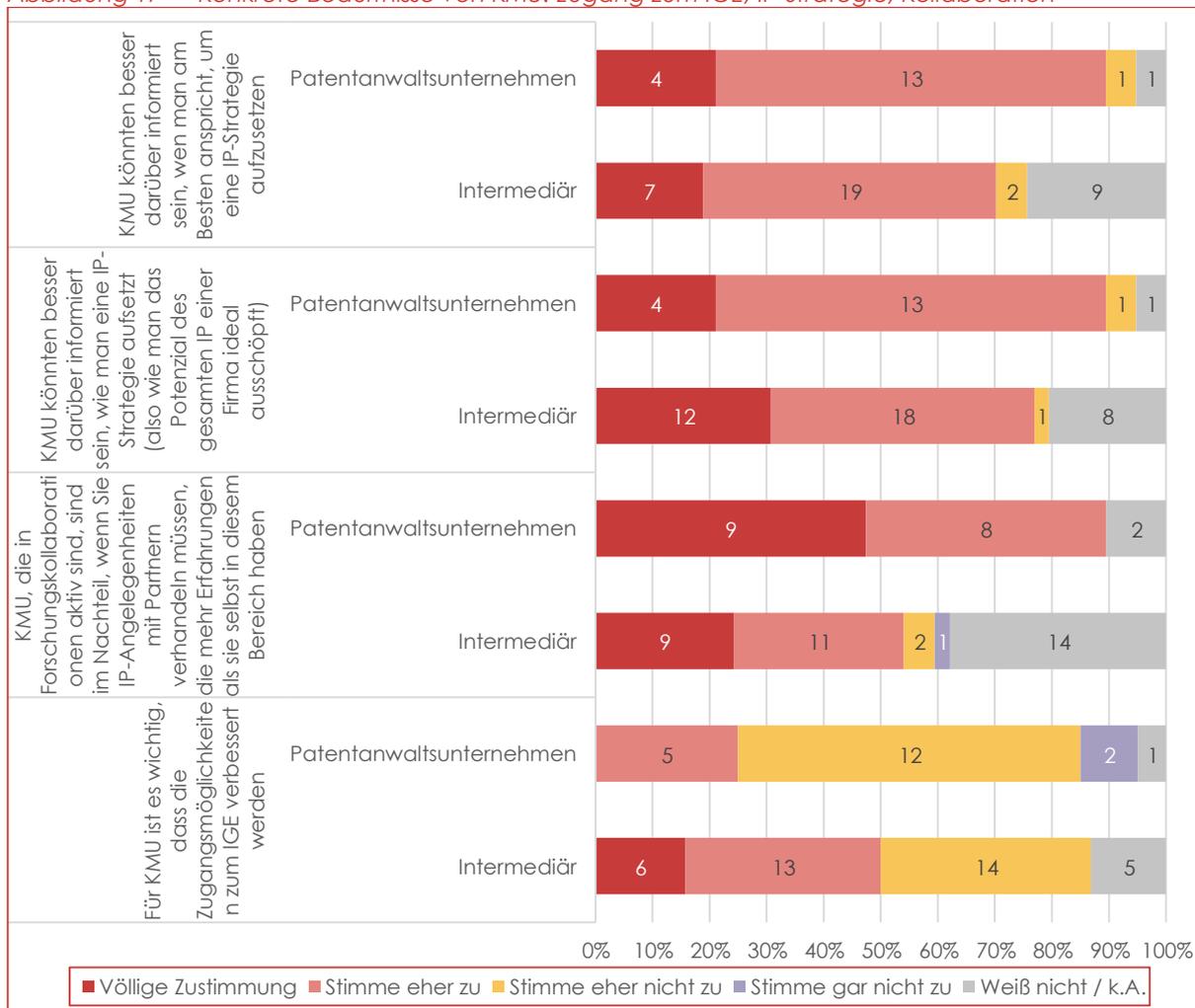
Auch im Verhältnis von Forschungsorganisationen und Spin-offs kommt es irgendwann zu dem Punkt, an dem die Eigentumsverhältnisse an dem geschäftsmodellrelevanten Wissen geklärt bzw. Lizenzen verhandelt werden müssen. Dabei stehen oft relativ verhandlungsunerfahrene GründerInnen erfahrenen Technologietransferstellen gegenüber. Die Befragung zeigt, dass diese Aspekte von den PatentanwältInnen und von den allgemeinen Intermediären als problematisch gesehen werden, wenngleich viele der allgemeinen Intermediäre keine Angabe dazu machen konnten.

Die interviewten KMU stimmten diesen Überlegungen im Prinzip zu, haben aber für sich selbst eher positive Erfahrungen gemacht. Es gab aber auch hier Stimmen, die in standardisierten, transparenten Regeln eine Verbesserung für die Schweiz sähen, weil damit entsprechende Verhandlungen ressourcenschonender seien und das Risiko, zu keiner Einigung zu kommen, reduziert wäre: *„es ist wichtig zu verstehen, dass die IP-Frage bei Innosuisse-Projekten so früh wie möglich geklärt werden sollte.(...) Hilfreich dabei wären z.B. kommentierte Standardverträge, aber genauso Common Sense und eine gewisse Offenheit den Verhandlungspartner gegenüber. Gerade bei kleinen Firmen, da ist einfach der Hebel klein, da geht es letztlich um den Goodwill und um das Verhandlungsgeschick.“* (Interview) Derartige annotierte IP-Standardverträge für Forschungskollaborationen gibt es in anderen Ländern, riefen aber auch Kritik von einigen Schweizer Intermediären hervor, weil das Risiko besteht, dass ein solcher Standard einseitig formuliert dauerhaften Schaden anrichten könnte. Dabei wurde darauf verwiesen, dass gerade hochkarätige Forschungseinrichtungen intern derartige Standards bereits verwenden, die als *soft-measure* einen für Unternehmenspartner nachteiligen Standard setzen, der im Zweifelsfall durch ihre Verhandlungsmacht noch verstärkt wird.

Zuletzt haben verschiedene KMU-Intermediäre darauf hingewiesen, dass das IGE in Bern nicht aus allen Landesteilen gleich gut zu erreichen sei. Die Befragung zeigt, dass dieser Aspekt bei ungefähr der Hälfte der Intermediäre Zustimmung findet, aber deutlich weniger bei den teilnehmenden PatentanwältInnen. Auch unter den interviewten KMU gab es Stimmen, die darin eine Verbesserung sähen: *„Ansprechpersonen mit IGE-Hut in der Fläche wären gut, ideal wäre, wenn diese Personen auch etwas zu IP-Strategien sagen könnten“* (Interview). Dabei haben mehrere Gesprächspersonen auf das Modell der Innosuisse hingewiesen, die verschiedentlich, oftmals angedockt an regionale oder kantonale Stellen, InnovationsmentorInnen als Ansprechpersonen zu Fragestellungen der Innovationsförderung etabliert hat (siehe dazu auch Box 1 oben). Analog dazu konnten sich verschiedene, vor allem in der Innovationsförderung tätigen Intermediäre wie regionale Innovationsagenturen, Technoparks oder KMU-Zentren ein Netzwerk

an VertreterInnen vorstellen, die Expertise zu IP und den IGE-Angeboten vor Ort bereitstellen könnten, und damit im Wesentlichen dem Informationsauftrag des IGE nachkommen würden. Beispiele – so z.B. ein Hochschullehrender – gäbe es auch z.B. in Deutschland, wo entsprechende Außenstellen des Patentamtes heute Ähnliches anbieten würden.

Abbildung 17 Konkrete Bedürfnisse von KMU: Zugang zum IGE, IP-Strategie, Kollaboration



Quelle: Befragung Technopolis.

Weitere relevante Themen zu konkreten Bedürfnissen, die in den Interviews aufgeworfen und in der Befragung überprüft wurden, sind Informationsbedürfnisse zum Thema Digitalisierung, die Vorbereitung zur begleiteten Patentrecherche sowie Informationen zu IP auf sozialen Medien wie z.B. YouTube oder LinkedIn. Letzteres wurde von verschiedenen Intermediären aufgeworfen, fand bei der Befragung aber eher überschaubare Zustimmung mit ca. 20% bei den PatentanwältInnen und etwas weniger als 45% bei den allgemeinen Intermediären. Darüber hinaus bespielt das IGE bereits beide Plattformen über News-Beiträge oder Videos.³⁹ Zuletzt haben die interviewten KMU angegeben, dass diesbezüglich kaum Bedarf bestünde. Deswegen ist hier die Frage aus unserer Sicht eher, wie die Bekanntheit der Aktivitäten bei den Intermediären

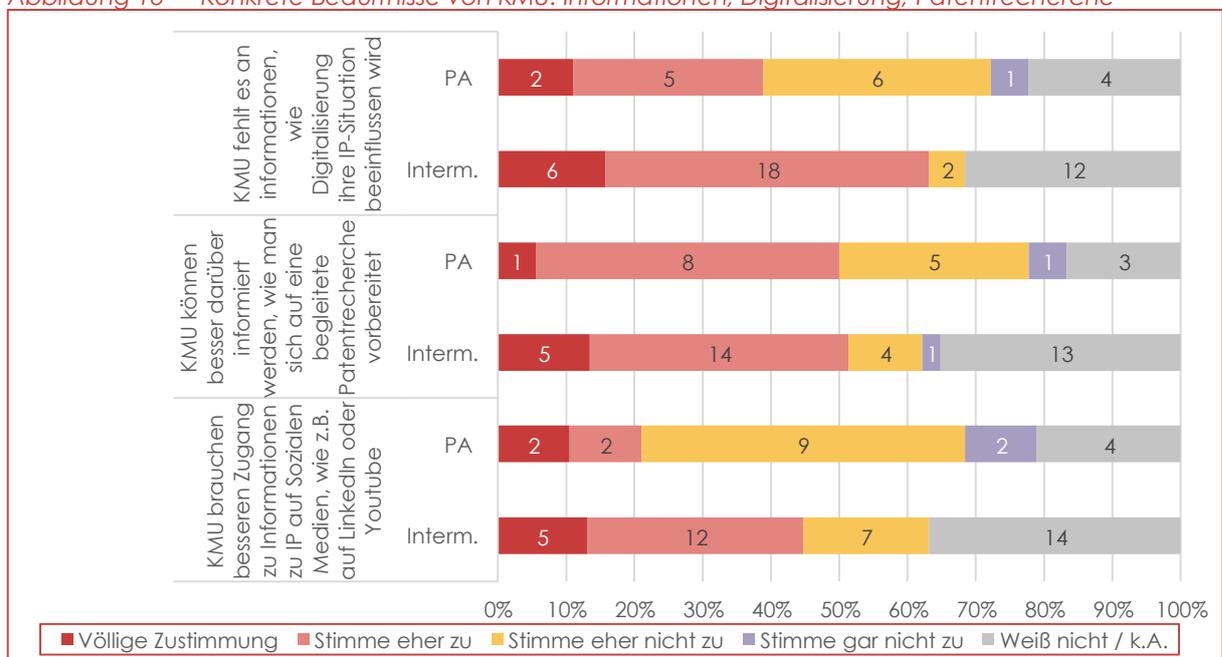
³⁹ Vgl. z.B.: <https://www.youtube.com/channel/UCE7lgrE4lJdQdV-Q51uq26g>; <https://www.linkedin.com/company/swiss-federal-institute-of-intellectual-property/>. Im Vergleich zeigen sich dabei auf den ersten Blick erhebliche Unterschiede sowohl in dem Aktivitätslevel des IGE als auch in der Zahl der Follower bzw. des Engagements der NutzerInnen: Mehr als 1.000 Abonnements auf LinkedIn stehen 29 auf Youtube entgegen.

weiter gesteigert werden kann oder auch digitale Kooperationsbeziehungen aufgebaut oder verstärkt werden können. Grundsätzlich kann das IGE aus Sicht der Intermediäre auf eine hohe Glaubwürdigkeit im Themenfeld zurückgreifen, was sich positiv auf derartige Kommunikationsaktivitäten auswirken sollte.

Für jeweils ca. die Hälfte der befragten Intermediäre und PatentanwältInnen könnten KMU besser darüber informiert werden, wie sie sich auf eine begleitete Recherche beim IGE vorbereiten. In den Interviews wurden entsprechende Vorschläge z.B. hinsichtlich weniger Vorbereitungsschritte (Eingrenzung des Suchgegenstandes durch frei verfügbare Suchtools; Klärung der Frage, was die Bestandteile eines Patentbesitzes sind) oder eines kurzen Infotextes gemacht. Diejenigen Partnerorganisationen, die die Recherche ebenfalls begleiten sahen darin u.a. den besonderen Mehrwert ihres Engagements, und einige KMU und Forschende, die an der Recherche teilgenommen haben, haben eine derartige Vorbereitung als sinnvoll beschrieben. Auf der anderen Seite hat das IGE darauf hingewiesen, dass eine derartige Vorbereitung aus Sicht der Rechercheure in den meisten Fällen nicht notwendig ist bzw. bereits telefonisch erfolgt, indes aber die Niederschwelligkeit des Angebots verringern könnte. Andere Teilnehmende haben auch ohne entsprechende Vorbereitung sehr gute Erfahrungen gemacht – die Gesamtevidenz zu dem Thema lässt also keinen eindeutigen Schluss zu.

Der letzte Punkt betrifft die inhaltliche Dimension der Digitalisierung. Wenn, so die Eindrücke aus den Interviews, es ein Thema gäbe, zu dem derzeit weniger Informationen verfügbar seien für KMU, dann wäre das die Frage, in wie weit der Trend Digitalisierung die IP-Situation von Unternehmen beeinflussen würde. Auch hier sind die Befragungsergebnisse gemischt: ca. ein Drittel können keine Einschätzung dazu abgeben, und jeweils ein weiteres Drittel der PatentanwältInnen stimmt eher oder eher nicht zu. Nur bei den allgemeinen Intermediären findet sich eher eine Mehrheit dafür, dass die Informationslage hier verbessert werden könnte. Die interviewten KMU äußerten hier ebenfalls keinen Bedarf.

Abbildung 18 Konkrete Bedürfnisse von KMU: Informationen, Digitalisierung, Patentrecherche



Quelle: Befragung Technopolis.

Weitere Verbesserungsvorschläge von Unternehmen

Auch die Gesamtevidenz der Gespräche mit KMU selbst zeugt insgesamt von einer hohen Zufriedenheit mit den in der Schweiz angebotenen Dienstleistungen im Bereich IP – sowohl was das Angebot (Relevanz), die Wirkungen (Effektivität) also auch die Kosten-Nutzen-Effizienz angeht. Vereinzelt haben Unternehmen die folgenden Verbesserungsvorschläge geäußert:

- Ein Vorschlag ist die Einführung eines Dienstleister-Verzeichnisses, das auch Schlüsse auf Spezialisierungen und Erfahrungen zulässt: ein who-is-who der Patentanwaltschaft, die z.B. nach formaler Zulassung, europäischem Profil, Fachgebietenkenntnissen unterscheidet, und die man als Unternehmen einfach durchsuchen könnte. Derartige Verzeichnisse bestünden zwar z.B. bei kantonalen oder regionalen Innovationsförderagenturen, dürften aber aus wettbewerbsrechtlichen Gründen nicht veröffentlicht werden.
- Ein Unternehmen wies außerdem darauf hin, dass die Abgrenzung der RIS zueinander geographisch zwar klar sei, es aber unklar sei, ob man sich als Unternehmen frei an irgendeine Ansprechorganisation wenden könnte, oder zu derjenigen der eigenen Region/des eigenen Kantons gehen sollte. Es war auch nicht klar, ob einige davon einen stärkeren Schwerpunkt auf das Thema IP legen würden als andere.
- Ein weiteres Thema, das aufgeworfen wurde, war Patentmonitoring. Aus Sicht eines interviewten Unternehmens sind derartige Angebote – und das sei für viele KMU so – interessant, aber extrem teuer. Die Frage des Unternehmens war also, wie man ein Patentmonitoring für KMU erträglich und machbar aufsetzen könnte.
- Spezifisch zu der begleiteten Patentrecherche des IGE hat ein Unternehmen das Bedürfnis geäußert, das Angebot bis zu sechsmal im Jahr nutzen zu können
- Ein Unternehmen hat angegeben in der Arbeitsgruppe zum Thema Industrie 4.0 / Industrie 2025 aktiv zu sein. Hier gäbe es aber keine Möglichkeit, auch IP-Fragen zu diskutieren, obwohl das ebenfalls relevant sei. Daraus lässt sich evtl. schließen, dass derartige Arbeitsgruppen oder Plattformen auch als neue Zielgruppe für das IGE in Frage kommen.

4.3 Schlussfolgerungen zu den erfassten Bedürfnissen der untersuchten Intermediäre und KMU

In Bezug auf Intermediäre sind die zentralen Befunde folgende:

- Grundsätzlich zeigen sich Intermediäre, die bereits in Kooperations- oder Informationsbeziehungen mit dem IGE stehen, sehr zufrieden und sehen nur wenige Möglichkeiten, diese zu verbessern oder durch weitere Aktivitäten oder Maßnahmen zu. Die Bedürfnisse der Intermediäre selbst sind somit in der Eigeneinschätzung im Wesentlichen gedeckt.
- In Bezug auf den Informationsfluss bzw. die **Verweisaktivität** von relevanten KMU-Intermediären zeigt sich, dass fast alle der an der Befragung teilnehmenden Intermediäre grundsätzlich, fast 70% mindestens oft in IP-Fragen an das IGE verweisen. Ähnlich hoch sind die Verweisaktivitäten der Patentanwaltsunternehmen. Andere Akteure spielen eine deutlich geringere Rolle.
- In der Gesamtschau der Evidenz zeigt sich weiterhin, dass **Bedürfnisse hinsichtlich Kooperationen** insgesamt ebenfalls gut abgedeckt werden, wenngleich es in Einzelfällen noch Potenzial für engere und/oder neue Kooperationsbeziehungen zwischen dem IGE und KMU-Intermediären gibt. Das betrifft im Einzelnen Maßnahmen wie „Vortragende oder TrainerInnen für unsere KMU gewinnen“, „An Infoevents oder Trainings vom IGE teilnehmen“ oder „Informationsmaterial erhalten“, und nach Intermediärstypen besonders ausgewählte Branchenverbände bzw. Unternehmensnetzwerke und Wirtschafts- bzw. Standortförderungen und in einigen Fällen auch PatentanwältInnen. Auch aus den RIS wurde explizit der

Wunsch nach einer verstärkten Kooperation geäußert. Es zeigt sich aber auch, dass keiner der Intermediärstypen insgesamt vernachlässigt wurde.

- Aus der Patentanwaltschaft wurden zwei Themen aufgeworfen, die auch im Sinne von Bedürfnissen relevant sind: Verschiedenen Stimmen aus der Patentanwaltschaft sahen den zeitweise begrenzten Zugang zum Innosuisse-Programme „Start-up Coaching“ als problematisch an und formulierten – wie auch einzelne andere Intermediäre – in diesem Zusammenhang auch den Anspruch an das IGE, verschiedene IP-Themen gegenüber der Innosuisse zu diskutieren bzw. zu vertreten. Außerdem erhofften sich verschiedene PatentanwältInnen von der Einführung einer Vollpatentprüfung einen Kompetenzgewinn für das IGE und eine Aufwertung als Gesprächs- und Kollaborationspartner.

In Bezug auf KMU (und Forschende) sind die zentralen Befunde folgende:

- Zu den KMU lässt sich – wie bereits im Studienkorpus aus dem Jahr 2008 aufgeworfen – sagen, dass die Erfahrungen mit und das Wissen um IP heterogen sind, wenngleich die Evidenzen darauf hinweisen, dass sich die Wissenslage insgesamt verbessert hat. Das trifft auch auf Forschende an Forschungseinrichtungen zu. Wichtig sind dabei besonders Patente, Marken, Geschäftsgeheimnisse, IP-Strategie und IP in Kollaborationen.
- Das **Thema „IP-Strategie“** ist dabei auch ein häufig in den Interviews formuliertes, tendenziell unterversorgtes Bedürfnis Schweizer KMU. Dabei ging es sowohl um die Frage, wie eine derartige Strategie erarbeitet wird als auch darum, an wen man sich dahingehend für Hilfestellungen oder Beratung wenden kann. Die folgenden Ergebnisse lassen die Überlegungen zu, ob es nicht einen Platz für ein neues, niederschwelliges Angebot gäbe, das bekannter macht, welche Akteure für eine IP-Strategie in Anspruch genommen werden können und dabei das Vertrauen in eine für das Kunden-KMU vorteilhafte Dienstleistungserbringung erhöht:
 - Weil eine IP-Strategie idealerweise holistisch den Umgang mit dem schützenswerten Gesamtwissen des Unternehmens diskutiert, ist eine entsprechende Strategie hochgradig individuell. Auch zwei Konkurrenten in der gleichen Branche können ganz verschiedene IP-Strategien verfolgen – es gibt also keine Einheitslösung und damit keine Einheitsberatung oder -information. Entsprechende Angebote oder Dienstleistungen erfordern also ein gewisses Level an IP-Wissen sowie eine enge Zusammenarbeit zwischen KMU und etwaigen DienstleisterInnen.
 - Damit ist auch ein Problem benannt, wenn es um die Auswahl entsprechender DienstleisterInnen geht: Zwar zeigt die Befragung, dass entsprechende Angebote bei Patentanwaltsunternehmen häufig bestehen, Interviews mit Unternehmen und anderen Intermediären weisen aber i) auf eine möglicherweise mangelnde Bekanntheit derartiger Dienstleistungen bei KMU hin sowie ii) auf die etwaig fehlende Neutralität von zentralen Akteuren und daher auf die Notwendigkeit, etwaige Dienstleister im eigenen Sinne zu steuern oder neutrale BeraterInnen hinzuzuziehen.
- Das Thema **IP in Forschungskollaborationen** scheint vor allem in Bezug auf Innosuisse-Projekte und EU-Projekte relevant zu sein sowie im Verhältnis Spin-offs und Forschungseinrichtungen. Gerade bei unerfahrenen Forschungspartnern oder bei einem großen Ungleichgewicht in der Forschungs- und damit auch IP-Erfahrung der Partner kann es – so Interviews mit Intermediären inkl. PatentanwältInnen – zu großen Projektverzögerungen kommen bis hin zum Scheitern von Vorhaben. Eine ähnliche Problematik kann sich im Verhältnis von Forschungsorganisationen und Spin-offs ergeben, wenn Eigentumsverhältnisse an Wissen geklärt bzw. Lizenzen verhandelt werden müssen. Eine Möglichkeit, diese Problematik zu verbessern, könnte in annotierten, neutralen Standardverträgen bestehen, die sowohl informieren als auch ein gewisses Vertrauen schaffen.

- Für einige Intermediäre bzw. KMU gibt es einen Bedarf nach geographisch näheren Ansprechpersonen des IGE, die vor Ort dem Informationsauftrag des IGE nachkämen. Gerade verschiedene Intermediäre aus der Innovationsförderung (z.B. regionale Innovationsagenturen, Technoparks oder KMU-Zentren) könnten sich ein Netzwerk an VertreterInnen vorstellen, die, analog zu den bestehenden Innosuisse-MentorInnen, Expertise zu IP und den IGE-Angeboten vor Ort bereitstellen könnten.
- Bestehende Informationsangebote werden zumeist geschätzt, wenn es um Broschüren oder auch einen Anruf beim IGE geht. Im **Bereich sozialer Medien** – genannt wurde besonders LinkedIn und YouTube – zeigen die Gespräche noch Steigerungspotenzial, was die Bekanntheit derartiger Angebote bei und die Kooperation diesbezüglich mit den Intermediären angeht.

5 Ausgewählte internationale Beispiele

Außerhalb der Schweiz wird das Thema IP-Unterstützung für KMU von öffentlicher Stelle oftmals intensiver und breiter angegangen, damit aber auch vielfach interventionistischer. Daher stellte sich die Frage, ob sich die Schweiz bei bestimmten Fragestellungen zu IP-Unterstützungen für KMU nicht in einer Situation einer Systemblindheit befindet und damit mögliches Weiterentwicklungspotenzial nicht realisiert.

Die hierfür analysierten Patentämter zeichnen sich, vor allem in den letzten Jahren, durch eine hohe Experimentierfreudigkeit bei der Entwicklung von Unterstützungsangeboten für KMU aus. Dabei zeigt sich vor allem bei den beiden asiatischen Patentämtern (Singapur und Südkorea), dass insbesondere dem Konnex der Aus- und Weiterbildung zu IP-Fragen viel Aufmerksamkeit geschenkt wird. Ein weiterer Fokus sind auch Angebote mit IP-Strategieentwicklungsbezug oder, wiederum vor allem in Asien, mit IP-Finanzierungsbezug. Alle untersuchten Patentämter, insbesondere Singapur und Australien, setzen auf eine konsequente Digitalisierungsstrategie der Dienstleistungen für KMU. Interaktive Tools, z.B. Apps mit multimedial aufbereiteten Inhalten (mit Videos, Quizze), stehen bereits für eine Vielzahl von Themen zur Verfügung und können niederschwellig von KMU genutzt werden.

Auf Ebene der konkreten Unterstützungsprogramme wurden in den Fallstudien vor allem Angebote für die IP-Strategieentwicklung und für monetäre/finanzielle Aspekte der IP-Nutzung untersucht. Vielfältig wurden im Ausland IP Audit Programme implementiert, die KMU einen geförderten, ca. 1-2 tägigen basalen Review der konkreten IP-Situation bieten und darauf aufbauend Empfehlungen zur Entwicklung einer IP-Strategie geben. Den Vorteilen dieses Förderansatzes (breiter Zugang zum Thema IP und IP-Strategie, maßgeschneiderte Analysen und Lösungsansätze) steht als Nachteil in vielen Ländern ein Konflikt mit PatentanwältInnen gegenüber, die einen Eingriff des Staates in ihr reguläres Geschäft sehen. Das Beispiel des Vereinigten Königreichs zeigt aber, wie ein derartiges Programm in Zusammenarbeit mit PatentanwältInnen erfolgreich umgesetzt werden kann.

Im Themenkomplex IP-Finanzierung zeigt sich etwaig ein Potenzial, mit Banken und Versicherungen neue IP-Intermediärsytpten zu entwickeln bzw. mit basalen Dienstleistungen zu bedienen. So pflegt das Patentamt des Vereinigten Königreichs ein Verzeichnis von Versicherungsfirmen, die eine Versicherung für IP-Streitfälle bereitlegen; in Singapur wie auch Korea gibt es Programme, die die Hinterlegung von IP als Kreditsicherheiten fördern, etc. Es scheint indes, dass dies ein schwieriges Feld ist, das zudem auch von mangelnder Awareness zu IP bei zentralen Akteuren des Finanzsystems geprägt ist.

Die Durchsicht der Tools zur IP-Bewertung, Fragebogentools zur Selbstbewertung von IP-Kenntnissen durch KMU, etc. hat gezeigt, in welche Richtung Tools zur IP-Sensibilisierung – auch im Sinne der vorher bei Australien und Singapur skizzierten Digitalisierungsmöglichkeiten – entwickelt werden könnten.

Der folgende Abschnitt zeigt interessante, internationale Beispiele von IP-Unterstützungsangeboten auf. Um den notwendigen Detailgrad in der Beschreibung der Dienstleistungen zu gewährleisten, wurde auf eine Gesamtdarstellung der jeweiligen Dienstleistungslandschaft der ausgewählten Länder verzichtet. Die verschiedenen Fallstudien nehmen dabei unterschiedliche Blickwinkel ein: Bei einigen Fallstudie steht ein ausländisches Patentamt mit seinem Förderansatz im Vordergrund, bei anderen eine Klasse von Förderprogrammen (oder ein bestimmtes Förderprogramm) oder einzelne Tools. Bei den gewählten Beispielen handelt es sich insgesamt

um Dienstleistungen oder Förderansätze, die so nicht in der Schweiz angeboten werden. Die Auswahl wurde zusammen mit dem IGE getroffen.

5.1 Fallstudien Nr.1 und Nr. 2: IP Prédiagnosis (IPD) Dienstleistungen

Land:	verschiedene, Fokus auf UK und EU-Kommission
Schwerpunkt der Fallstudie:	Dienstleistung / Förderprogramm
Zentrale Punkte:	Förderansatz, um die Entwicklung einer ganzheitlichen IP-Strategie von KMU voranzubringen, IP Audits

Überblick

Das in dieser Fallstudie diskutierte Förderkonzept "IP Prédiagnosis" (IPD) ist ein Typus von Dienstleistung mit dem Ziel, KMU für den Themenbereich IP zu sensibilisieren und deren IP-Managementfähigkeiten zu erhöhen. Dies erfolgt im Rahmen eines auf das Gesamtunternehmen ausgerichteten, strukturierten und überblicksmäßigen IP Audits.

Den Namen haben diese Art von Dienstleistungen vom französischen Patentamt INPI, das in einer Pionierrolle „IP Prédiagnosis“ als Förderprogramm 2004 einführte.⁴⁰ Nachdem das Programm in Frankreich erfolgreich war und einige zentrale Nachteile der bis dahin angebotenen Förderungen und Dienstleistungen beseitigte (dazu unten mehr), hat sich das Europäische Patentamt ca. 2008/2009 dazu bereit erklärt, bei der Einführung von IP Prédiagnosis in anderen Ländern unterstützend tätig zu sein. Hierzu wurden im Rahmen eines Pilotprojektes die Methodik übersetzt, IP-Ämter trainiert und auch ein kleiner finanzieller Zuschuss für jedes im Rahmen eines IPD beratene Unternehmen bereitgestellt. Neben diesen Aktivitäten, und weitgehend losgelöst vom EPA bzw. des INPI, haben andere Patentämter, wie das UKIPO, eigene IPD-ähnliche Formate entwickelt. Ca. 2018 hat eine Erhebung gezeigt, dass 18 Länder in der EU IPD-Dienstleistungen anbieten.⁴¹

Das Grundmodell der Dienstleistungserbringung sieht einen dreigliedrigen Ansatz vor: In einer ersten Phase erfolgt die Vorbereitung des IP Audits, was zunächst die (im französischen Modell) pro-aktive Identifikation eines KMU, die Erstkontaktierung und die Analyse erster Informationen über das KMU beinhaltet. In einer zweiten Phase stattet ein Team von BeraterInnen (vornehmlich Angestellte des INPI, aber auch externe ExpertInnen) dem KMU einen Besuch ab und diskutiert mit den Verantwortlichen des KMU an Hand eines Leitfadens relevante IP-Themen (Patentierung, Marken, Geschäftsgeheimnisse, etc.). In der abschließenden dritten Phase wird entlang der genannten Dimensionen ein Bericht verfasst, der Auskunft über die IP-Situation des Unternehmens gibt und Empfehlungen zur Entwicklung einer (optimierten) IP-Strategie enthält. IPD wird grundsätzlich kostenfrei angeboten, wobei der Hinweis gegeben wird, dass die Beratungsleistung etwa zwei Beratertagsätze wert wäre. Dementsprechend ist die Dauer der Intervention ca. 1,5 bis 2 Tage.

Das Konzept bietet einige Vorteile: An vorderster Stelle zu nennen ist hierbei die ganzheitliche Auseinandersetzung mit dem Thema IP, das alle relevanten IP-Subthemen miteinschließen kann (alle formellen Schutzrechte und auch informelle Schutzrechtsstrategien). Damit wird der Kritik an vielen IP-Dienstleistungen begegnet, dass diese einseitig auf Patente und auf die Erhöhung der Patentanmeldezahlen abzielen, und zwar selbst dann, wenn eine Patentanmeldung zwar möglich, aber aus geschäftsstrategischen Gründen nicht indiziert ist. Ein weiterer Vorteil ist

⁴⁰ Radauer, A. & Dudenbsotel, T. (2018). Feasibility Study in Intellectual Property pre-diagnostic – Final Report. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b4ae8047-d1b9-11e8-9424-01aa75ed71a1>.

⁴¹ Ebd.

die Fokussierung auf das Gesamtunternehmen und seiner strategischen Ausrichtung, statt auf einzelnen F&E-Projekten. Ein letzter Vorteil ist auch die 1:1 Beratungssituation, die ein individuelles Eingehen auf Firmenbedürfnisse durch IP-Profis ermöglicht.

Indes hat das französische IPD-Konzept auch einige Nachteile. Dazu gehören Konflikte mit PatentanwältInnen, z.B. in Frankreich, die IPD bzw. den INPI-BeraterInnen vorwerfen mit nur geringer oder keiner Qualifikation in ihr Geschäftsfeld hinein zu agieren. Dass in Frankreich die IPDs teilweise durch PatentanwältInnen selbst erbracht werden, tut der Kritik an den INPI-durchgeführten IPDs hier keinen Abbruch. Der pro-aktive Ansatz, KMU für die IPDs aktiv zu identifizieren, lässt viele einen unlauteren Eingriff in den Markt vermuten, da keine klaren Kriterien vorliegen, welches Unternehmen (zuerst) ein IPD erhält. In der Praxis dürften sich die IPDs auch weniger ganzheitlich mit IP beschäftigen und doch patentzentrierter sein, als es das Konzept erwarten lassen würde. Hier gibt es aller Wahrscheinlichkeit nach auch Wechselwirkungen zu den proaktiven Identifikationsprozessen bzw. zum Hintergrund der IPD-BeraterInnen, die oft ursprünglich PatentprüferInnen sind. Auch fehlen für viele IPD-Dienstleistungen auf internationaler Ebene aussagekräftige Evaluierungen, aus denen z.B. klar wird, über welche Themen man sich meist mit den Unternehmen unterhält oder auch Fallstudien, die zeigen, wie IPDs in der Praxis funktionieren und welche Wirkungen sie entfalten.

Vor diesem Hintergrund gibt es erhebliche Variationen, wie ein IPD in den einzelnen Ländern durchgeführt wird: Unterschiede in den Ländern ergeben sich z.B. hinsichtlich dessen, wer die IPDs durchführt (Patentamt und/oder externe Partner), ob es vorgelagerte oder nachgelagerte Dienstleistungen gibt (wobei letztere sicherstellen sollen, dass die Empfehlungen auch umgesetzt werden), hinsichtlich der genauen Zielgruppen oder dahingehend, ob Ansätze zur KMU-Identifikation pro-aktiv sind oder nicht. Auch die Performance der Programme bzw. die Zufriedenheit mit denselben variiert stark.

Im Folgenden sollen im Rahmen von zwei Fallstudien zwei unterschiedliche IPD-Ansätze betrachtet werden: das UK IP Audits Plus Programm sowie die rezenten IPD-Aktivitäten der Europäischen Kommission.

Fallstudie Nr. 1: Das UK IP Audits Plus Programm des UKIPO

Das IP Audits Plus Programm wurde 2010 im Rahmen eines Pilotprojektes eingeführt, wobei es immer wieder (in ca. 2-jährlichen Intervallen) erneuert bzw. verlängert wurde. Die Umsetzung dieses IPD Programms unterscheidet sich in einigen zentralen Punkten von der französischen IPD-Variante:

- Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal ist, dass das Programm von akkreditierten IP-AnwältInnen durchgeführt wird. Diese können vom KMU frei gewählt werden (innerhalb der Liste der akkreditierten Anwälte), einzige echte Pflicht der Anwälte ist das Durchgehen des Audits anhand eines strukturierten Leitfadens und die Erstellung eines Berichtes mit Empfehlungen (dies also wie bei der französischen Variante).
- Das UKIPO hat indes nur eine administrative und formal prüfende Rolle, die von zwei MitarbeiterInnen des Amtes wahrgenommen wird. Die Notwendigkeit, den IP Audit durch einen akkreditierten Anwalt durchführen zu lassen, soll sicherstellen, dass ein Audit auch juristisch wasserdicht ist.
- Für die Auswahl der KMU bedient man sich so genannter „Delivery partner“. Hierbei handelt es sich um Innovationsagenturen, welche KMU fördern und beraten. Im Rahmen einer IP-Schulung sollen diese das Rüstzeug erhalten, mögliche IP-Themen oder Probleme bei ihren KundInnen zu erkennen. Im Anschluss wird den KundInnen nahegelegt, einen geförderten IP-Audit bei einem IP-Anwalt ihrer Wahl durchführen zu lassen. Dieser Ansatz bewirkt eine

Einengung bei der Zielgruppe der KMU, nämlich der Fokus auf anderweitig geförderte innovative KMU mit Wachstumspotenzial. Dieser wird auch weiter eingengt, indem jeder der kooperierenden Innovationsagenturen nur ein Kontingent an IP Audits zugestanden wird. Die Innovationsagentur muss also selektiv vorgehen.

- IP Audits Plus ist auch nicht gratis, sondern kostet per Audit 3.000 Pfund, welches das Honorar für den Anwalt darstellt. Hiervon werden 2.600 Pfund an Kosten im Rahmen der Förderung durch das UKIPO übernommen.
- Das „Plus“ in dem Namen stammt von einer nachträglichen Erweiterung zum ursprünglichen Programmkonzept, wonach nach Erhalt des Audit-Berichtes noch die Möglichkeit eingeräumt wird, im Rahmen von ca. 1h die Resultate mit dem Anwalt auf pro-bono Basis diskutieren zu können.

Das Programm wurde 2014 einer externen Evaluierung unterzogen. Es zeigte sich, dass die teilnehmenden KMU sehr positiv auf das Programm reagierten. 78% implementierten zumindest eine der Empfehlungen, 72% haben eine IP-Strategie entworfen und umgesetzt. Die zentralen operativen Aktivitäten, die in der Folge eines Audits durchgeführt wurden, waren die Anmeldung von Marken (40%), eine Durchsicht bzw. ein Review von IP Vertragsbedingungen (40%) und in rd. einem Drittel der Fälle die Identifikation und/oder Durchsetzung von Urheberrechten.

In ihren Empfehlungen argumentierten die EvaluatorInnen, dass es einen weitergehenden Bedarf der Unterstützung bei der Umsetzung der Audit-Recommendations gibt. Ein vorangehendes Selfassessment z.B. mit dem IP HealthCheck Fragebogen (ein Tool, das auf der Website des UKIPO bereitgestellt wird) zur Vorbereitung wurde ebenfalls als sinnvoll erachtet. Als gut empfanden die EvaluatorInnen, dass es eine Bezuschussung der Kosten gab, die aber nicht 100% der Kosten abdeckt – so sei sichergestellt, dass die Unternehmen die Dienstleistung als wertvoll ansehen, ohne aber einer zu starken Kostenbelastung ausgesetzt zu sein.

Unsere eigenen Interviews ergaben eine hohe Zufriedenheit der PatentanwältInnen mit dem Programm, welches gezielt zur Kundenakquise beworben und genutzt wird. Zentrale Erfolgsfaktoren sind zudem eine gut ausgearbeitete schriftliche Dokumentation aller Prozessschritte und dass die „richtigen“ Delivery Partner ausgewählt und geschult wurden.

Fallstudie Nr. 2: IPD-Aktivitäten der Europäischen Kommission

Die Europäische Kommission hat sich rezent in ihren Bemühungen, KMU in IP-Fragen zu helfen, ebenfalls IPD Dienstleistungen verschrieben. Ausgehend von einer Feasibility-Studie aus dem Jahr 2018⁴², wurde und wird ein ganzes Bündel an IPD-Dienstleistungen angeboten. Diese sind als Dienstleistungsaufträge ausgeschrieben und werden von Projektkonsortien implementiert. Zielgruppe sind hier insbesondere KMU, die am Horizon-Forschungsprogramm der EU teilnehmen (wollen) bzw. auch in entsprechenden Anträgen mitwirken:

- Die direkt aus der Feasibility-Studie abgeleitete Maßnahme ist „IP Access for SMEs“ (IPA4SME).⁴³ Unter diesem Label wird einerseits ein IPD angeboten, andererseits können auf Antrag auch Kosten für Patentanmeldungen übernommen werden. Zielgruppe sind KMU, die von der EU zuvor ein „Seal of Excellence“ erhalten haben. Diese Auszeichnung erhalten innovative KMU, die einen herausragenden Antrag für das Horizon-Forschungsprogramm geschrieben, aber auf Grund von Geldmangel – im Vergleich zu noch besseren AntragstellerInnen – keine Förderung erhalten haben. Die Umsetzung dieser IPD-Dienstleistung erfolgt mit externen ExpertInnen, die von einem zentralen Sekretariat koordiniert werden. Neben

⁴² Radauer, A. & Dudenbostel, T. (2018): Feasibility study on Intellectual Property pre-diagnostic, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b4ae8047-d1b9-11e8-9424-01aa75ed71a1>.

⁴³ http://ipa4sme.eu/library?field_tags_target_id%5B4%5D=4.

diesem Kern-IPD (so genannter „Service 1“) gibt es besagte ergänzende finanzielle Unterstützung zur teilweisen Übernahme von Gebühren beim Europäischen Patentamt („Service 2“, bis zu € 2.500 oder 75% der Gebühren pro Förderfall) und für die teilweise Übernahme von Gebühren von PatentanwältInnen („Service 3“, bis zu € 2.000 oder 50% der Gebühren pro Förderfall).

- Kürzlich ausgeschrieben (Resultate zum Zeitpunkt der Berichterlegung für diese Studie ausstehend) wurde die Durchführung von „Intellectual Property pre-diagnosis services for Horizon 2020 and Horizon Europe participants“ (call EASME/2020/OP/005). Der oder die ausgewählte(n) DienstleisterInnen sollen IPD-Dienstleistungen für geförderte KMU TeilnehmerInnen an Horizon bereitstellen. Damit begegnet die Kommission wohl auch dem Kuriosum, dass eine IPD-Förderung sonst nur für knappe Verlierer beim Horizon-Programm angeboten wird, nicht jedoch den Gewinnern (was die Verlierer auch negativ als „Trostpreis“ werten könnten). Indes ist aber der inhaltliche Fokus dieser neu ausgeschrieben Dienstleistung ein anderer: während IPA4SME klassisch ein IP Audit für das Gesamtunternehmen ist, soll die neue Dienstleistung gezielt das IP-Management in kollaborativen Projektkonsortien verbessern, und auch zu einer verbesserten Be- und Verwertung von IP in Kooperationen beitragen. Während der klassische dreistufige Beratungsprozess des IPD erhalten bleibt, ist der verwendete Leitfaden deutlich an das Thema IP in Kooperationen angepasst. Wiederum soll die Durchführung durch lokale ExpertInnen erfolgen, in den jeweiligen Nationalstaaten. Dabei ist die Grenzlinie zur juristischen Beratung nicht zu überschreiten: *„The local experts must avoid indicating too precise decisions or advice that would refer to explicit legal solutions. In the same spirit, the service should not serve to draft intellectual property right applications or IP related contracts.“*⁴⁴

Die genannten Dienstleistungen fügen sich in ein Portfolio von IP-Dienstleistungen für KMU in Horizon ein:

- Schon seit vielen Jahren können TeilnehmerInnen die Dienstleistungen des **„European IP Helpdesk“** in Anspruch nehmen (spezifisch geschaffen für Horizon, und nicht zu verwechseln mit den internationalen IP Helpdesks, die andernorts hier als Fallstudie dargestellt werden):
- Mit dem **„Dissemination und Exploitation Booster“** werden Dienstleistungen für eine bessere Verwertung und Dissemination von Projektergebnissen angeboten: Portfolio Dissemination and Exploitation Strategy development; Businessplanentwicklung; Go-To-Market Unterstützung.
- Der **„IP Booster“** zielt auf öffentliche Forschungseinrichtungen und soll helfen, eine passende IP Strategie zu entwickeln. Insgesamt werden fünf Services angeboten: Analyse über Art und Umfang des benötigten IP-Schutzes; Design einer Patentlandkarte; Due Dilligence Analyse hinsichtlich der Quantität und Qualität von IP, die in einem Projekt entwickelt wurden, inklusive Wertabschätzung dieser Foreground-IP; Vorbereitung von Patent, Design- und Markenmeldungen; Bereitstellung von Rat und Unterstützung bei der Verhandlung von Agreements im Bereich Technologietransfer.

Auf Grund der kurzen Laufzeit der meisten der genannten Initiativen ist eine Beurteilung des Erfolges oder der in der Praxis auftretenden Stärken und Schwächen noch nicht möglich.

Abschließende Überlegungen

IPD Programme stellen ein vieldiskutiertes Vehikel dar, um das Thema IP-Strategie gezielt KMU näher zu bringen. Augenscheinlich ist beim Design einer derartigen Initiative in der Schweiz einer Reihe von Herausforderungen zu begegnen, denn auch kleinste Unterschiede im Design

⁴⁴ Terms of referene der Ausschreibung.

oder der Umsetzung können über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Im vornehmlichen Förderansatz der Schweiz, nur dann zu fördern, wenn ein echtes Marktversagen vorliegt, dürfte – bei einer Entscheidung pro-IPD – dem Konzept des Vereinigten Königreichs gegenüber jenem in Frankreich der Vorzug zu geben sein. Jedenfalls müssten die Patentanwaltsverbände pro-aktiv in einer Entwurfsphase eingebunden werden. Ebenfalls wichtig, wie im Vereinigten Königreich, erscheint die Einbeziehung von Intermediären wie InnoSuisse oder den kantonalen Agenturen. Ein gezielter Fokus auf innovative High-Tech KMU und ein entsprechender Selektionsmechanismus sind zu erörtern, ebenso, wie die Notwendigkeit komplementärer vor- und nachgelagerter Dienstleistungen.

5.2 Fallstudie Nr. 3: IP Australia – mit Einschub zu IP-Vertragsvorlagen

Land:	Australien
Schwerpunkt der Fallstudie:	Patentamt in der Gesamtheit
Zentrale Punkte:	Stärken in der Digitalisierung und bei modernen IT Tools; Besonderheiten Trademark Assist und IP Vertragsgenerator

Überblick

Diese Fallstudie beschreibt die Entwicklung der IP KMU-Dienstleistungen des australischen Patentamtes „IP Australia“. Sie basiert auf einem Interview mit IP Australia sowie einer Analyse von Websites und Dokumenten. Die Entwicklung der jeweiligen Dienste ist ein rezenter und noch nicht abgeschlossener Prozess, d. h. work-in-progress. Gemäß Interview wurden beträchtliche Lerneffekte bereits erzielt, indes ist in dieser Hinsicht aber noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht.

Es gilt die folgende Zeitleiste:

- Ungefähr 2015 beschlossen der „Chief Scientist of Australia“ und der damals bestehende „Advisory Council für IP-Policy“ – d. h. Institutionen außerhalb von IP Australia –, die Entwicklung von Materialien und Dienstleistungen für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungszentren. Ein besonderer Fokus lag hierbei auf dem Bereich der Vertragsvorlagen für F&E-Kooperationen und Lizenzverträgen. Der Bedarf an solchen Materialien wurde mittels einer Feasibility-Studie festgestellt. Das damals bereits bestehende Lambert-Toolkit im Vereinigten Königreich (dessen Entwicklung Anfang 2000 begann) diente als Vorlage. Das Ergebnis der Bemühungen war, wie im Fall des Lambert-Toolkits, eine Reihe von Mustervereinbarungen für den Technologietransfer, mit dem Ziel, dass jede an den entsprechenden Vertragsverhandlungen beteiligte Partei die Bedingungen ihrer Teilnahme am gemeinsamen Vorhaben versteht. Gemäß IP Australia war dies ein erfolgreiches Projekt und die entsprechenden Vorlagen können auch jetzt noch von der IP-Australia-Website abgerufen werden.
- Im Jahr 2016 wurde eine Studie lanciert, die zum Ziel hatte, Handlungsoptionen für die Förderung und Unterstützung von Start-ups seitens IP-Australia zu erarbeiten. Die Resultate führten vor allem zur Umsetzung zweier Maßnahmen:
 - Zunächst wurde unter Berücksichtigung der Erfahrungen mit den Vertragsvorlagen ein NDA-Vertragsgenerator als Web-App entwickelt, also für Geheimhaltungsvereinbarungen. Dies fußte auf dem Befund, dass Geschäftsgeheimnisse/NDAs als eine Form des geistigen Eigentums für KMU und Start-ups mit von größter Bedeutung sind. Der Vertragsgenerator funktioniert, indem er der BenutzerIn / dem KMU eine Reihe von Fragen stellt, z. B. welche Art von NDA benötigt wird, Fragen über die Art der beteiligten Unternehmen oder über die Art vertraulicher Informationen. Neben der Möglichkeit, Informationen

einzugeben, werden Anleitungen und Erläuterungen bereitgestellt. Nach der Beantwortung der Fragen wird eine Vertragsvorlage zur weiteren Bearbeitung generiert. Der IP-Vertragsgenerator hat das Ziel, Schlüsselaspekte bei den genannten Verträgen zu identifizieren und für gängige Lösungen Vorschläge zu machen. Im Resultat soll die Effizienz / Geschwindigkeit bei der Erstellung derartiger Verträge gesteigert werden.⁴⁵ Der Vertragsgenerator wurde mit Hilfe einer externen, unabhängigen Anwaltskanzlei entwickelt.

- Das zweite Ergebnis war die Entwicklung eines Anwalts-Toolkits für Start-ups. Das Ziel dieses Toolkits ist, so viele Informationen wie möglich darüber bereitzustellen, wann und wie IP-Anwälte kontaktiert werden sollten und welche Informationen vorbereitet werden müssen – ähnlich einer Checkliste. Das Toolkit enthält auch Fallstudien sowie Anleitungen, z.B. zur (ersten) Patentrecherche in Datenbanken als vorbereitende Aktivität für einen Anwaltsbesuch.⁴⁶

Box 3 – IP-Vertragsvorlagen

Australien ist eines jener wenigen Länder, die den Bereich der IP-Vertragsvorlagen für Kooperationen als Dienstleistungs- und Förderaktivitätenfeld für sich entdeckt haben. Andere Länder sind das Vereinigte Königreich (mit dem genannten Lambert-Toolkit), die Vertragsvorlagen von Knowledge Transfer Ireland, Österreich (Intellectual Property Agreement Guide), Deutschland (BMWi Mustervereinbarungen für F&E-Kooperationen) sowie, seit 2016 am jüngsten dabei, das spanische Patentamt. Auf europäischer Ebene sind die DESCAs Vorlagen zu nennen.

Das erkannte Grundproblem sind fehlende bzw. noch vielmehr divergierende Standards, wie die Zusammenarbeit bei F&E-Kooperationen gestaltet werden sollte und wie der Zugang zu IP (z.B. mit Lizenzen) geregelt werden müsste. Praktisch alle Vertragsvorlagen sind Bündel mehrerer Vertragstypen, die nach Bedarf ausgewählt werden können. Sie wurden historisch für den Technologietransfer zwischen Universitäten und der Wirtschaft konzipiert. Der Nutzen ist einerseits eine Sensibilisierungsfunktion für Neulinge, allerdings auch eine Steigerung der Effizienz bei Vertragsverhandlungen bzw. auch – da staatlich entwickelt – die Schaffung eines gewissen Vertrauens, dass die Standards fair ausgestaltet sind. Im Vereinigten Königreich wird das Lambert Toolkit auch „exportiert“ (d.h. von anderen Staaten übernommen), was dazu führt bzw. führen soll, dass dann auch internationale Kooperationen nach UK-Zuschnitt vertraglich geregelt sind.

Als Nachteile gelten meist eine fehlende Sichtbarkeit des Angebots bzw. auch, dass die Vorlagen nur einen ersten Schritt darstellen und meist noch ein individueller Zuschnitt auf die tatsächliche Kooperationssituation vorgenommen werden muss. Der Umfang der Vertragsvorlagen unterscheidet sich je nach Land stark. Wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Bereitstellung von Guides und Lese- bzw. Erklärungshilfen. Allgemein ist das jeweilige nationale Feedback zu den verschiedenen Vertragsvorlagen positiv, am häufigsten wird Weiterentwicklungspotenzial hinsichtlich von B2B Kooperationen gesehen.⁴⁷

⁴⁵ <https://www.ipaustralia.gov.au/understanding-ip/ip-contract-generator>.

⁴⁶ <https://www.ipaustralia.gov.au/patents/engaging-an-attorney-toolkit>.

⁴⁷ Radauer, A. & Grill, H. (2020): Durchführung eines begleitenden Monitorings für den NCP.IP, <https://repository.ftf-oval.at/528/>.

- Im Jahr 2018 wurde, gemäß Interview, das Tool Trademark Assist eingeführt (in des 2020 immer noch in der Betaversion). Wie beim NDA-Vertragsgenerator werden eine Reihe von Fragen gestellt, um Interessierte durch das Anmeldeverfahren und die Beweggründe für die Anmeldung einer Marke zu führen. Das Tool verlinkt auch auf mehrere Videos und erklärende Texte und nutzt dabei maschinelles Lernen. Nach einer ersten Einführungsseite, auf der die Grundlagen dessen, was z.B. eine Marke ist⁴⁸, bereitgestellt werden, durchläuft das Tool einen sechsstufigen Prozess. Schritt 1 fordert BenutzerInnen auf, ein Wort oder Bild bereitzustellen und zeigt erste Suchergebnisse für ähnliche Marken in den Datenbanken an. Schritt 2 bietet Informationen und ein Video darüber, wie Waren- und Dienstleistungsklassen definiert sind und warum diese Informationen im Anmeldeprozess angegeben werden müssen. Im Folgenden sieht der dritte Schritt die Möglichkeit vor, die richtigen Waren- und Dienstleistungsklassen auszuwählen. Schritt 4 ermöglicht eine erste detailliertere Markenrecherche zur Klärung der Frage, ob es bereits vorhandene Marken in den jeweils definierten Klassen geben könnte. In diesem Schritt erfolgt auch eine Kostenschätzung für die Registrierung der Marke. Die Schritte 5 und 6 führen tatsächlich zu einer Registrierung, wofür dann ein Benutzerkonto bei IP Australia nötig ist. Der große Vorteil des Tools, welches auch Anregungen und Beispiele liefert, ist wie folgt umrissen: *“...it is available 24h and particularly addresses SMEs...the goal is also, if there is a follow-up activity with engagement of attorneys and/or IP Australia staff, that the quality of inputs from the SME are at a higher level”* (interview). Solche Tools werden von IP Australia als besonders zukunftssträftig angesehen.
- Ebenfalls 2018 wurde eine Ausbildungsinitiative mit dem Namen UPSKILL gestartet.⁴⁹ Dabei handelt es sich um ein modulares elarning-Tool, welches in ca. fünf Stunden durchgearbeitet werden kann (unter der Annahme, dass alle Module durchgenommen werden). Das Tool ist somit ein Informations- und Sensibilisierungsinstrument, welches BenutzerInnen durch die Grundlagen von IP führt. Es verfügt über verschiedene Informationsabschnitte und kombiniert dabei auch Fallstudien, Videos, Umfragen/Quizzes und Dokumentenvorlagen (z. B. eine Excel-Datei für die Durchführung eines IP-Audits). Das Tool deckt auch Themen wie Internationalisierungsaspekte in der Nutzung des Systems geistigen Eigentums ab. Um dieses Tool nutzen zu können, ist es notwendig, sich zu registrieren. Im Resultat werden ein Profil und ein Dashboard erstellt, auf denen man beispielsweise einsehen kann, welche E-Learningmodule bereits durchgeführt wurden.
- 2019 begann die schrittweise Einstellung des Innovationspatents in Australien, d. h. der australischen Version des Gebrauchsmusters oder „Patent light“, welches bislang auf lokale Kleinunternehmen und ErfinderInnen mit begrenzten finanziellen Kapazitäten zielte. Anstelle des Innovationspatents wurde beschlossen, sich auf den Bereich der Sensibilisierung und Betreuung von KMU zu konzentrieren, um sicherzustellen, dass KMU weiterhin das System geistigen Eigentums nutzen und um strukturelle Nachteile von KMU gegenüber größeren Unternehmen auszugleichen:
 - So wurde eine spezielle KMU-Portalseite erstellt.⁵⁰ Diese Web-Seite bietet nicht nur grundlegende Informationen über geistiges Eigentum, sondern offeriert auch ein Tool zur Schulung für den Themenkomplex IP-Kommerzialisierung (ähnlich in der Funktionsweise wie Trademark Assist, wenn auch ohne eine Registrierungsfunktion); ein Portfoliotool für die zentrale Ansicht und Verwaltung aller bei IP Australia registrierten IP-Rechte einer

⁴⁸ <https://trademarks.business.gov.au/assist/welcome-faq>.

⁴⁹ <https://www.ipaustralia.gov.au/welcome-upskill>.

⁵⁰ <https://www.ipaustralia.gov.au/sme-portal>.

BenutzerIn/ eines KMU; ein Modul/Tool zum Thema "IP für e-commerce"; zahlreiche KMU-Fallstudien; Informationen über IP-Durchsetzungsoptionen; sowie Links zu verschiedenen Diensten wie dem genannten IP-Vertragsgenerator.

- Neben dem KMU-Portal wurde ein KMU-Fast Track für Patentanmeldungen konzipiert. Die Webseite von IP Australia führt hierzu aus: *"Any prospective or existing patent applicant can request expedited examination at no additional cost, which means your application is examined within four to eight weeks, as fast as the current innovation patent.... if you are an SME, you can access SME Fast Track when submitting your patent application via our online services (eServices). When applying for your standard patent, simply select 'Full Examination - Expedited' and select 'Commercialisation' as the reason for your expedited examination request."*⁵¹
- Die dritte Maßnahme für KMU war bzw. ist die Schaffung eines KMU/Patent-Casemanagers.⁵² Diese Person fungiert als eine zentrale Anlaufstelle für das Patentierungsverfahren. Die Case ManagerIn soll dazu beitragen, die Durchlaufzeiten und Informationsflüsse zu optimieren. Die Idee ähnelt einem Key Account-Managementsystem. Das System befindet sich derzeit in der Testphase. Als Case ManagerInnen werden PatentprüferInnen abbestellt.

Ein spezifisches und wachsendes Feld an Unterstützungsmaßnahmen steht im Zusammenhang mit dem Themenkomplex der Internationalisierung von Unternehmen. Es gibt Informationsseiten zur IP-Situation der wichtigsten Handelspartner (USA, China, Europa); IP-BeraterInnen werden bei australischen Handelsmissionen im Ausland abbestellt (mit besonderem Schwerpunkt China); Patent Landscape Reports werden vom Patentanalyse-Hub von IP Australia bereitgestellt; und es gibt diesbezügliche 1:1 Gespräche mit Firmen. Mit den Unternehmen werden Follow-ups über ihre Vorgehensweise im Ausland durchgeführt. Kürzlich wurde mit dem „Exporter’s Council“ eine Studie über IP-Erfahrungen im Ausland abgeschlossen; und eine Zusammenarbeit mit der Australian Industry Group, einem Wirtschaftsverband, vereinbart, um IP-Internationalisierungsschulungen für Unternehmen anzubieten. Für die unmittelbare Zukunft gibt es Pläne, einen Service zum Finden von geeigneten Anwaltskanzleien für wichtige ausländische Märkte zu schaffen.

Abschließende Überlegungen

Die Dienstleistungen von IP Australia ragen unserer Ansicht nach international heraus hinsichtlich der Erprobung neuer Konzepte zur IP-Unterstützung von KMU. Insbesondere ist das Angebot durch einen hochdigitalisierten und modernen Ansatz gekennzeichnet, welcher auch verschiedene Arten von Medien berücksichtigt. Es gibt einen gewissen Grad an Einzigartigkeit rund um einige der Dienstleistungen, vor allem in Bezug auf den IP-Vertragsgenerator oder das Trademark Assist Tool. Das Feedback, das IP Australia bislang in diesem Zusammenhang erhalten hat, ist durchwegs positiv, wobei aber noch nicht klar ist, ob der notwendige bzw. ein hinreichender Abdeckungsgrad für die Bedürfnisse von KMU erreicht worden ist.

Möglichkeiten zur Weiterentwicklung werden in den folgenden Bereichen gesehen:

- Während IP Australia einen hohen Standard in Bezug auf die Digitalisierung von Dienstleistungen erreicht hat, gibt es Raum für Verbesserungen in Bezug auf die Synergiepotenziale mit anderen Arten von staatlichen Dienstleistungen, die KMU zu Verfügung stehen, speziell im Rahmen der Vision einer voll vernetzten Regierung. Ein positiver Schritt in diese Richtung

⁵¹ <https://www.ipaustralia.gov.au/patents/understanding-patents/time-and-costs/sme-fast-track>.

⁵² <https://www.ipaustralia.gov.au/patents-case-management-smes>.

war die Bereitstellung eines Application Programming Interface (API) für das Tool Trademark Assist, mit welchem andere Regierungsbehörden dieses Tool als Teil ihrer eigenen Angebote „seamless“ integrieren können. Diese und andere Aktivitäten stehen im Einklang mit der allgemeinen strategischen Ausrichtung der australischen Regierung, die eine Agentur für digitale Transformation eingerichtet hat und versucht, Dienstleistungen für KMU in unterschiedlichen Lebenszyklen (Unternehmensgründung, Wachstum, Expansion) als gefühlte „One-Stop-Shop“-Lösung zu etablieren (selbst wenn hier jeweils verschiedene Institutionen dahinterstehen).

- Ein weiterer Verbesserungspunkt ist in einem verstärkten Fokus auf Evaluierungen zu sehen. Es besteht das Bedürfnis auf Seiten von IP Australia, auf KMU zuzugehen und diese im Detail zu fragen, ob die verschiedenen Dienstleistungen in der Praxis ihre Ziele und ihren Zweck erfüllen. Für zukünftige Projekte soll ein Evaluierungssystem über den gesamten Lebenszyklus der Projekte und Dienstleistungsangebote des Amtes aufgebaut werden.
- Unserer Ansicht nach liegt ein möglicher dritter Entwicklungsbereich im Bereich des Urheberrechts, das derzeit nicht in die Zuständigkeit von IP Australia fällt (die Zuständigkeit liegt beim Attorney’s general department).

5.3 Fallstudie Nr. 4: IP Office Singapore (IPOS)

Land:	Singapur
Schwerpunkt der Fallstudie:	Patentamt in der Gesamtheit
Zentrale Punkte:	Stärken in der Digitalisierung, Angebote im Bereich der IP-Ausbildung und in der IP Finanzierung

Überblick

Das Intellectual Property Office of Singapore (IPOS) ist die zentrale Agentur des Stadtstaates Singapur, welche spezialisierte IP-Unterstützungsleistungen bereitstellt. In dieser Funktion steuert das IPOS einen Teil eines gesamtstaatlichen Ansatzes zur Unterstützung von KMU bei, um KMU in Singapur ein integriertes nahtloses Portfolio an Dienstleistungen und Förderungen zu bieten. Wie alle staatlichen Agenturen in Singapur hat die IPOS eine übergreifende Strategie, welche das Mandat festlegt. Im Falle der IPOS ist dies der IP Hub Master Plan. Der Plan wurde im Jahr 2013 erstmals erstellt und im Jahr 2017 aktualisiert.⁵³ Eine Überarbeitung steht in Kürze an. Der Masterplan formuliert breite und ambitionierte Ziele: So soll Singapur ein Drehkreuz für IP-Transaktionen und -Management werden; ein Hub für hochwertige IP-Anmeldeaktivitäten und ein Hub für IP-Streitverfahren. Die IPOS Organisationsstruktur unterscheidet neben einer Mutterinstitution noch eine Tochtergesellschaft für die Erbringung von IP-Dienstleistungen, IPOS International.

Das Portfolio an Dienstleistungen, die das IPOS für KMU anbietet, kann als sehr breit angesehen werden:

- **Erstberatung für KMU:** Eine dezidierte Erstberatung wird im Rahmen der grundlegenden KMU-/Einreichungsberatung angeboten. Zu diesem Zweck wurde ein "eAppointment"-System geschaffen. Ein zweites Angebot in diesem Bereich sind IP-Kliniken, die es KMU ermöglichen, mit Rechts- und IP-ExpertInnen (entweder kostenlos oder gegen erstattungsfähige Gebühren) über eine Vielzahl von Themen wie Geschäftsstrategie, erste IP-Audits oder IP-Bewertungen sowie Fragen zu IP-Verletzungen zu erörtern. Ausführlichere IP/IA Audits und

⁵³ www.ipos.gov.sg/docs/default-source/about-ipos-doc/full-report_update-to-ip-hub-master-plan_final.pdf.

Schulungen werden ebenfalls angeboten, entweder über IPOS International oder unter Zwischenschaltung einer PatentanwältIn, RechtsanwältIn bzw. einer zertifizierten TechnologieberaterIn.

- **Anmeldeerfahrung:** Eine Reihe von Maßnahmen wurde ergriffen, um die Anmeldeerfahrung für KMU zu verbessern. Als Beispiele seien hier das Online-Einreichungsportal IP2SG oder die weltweit erste Markenregistrierungs-App IPOS-Go genannt. Am 26. April 2020 wurde das Instrument des „SG Patent Fast Track“ für Technologien von öffentlichem Interesse eingeführt.
- **Förderung:** Im Gegensatz zu den meisten anderen Patentämtern bietet das IPOS auch monetäre Förderungen an. Seit April 2019 offeriert das Amt ein Förderprogramm, welches von KMU bei IP-Streitfällen für Mediationsdienstleistungen in Anspruch genommen werden kann. Weitere IP-bezogene Förderprogramme werden von Enterprise Singapore (ESG) angeboten, der zentralen Innovationsförderagentur des Stadtstaates. Es gibt auch die Singapur-Version einer Patent-/IP-Box, die 2017 in Kraft getreten ist (IP Development Incentive oder IDI genannt).⁵⁴.
- **Schulungs- und Selbsthilfe-Toolkits:**
 - IPOS arbeitete mit SkillsFuture – einer nationalen Initiative zur Verbesserung der Kompetenzen der Bevölkerung – zusammen, um ein “Skills Framework für IP” zu entwickeln: *“Diese Initiative wurde letztes Jahr ins Leben gerufen, um die Kompetenzen von IP-Fachleuten zu erhöhen, und wird durch den SkillsFuture-Studienpreis für den IP-Sektor unterstützt, der \$5k zur Deckung von Ausbildungskosten für EinwohnerInnen von Singapur im frühen bis mittleren Berufsleben bereitstellt, welche ihre Karriere im Bereich IP entwickeln möchten..”*⁵⁵ Die Initiative wurde 2019 ins Leben gerufen.
 - Die IP Academy der IPOS kooperiert mit dem Hochschulsektor im Bereich IP-Bildung. Hierzu gibt es ein “...Master in IP und Innovation Management-Programm an der Singapore University of Social Sciences und spezialisierte IP-Module an der National University of Singapore und der Nanyang Technological University” Diese Programme unterliegen Reviews von PraktikerInnen und ExpertInnen.
 - Es gibt auch Zertifikatsprogramme wie “...neue Programme wie Graduate Certificates in IP and Innovation Management und Graduate Diploma in IP and Innovation Management mit Spezialisierung auf IP Management, um mehr Wege für Studierende zu schaffen, wertvolle IP-Fähigkeiten zu erwerben, die für alle Unternehmen der zukünftigen Wirtschaft relevant sind.”⁵⁶
 - Im März 2020 wurde eine Pilotinitiative mit Singapurs führender Handelskammer, der Singapore Business Federation, gestartet, die als “Workforce for IP-Savvy Enterprises” bekannt ist. Ziel ist die, “...Bereitstellung eines strukturierten Programms für ausgewählte Unternehmen, um ihre Mitarbeiter mit IP-Fähigkeiten auszustatten, damit sie besser in der Lage sind, IP für die wissensbasierte Wirtschaft in Singapur zu managen.”⁵⁷
 - IPOS bietet darüber hinaus “...ein kostenloses Diagnosetool, illuminate®, für Unternehmen, um IP-Risiken zu bewerten; sowie kostenlose Geschäftsleitfäden, um mehr über verschiedene Themen zu erfahren, von der Verwaltung ihrer wertvollen Ressourcen bis

⁵⁴ www.edb.gov.sg/en/how-we-help/incentives-and-schemes.html.

⁵⁵ Schriftliche Antwort auf Interviewanfrage durch IPOS.

⁵⁶ Ebd.

⁵⁷ Ebd.

hin zu IP-Überlegungen, wenn die Unternehmen internationalisieren. Es wurden auch IP-Management-Fallstudien für KMU veröffentlicht."⁵⁸

- Schließlich bietet das IPOS Seminare und Kurse an. Insgesamt besuchen rund 5.000 TeilnehmerInnen ca. 150 solche Veranstaltungen pro Jahr. Kurse für KMU werden stark subventioniert. Im Gefolge der Covid-Krise wird für eine begrenzte Zeit ein spezieller, komplementärer Online-IP-Kurs im Umfang von neun Stunden angeboten "... um Unternehmen dabei zu unterstützen, mehr über geistiges Eigentum zu lernen und sich für die Post-Covid-Phase zu rüsten."

Es bestehen enge Kooperationsbeziehungen mit verschiedenen anderen Regierungsbehörden und anderen Organisationen: Im Februar 2020 wurde eine Partnerschaft mit der Singapore Exchange eingegangen mit dem Ziel, ein eigenes Audit-Programm zur Bewertung und Analyse von immateriellen Vermögenswerten bereitzustellen. Zielgruppe des Programms Intangible Disclosure Evaluation and Audit Scheme (IDEAS) sind Unternehmen, die an der Börse gelistet sind oder die einen Börsengang planen.

IPOS engagiert sich auch in der Schulung anderer Regierungsbehörden in Bezug auf IP-Themen, zum Beispiel in Bezug auf IP in der Beschaffung, die Vermeidung von Urheberrechtsverletzungen oder IP-Regelungen in F&E-Kooperationen. Es wurde eine Praxisgemeinschaft (community of practice) für das IP-Management eingerichtet. Diese ist "...eine Plattform für Regierungsbeamte, um bewährte IP-Praktiken in einer geschlossenen und sicheren Umgebung auszutauschen."⁵⁹ Ein Memorandum of Understanding wurde mit der Singapore Business Federation vereinbart. Schließlich ist zu erwähnen, dass die IPOS den Vorsitz über die IP Working Group inne hat, einer Arbeitsgruppe von Ministerien und Agenturen, inklusive Forschungseinrichtungen und Universitäten, zu IP-Themen.

Im Allgemeinen steht das Thema Geistiges Eigentum weit oben auf der Agenda der Regierung. Nicht zuletzt, da Studien gezeigt haben, dass die Hälfte des Wertes der Weltwirtschaft auf intellektuellen Vermögenswerten basiert, und dass in Singapur mittlerweile mehr in immaterielle als in materielle Vermögenswerte investiert wird. Die IPOS sieht ihre wesentlichen Stärken in ihrer Nähe zur Industrie, einer kleinen Größe (mit entsprechender Flexibilität), der Verfügbarkeit des größten nationalen Pools an IP-ExpertInnen intern in einer staatlichen Agentur sowie einer zentralen Koordinierung auf nationaler Wirtschaftsebene. Die Herausforderungen sind im Hinblick auf das unterschiedliche Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung der KMU in den Regionen zu sehen, die "... ein sehr breites Spektrum an Kompetenzen, Produkten und Dienstleistungen erfordern. Wir sind dabei, unsere Fähigkeiten in dieser Hinsicht auszubauen."⁶⁰ Eine weitere Herausforderung ist die Digitalisierung und hier der Umgang mit generationenübergreifenden KMU, bei denen ältere UnternehmerInnen stärker davon überzeugt werden müssen, digitale Lösungen zu nutzen (wobei gleichzeitig die persönliche Note der IPOS-Dienste gewährleistet bleiben muss).

Abschließende Überlegungen

- Singapur verfolgt einen sehr strukturierten, breit angelegten und doch integrierten Ansatz (d. h. die Bereitstellung eines Dienstleistungsportfolios aus einer Hand), um seine KMU zu unterstützen, insbesondere auch im Bereich des geistigen Eigentums, welcher von der Politik

⁵⁸ Ebd.

⁵⁹ Ebd.

⁶⁰ Ebd.

als sehr wichtig angesehen wird. Es ist klar, dass hier ein Beispiel für viele Elemente guter Praktiken der IP-Dienstleistungserbringung auf internationaler Ebene vorliegt.

- Erwähnenswert ist der starke Fokus nicht nur auf Fragen der Sensibilisierung, sondern auch auf den Themenkomplex IP-Bildung. Eine entsprechende Zusammenarbeit der IPOS mit Universitäten z.B. an einem Masterstudiengang Innovation und IP-Management ist international nicht häufig anzutreffen. Singapur hat ein breites Spektrum an IP-Bildungsangeboten (von der Sensibilisierung über den Zertifikatskurs bis hin zum besagten Masterstudium).
- Die Zusammenarbeit zwischen IPOS und der Börse ist im internationalen Kontext sicherlich als hochinnovativ einzustufen.

5.4 Fallstudie Nr. 5: Korean IP Office

Land:	Südkorea
Schwerpunkt der Fallstudie:	Patentamt in der Gesamtheit
Zentrale Punkte:	kontinuierliche Weiterentwicklung eines breiten Portfolios an Unterstützungsleistungen, mit rezenten, besonders interessanten Entwicklungen in den Bereichen Bereich IP Finanzierung, IP Ausbildung sowie im Konnex zu industriepolitischen Ansätzen.

Überblick

Diese Fallstudie beschreibt die wichtigsten Aktivitäten des Koreanischen IP Office (KIPO) im Bereich der Unterstützung von KMU. Das Amt hat eine langjährige Geschichte in diesem Bereich und arbeitet in dieser Hinsicht besonders intensiv mit der WIPO zusammen. Ein wichtiger Meilenstein in der historischen Betrachtung (etwa um 2007) war die Schaffung des IP-Panorama-Toolkits in Kooperation mit der WIPO. Dabei handelt es sich um ein immer noch verfügbares E-Learning-Tool, welches Cartoons verwendet, um KMU für IP-Themen zu sensibilisieren.

Das aktuelle KMU-Dienstleistungsportfolio von KIPO bietet eine Reihe interessanter Angebote:

- **Regionale Ansätze:** Es gibt eine klare Politik mit dem Ziel, IP Kompetenzen in den Regionen Südkoreas zu verankern. Derzeit gibt es etwa 27 regionale IP-Zentren, welche IPR-Beratung, Seminare und Schulungen anbieten.⁶¹ Die Nachfrage nach IP-Know-how auf regionaler Ebene ist über die Jahre gestiegen, da die Regionen auf Grund von gesetzlichen Vorgaben auch eigene IP-Strategien entwickeln müssen. Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, führt die KIPO regionale IP-Forum-Veranstaltungen durch und richtete einen regionalen IP-Policy Council ein. Beide Instrumente dienen dem Erfahrungs- und Know-How Austausch zwischen den regionalen und nationalen Behörden.⁶² Auf operativer Ebene wurde das **IP Creation Zone Programme** umgesetzt. Es besteht aus drei Elementen: einem Start-up Inkubator (bei dem die KIPO mit regionalen Förderagenturen zusammenarbeitet); „patent labs“ (in denen professionelle Unterstützung bei der Ideengenerierung und Patentanmeldung sowie der Herstellung von Prototypen geboten wird; das Programm firmiert auch als „**IP Stepping Stone Programme**“); und die „Creation Class(es)“, in welchen Schulungen zu Ideen- und Patentinformationsrecherchen sowie Zugang zu 3D-Druckeinrichtungen offeriert werden. Man kann daraus eine starke Verbindung zwischen den IP-Angeboten der KIPO und den Nicht-IP-Angeboten der regionalen Wirtschafts- und Innovationsförderagenturen ableiten. „IP Creation Zones“ wurden in allen wichtigen Regionen und Städten eingerichtet.

⁶¹ KIPO Annual Report 2018

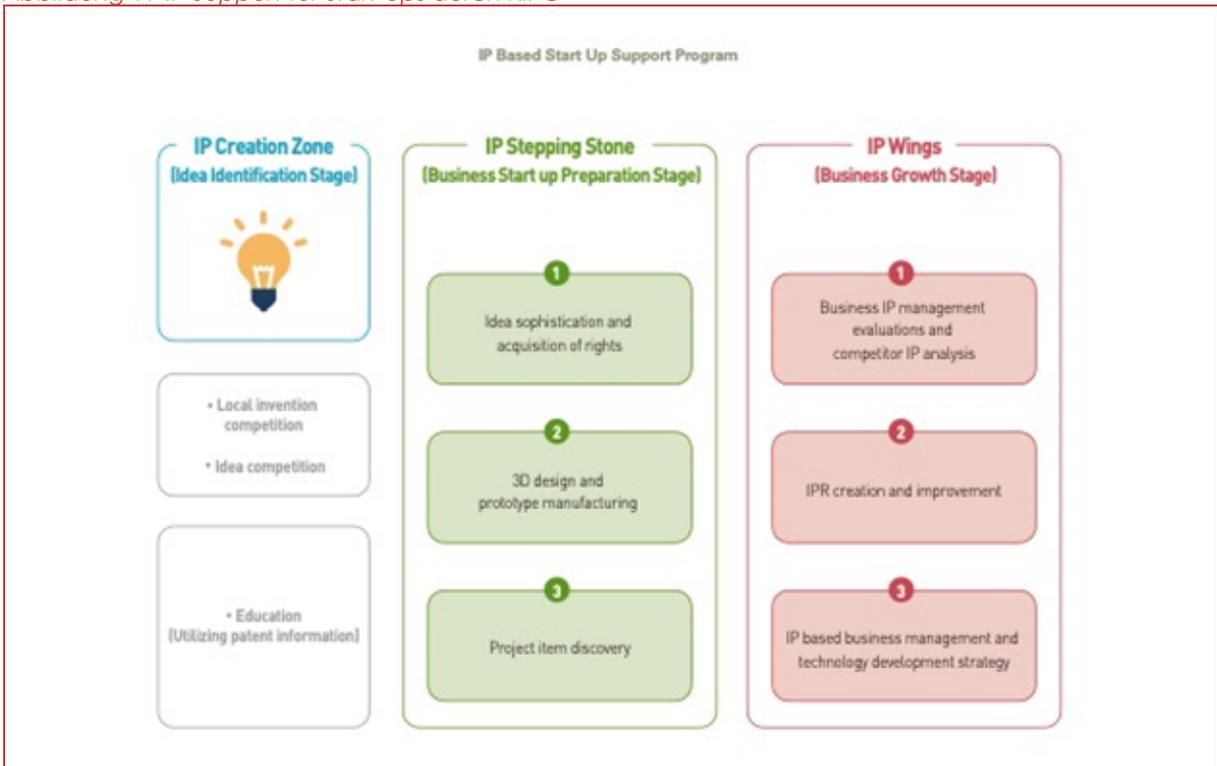
⁶² Ebd.

2019 wurden im Rahmen dieses Programmes 199 Ideen für Unternehmensgründungen gefördert.

- **IP Wings:** Das Programm „IP Wings“ wurde 2017 speziell zur Unterstützung von Start-ups ins Leben gerufen. Das Programm bietet IP-Beratungsleistungen an. Im Jahr 2018 erhielten 425 Start-ups Beratungen zu Unternehmensführungs- und Technologieentwicklungsstrategien.⁶³

Der gesamte modulare Start-up-Support-Ansatz ist in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abbildung 19 IP Support für Start-ups durch KIPO



Quelle: KIPO Jahresbericht 2018.

- **Dienstleistungen im Bereich IP Finance:** Ein deutlicher Schwerpunkt vom KIPO liegt auf Fragen der IP-Finanzierung, z. B. der Verwendung von gewerblichen Schutzrechten als Sicherheiten für Kredite, aber auch für (Venture Capital)-Investments. Im Jahr 2013 ermöglichte KIPO KMU, Kredite aufzunehmen, die ausschließlich mit IP-Rechten über die Korea Development Bank besichert wurden. Im Jahr 2017 wurde eine Vereinbarung zwischen der KIPO, der Korea Technology Finance Cooperation und koreanischen Geschäftsbanken unterzeichnet, um die Förderung von KMU bei der IP-basierten Finanzierung zu erweitern. Ein Resultat sind günstigere Zinskonditionen für IP-besicherte Kreditgarantien.⁶⁴ Das Themenfeld IP-Finanzierung hat hierbei in letzter Zeit zusätzliche Impulse erhalten. Seit Anfang 2020 hat die KIPO die jährlichen Patentaufrechterhaltungsgebühren für Patente, die von Banken als Sicherheit für Kredite an KMU akzeptiert werden, um 50 % gesenkt.⁶⁵ Es gibt auch andere

⁶³ Ebd.

⁶⁴ Ebd.

⁶⁵ Zhao, B. (2020): South Korea rolls out policy initiatives around IP finance and tech independence, in: iam-media.com.

Initiativen, die darauf abzielen, die Zinssätze für KMU-Kreditnehmer zu senken, wenn IP als Sicherheit vorhanden ist. Das übergeordnete Ziel besteht darin, den IP-Finanzmarkt bis 2022 auf ein Volumen von 1,7 Mrd. US-Dollar auszuweiten und auch private Privatkundenbanken und Venture Capital-Fonds in diesen Markt stärker einzubeziehen.

- **IP Star Programm:** Das IP-Star-Programm soll KMU mit IP-Problemen bei der Internationalisierung helfen. Die KIPO schreibt in diesem Zusammenhang: *“KIPO identifies promising SMEs with high export potential and supports their entry and development in the global market. For a 3-year term, various services are provided such as financial assistance for IPR filing, trend analyses, strategy advice, as well as development of product, brand, packaging and materials for publicity. Since the beginning of the program in 2010, KIPO has assisted 1,659 SMEs.”*⁶⁶
- **Aus- und Weiterbildung:** Die KIPO engagiert sich in vielerlei Hinsicht in der Aus- und Weiterbildung im Themenkomplex IP. Das Amt verfügt über eine eigene Tochtergesellschaft – **das International Intellectual Property Training Institute** –, die entsprechende Angebote für Regierungsbeamte, IP-Fachleute und VertreterInnen des privaten Forschungssektors aufgesetzt hat. Das Institut setzt hierbei auf E-Learning und Fernunterricht. Darüber hinaus gibt es einen spezifischen Satz an Aktivitäten, der darauf abzielt, das IP-Kompetenzniveau an Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen zu erhöhen. Seit 2012 unterstützt die KIPO Universitäten bei der Integration von IP-Themen in ihre Curricula und fördert dabei auch multidisziplinäre Ansätze. Im Jahr 2018 gab es 17 Hochschulen, die 1.410 "regelmäßig abgehaltene" IP-Kurse anboten, die wiederum von 45.178 TeilnehmerInnen besucht wurden. Darüber hinaus unterstützt KIPO seit 2010 einen speziellen Master-Studiengang, der zu einem **"Master of IP Studies"-Abschluss** am Korea Advanced Institute of Science and Technology und der Hongik University führt. Spezielle Stipendien stehen für KMU-MitarbeiterInnen zur Verfügung. Für StudentInnen gibt es auch einen IP-Strategie-Entwicklungswettbewerb ähnlich den vielen Businessplan-Wettbewerben weltweit. Im Jahr 2019 wurde ein Memorandum of Understanding mit der WIPO unterzeichnet zur Umsetzung eines Joint Master's Degree Programmes in „Intellectual Property and Development Policy“ am Korea Development Institute School of Public Policy and Management.
- Die KIPO hat nach dem Aufkommen eines Handelskrieges mit Japan begonnen, sich auch mit industriepolitischen Ansätzen auseinanderzusetzen. Diese haben zum Ziel, die Abhängigkeit Koreas von ausländischen Technologien zu reduzieren. Es geht hier vor allem um die Halbleiterbranche und den Themenkomplex standardessentieller Patente. Begleitet auch durch Kriegsrhetorik, ist die primäre „Waffe“ der KIPO eine große „Big Data“ Patent- und IP-Datenbank und dazu gehörige Auswertungen wie Patent Landscape Reports. Es handelt sich aber hierbei nicht um KMU-spezifische Angebote. Die industriepolitische Vorgehensweise ist indes mit anderen staatlichen Institutionen abgesprochen.

Abschließende Überlegungen

Das Angebot des KIPO ist sicherlich durch seine Vielfalt gekennzeichnet. Zudem scheint es einen ständigen Fluss an neuen Ideen zu KMU-Unterstützungsdienstleistungen zu geben. Der Fokus auf den Themenkomplex IP-Finanzierung / IP als Sicherheiten für Kredite ist herausstechend. Die asiatischen Förderansätze zu IP (z. B. auch in China) scheinen dem Thema IP-Finanzierung insgesamt mehr Gewicht zu geben als in Europa. Beachtenswert sind weiters die breiten Maßnahmenportfolios im Bereich der IP-Aus- und Weiterbildung sowie die Art und Weise, wie die

⁶⁶ KIPO Annual Report 2018.

KIPO mit den Regionen interagiert. Die Frage vor diesem Hintergrund könnte sein, ob die Einrichtung eines Forums und/oder Rates mit regionalen Agenturen auch in der Schweiz sinnvoll sein könnte. Letztendlich muss man jedoch feststellen, dass es zwar breite und vielfältige Aktivitäten gibt, aber es scheint keine öffentlich verfügbaren, unabhängigen und externen Bewertungen und Evaluierungen zu geben, die helfen könnten, den tatsächlichen Erfolg der Maßnahmen oder Stärken und Schwächen einzuschätzen.

5.5 Fallstudie Nr. 6: WIPANO

Land:	Deutschland
Schwerpunkt der Fallstudie:	Förderprogramm
Zentrale Punkte:	strukturierte kombinierte monetäre Förderung & Beratung für Erstanmelder

Überblick

Das bundesdeutsche Förderprogramm WIPANO (Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen) bzw. dessen Komponenten haben eine Historie, die bis in die 1990er Jahre zurückreicht. Damals firmierten weite Teile des Programms unter dem Label INSTI, zwischenzeitlich dann unter dem Label SIGNO. WIPANO fasst hierbei folgende Programmschienen zusammen:⁶⁷

- **Unternehmen – Patentierung:** Eine Förderung für KMU, die ihre Erfindung erstmals durch gewerbliche Schutzrechte sichern wollen bzw. deren letzte Anmeldung mindestens drei Jahre (früher fünf Jahre) zurückliegt
- **Wissenstransfer durch Normen und Standardisierung:** Eine Förderung von Kooperationsprojekten zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, um Ergebnisse in Standards überführen zu können
- **Unternehmen – Normung:** eine Förderung, um KMU zu motivieren, sich an Normungs- und Standardisierungsgremien zu beteiligen
- **Öffentliche Forschung – Unterstützung bei Patentierung und Verwertung:** Diese Förderung zielt auf Hochschulen und deren Patentverwertung ab
- **Öffentliche Forschung – Weiterentwicklung von Erfindungen:** Diese Förderung setzt bei bestehenden Schutzrechten von Forschungseinrichtungen an und zielt darauf ab, durch Weiterentwicklungen der Erfindungen die Verwertungschancen zu erhöhen

Im Zeitverlauf der Entwicklung von INSTI zu WIPANO wurde das Portfolio immer wieder modifiziert: Die Mitte der 2000er Jahre noch existierenden Förderschienen INSTI Innovation Market (eine elektronische Plattform zum Handeln von Patenten) wurde mangels Nachfrage eingestellt, ebenso eine Förderschiene, die auf die Förderung von Erfinderclubs privater Einzelerfinder abzielte. Demgegenüber neu ist die Schiene zur Weiterentwicklung von Erfindungen wie auch die stärkere Berücksichtigung des Normungsthemas, vor allem hinsichtlich der Schiene „Unternehmen – Normung“.

WIPANO Unternehmen – Patentierung

Der Fokus der Fallstudie soll auf die Schiene „Unternehmen – Patentierung“ gelegt werden, die seit den 1990er Jahren existiert, damals noch unter dem Namen INSTI KMU Patentaktion. Hierbei

⁶⁷ <https://www.innovation-beratung-foerderung.de/INNO/Navigation/DE/WIPANO/Weiterentwicklung-Erfindungen/weiterentwicklung-erfindungen.html>.

handelt es sich dem ersten Blick nach um eine monetäre Förderung für den gesamten Prozess der Schutzrechtsanmeldung. Die Auszahlung der Förderung ist maßgeblich am Durchlaufen eines Prozesses mit definierten Meilensteinen, sogenannter Leistungspakete, gebunden, und wird daher in Raten ausbezahlt. Diese Leistungspakete entsprechen Beratungsleistungen, d.h. die Förderung wird für die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen ausgeschüttet. Übernommen werden hierbei maximal 50% der Kosten, bei maximaler Förderhöhe von € 33.200 sind das € 16.600 je Patent/Förderfall (und damit ca. doppelt so hoch wie einst bei der INSTI KMU Aktion in den 2000er Jahren). Diese spezielle Konstruktion zeigt, dass die Auszahlung keine reine monetäre Subventionierung von Anmeldekosten sein soll, sondern ein Vehikel, um unerfahrene bzw. weniger erfahrene KMU dazu zu bewegen, einem „Best Practice“ Prozess bei der Patentierung zu folgen. Das Geld fungiert hier quasi als Karotte für Beratung. Letztlich kann man das Programm so auch als erweiterte Sensibilisierungsmaßnahme sehen.

Die Höhe der Zuwendungen bzw. der Auszahlungen sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt – es zeigt sich, dass der abgedeckte Prozess von Erstrecherchen bis hin Verwertungsaktivitäten reicht. Die Projektlaufzeit umfasst hier maximal 24 Monate.

Tabelle 6 WIPANO Unternehmen – Patentierung, Leistungspakete

Höhe der Zuwendungen		
LP	Bezeichnung	Unternehmen (KMU) - (Maximale Zuwendungssummen)
LP 1	Beratung und Detailprüfung hinsichtlich Neuheit	800 Euro
LP 2	Detailprüfung hinsichtlich wirtschaftlicher Verwertung Prüfung auf wirtschaftliche Verwertbarkeit (u.a. Kosten-Nutzen-Analyse, Wirtschaftsrecherchen, Marktanalyse)	800 Euro
LP 3	(Strategie-) Beratung und Koordinierung zur Schutzrechtsanmeldung Pflicht bei Auslandsanmeldungen: Beratung zur Auslandsanmeldung	1.000 Euro
LP 4	Schutzrechtsanmeldung (Amtsgebühren und Ausgaben für Patentanwälte)	10.000 Euro
LP 5	Aktivitäten zur Verwertung	4.000 Euro
Summe		16.600 Euro

Quelle: WIPANO Homepage, https://www.innovation-beratung-foerderung.de/INNO/Redaktion/DE/Dossiers/wipano-unternehmen-patentierung.html?cms_docId=415204.

WIPANO, SIGNO und INSTI waren und sind Gegenstand regelmäßiger Evaluierungen, die dem Programm über den Zeitverlauf gute Zeugnisse ausgestellt haben. Die letzte Evaluierung wurde von der Fraunhofer ISI durchgeführt und im März 2019 veröffentlicht.⁶⁸ Hinsichtlich WIPANO ergaben sich folgende Befunde (basierend auf einer Befragung von 460 FördernehmerInnen):

- Vornehmlich haben Kleinstunternehmen die Förderung in Anspruch genommen: Rd. 76% der bewilligten Anträge kamen von Betrieben mit maximal 5 und rd. 8% von Betrieben mit maximal 10 MitarbeiterInnen. Es sind hierbei auch überproportional viele Start-ups vertreten.

⁶⁸ Kulicke, Marianne & Meyer, Niclas & Stahlecker, Thomas & Jackwerth-Rice, Thomas. (2019). Evaluation des Programms WIPANO - "Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen" Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

- Als Barriere zur Patentierung gaben die geförderten Unternehmen maßgeblich die Kosten und den zeitlichen Aufwand an, sowie auch, dass sich die Frage nach Patenten nicht gestellt habe (es gab keine Erfindungen und/oder keine Erfahrungen vor dem Förderprojekt).
- 85% nutzen die Förderung vorrangig aus finanziellen Gründen, während 32% vorrangig Know-How und Beratung zu relevanten Aspekten erhalten wollten (Mehrfachantworten waren möglich)
- Die Evaluierung zeigt auch, „...dass das Interesse an Schutzrechten oder einer später nochmaligen Beantragung weiter ansteigt, sobald die Unternehmen das Programm einmal durchlaufen haben (Qualifizierungseffekt)“.⁶⁹
- Auf die Förderung sind die AnmelderInnen maßgeblich durch ihre PatentanwältInnen aufmerksam gemacht worden (43%), gefolgt von eigenen Recherchen im Internet (38%). Andere Kanäle spielen kaum eine Rolle. PatentanwältInnen sind mit 85% auch die mit Abstand am häufigsten beauftragten Dienstleister für die Abarbeitung der einzelnen Leistungspakete.
- Schätzungen ergeben, dass ca. 500 bis 700 WIPANO geförderte Unternehmen pro Jahr als NeuanmelderInnen in der PATSTAT Datenbank des EPA aufscheinen.
- Weitere Befunde gehen davon aus, dass durch die Förderung in rd. 47% „direkt oder indirekt“ es zu einem Ausbau der Innovationsaktivitäten kam. Je nach untersuchtem Aspekt kam es auch in bis zur Hälfte der Betriebe zu einem Know-How Gewinn, maßgeblich hinsichtlich der Aspekte „Ablauf von Patentanmeldungen“ (57%) und „Höhere Stellung der Sicherung und strategischen Nutzung geistigen Eigentums“ (50%).⁷⁰

Abschließende Überlegungen

Bei der Förderung handelt es sich um ein langgediehenes Instrument in Deutschland, welches auch demonstriert, dass bzw. wie ein finanzieller Zuschuss mit einer Beratungsleistung gekoppelt werden kann. Durch die Fokussierung auf unerfahrene ErstanmelderInnen und die Berücksichtigung der Beratungskomponente werden Wirkungen erzielt, die nicht erzielt worden wären, wenn es „nur“ finanzielle Komponenten gegeben hätte (z.B. eine reine Gebührenreduktion für KMU wie beim U.S. Patentamt). Auch die Strukturierung entlang eines definierten „Best Practice“ Prozesses wird von vielen als Vorteil gesehen.

In Rechnung zu stellen ist indes, dass die Förderung in der Praxis rein auf Patente abzielt und daher für sich genommen keinen ganzheitlichen IP-Förderansatz zugrunde legt (also andere IP wie Marken, Designs oder auch informelle Schutzrechtsstrategien nicht berücksichtigt). Das Programm folgt in seiner Logik der Annahme, dass eine Entscheidung „pro patent“ und „contra Geschäftsgeheimnis“ bzw. anderen (informellen) IP-Strategien qualifiziert in der Beratung spätestens im Rahmen der Kosten-/Nutzenanalyse des LP2 fallen muss. Vom reinen Programmdesign her besteht andernfalls mit der Förderung ein finanzielle Anreiz, Patente anzumelden obwohl in einer bestimmten Situation ein Patent als Schutzrechtsstrategie konterindiziert sein könnte. Diesem Umstand wäre unserer Meinung nach beim etwaigen Design einer Fördermaßnahme wie WIPANO in der Schweiz Rechnung zu tragen.

Ebenfalls besteht beim Punkt der Additionalität der Förderung – also die in Evaluierungsstudien gestellte Frage, inwieweit durch eine Förderung Effekte entstehen, die es ohne Förderung nicht gegeben hätte – durchaus noch differenzierter Diskussionsbedarf. So gab uns im Interview ein

⁶⁹ Ebd.

⁷⁰ Bewertungsbasis: KMU mit zum Zeitpunkt der Evaluierung abgeschlossenen Förderungen, mit Beauftragung der Leistungspakete 3,4, oder 5 (n=61).

bekannter deutscher Patentanwalt an, dass bei seinen durchaus vielen KMU-Kunden es in Jahrzehnten keinen Fall gegeben hätte, wo die Förderung in Anspruch genommen worden oder auch nur darüber diskutiert worden wäre. Er kenne aber Anwälte, die die Förderung als „Karrotte“ benutzen, um ihre Dienstleistungen besser zu verkaufen. Maßgeblichste Ansprechkanäle für die Anbahnung einer Kooperation zwischen Patentanwälten und KMU wären aber kostenlose ErsterfinderInnenberatungen durch die PatentanwältInnen, die z.B. von der deutschen Industrie- und Handelskammer (IHK) angeboten werden. Es mag sich daher die Frage stellen, ob letztlich die WIPANO Förderung nicht große Mitnahmeeffekte aufweist (also Sachverhalte fördert, die so auch ohne Förderung passiert wären). Letztlich wurde die Frage, ob es auch ohne Förderung zu einer Patentanmeldung gekommen wäre und wie sich dieser Anmeldeprozess etwaig vom geförderten unterschieden hätte, in der Evaluierung des Fraunhofer ISI nicht direkt gestellt.

Die Evaluierung brachte indes wichtige Anhaltspunkte für rezent implementierte Verbesserungen von WIPANO, darunter die Verkürzung des Zeitabstandes von fünf auf drei Jahren⁷¹, in welchem vor der Förderung kein Patent angemeldet werden sein darf. Weitere Kritikpunkte waren eine zu kurze Projektlaufzeit von 24 Monaten, angesichts der Zeitdauer, die vor allem eine internationale Patentprüfung nach sich zieht; oder aber ein von vielen KMU als ungebührlich empfundener hoher Aufwand für die Antragstellung angesichts auch der Tatsache, dass die Leistungspakete zu rigide definiert seien und es in der Praxis im Patentierungsprozess viel stärkere Überlappungen in den Prozessschritten gäbe. Interessant ist dieser Aspekt auch dahingehend, da es nämlich mit dem Instrument eines Innovationsschecks in vielen Ländern die Möglichkeit gibt, niederschwellig geförderten Zugang zu Beratungsleistungen (meist in der Höhe von ca. € 5.000 bis € 10.000) zu erhalten, die auch Patenanwaltskosten abdecken könn(t)en. Ein derartig für Patente vermarkteter Scheck könnte auch eine Alternative zur WIPANO Förderung sein.

5.6 Fallstudie Nr. 7: Internationale IP KMU Helpdesks der Europäischen Kommission

Land:	EU
Schwerpunkt der Fallstudie:	Förderprogramm – Helpdesk
Zentrale Punkte:	IP Beratung für KMU in der Internationalisierung

Überblick

Die nachfolgende Fallstudie untersucht Möglichkeiten, KMU bei der Internationalisierung und den dabei auftretenden IP-Fragestellungen und Herausforderungen beim Agieren auf internationalen Märkten zu unterstützen.

Sofern Länder bzw. internationale Organisationen derartige Dienstleistungen anbieten, liegt der Fokus auf der Bereitstellung von Beratung und Information.⁷² Von nationalstaatlicher Seite erfolgt dies meist durch die Bereitstellung von Einzelpersonen und ExpertInnen, die als IP-Verantwortliche oder IP-Attachés an diplomatischen Vertretungen tätig sind. Dies erfolgt zumeist

⁷¹ Begründung: „Dieser Punkt wurde damit begründet, dass bei innovativen KMU in kürzeren Abständen neue Entwicklungen oder parallel mehrere Entwicklungen erfolgen und sie dann (wieder) vor der Frage der Finanzierung stehen. Die 5-Jahres-Regel sei zu rigide und dadurch hätten viele KMU mit einem Förderbedarf keinen Zugang. Eigentlich beziehe sich WIPANO mit seinem Schwerpunkt auf der Übernahme des Aufwandes für eine Patentierung gerade auf diesen Engpass in Kleinst- und Kleinunternehmen, was sehr passend sei.“

⁷² Eine Ausnahme hierzu bildete für eine Zeit das österreichische Innovationsschutzprogramm IPP der Austria Wirtschaftsservice GesmbH, welches auch monetäre Förderungen für österreichische KMU für die Anmeldung ausländischer Schutzrechte anbot wie auch Förderungen für Durchsetzungsaktivitäten, z.B. beim Verfassen von Cease-and-Desist Lettern.

in Regionen/Ländern, die wichtige Handelspartner sind. Entsprechende Attaché-Programme werden von den USA, Frankreich, den UK oder aber auch Australien (siehe Fallstudie im Abschnitt 5.2 oben) angeboten. Die Attachés bieten zwar Beratung (und erstellen z.B. IP Factsheets über die jeweiligen Länder). Sie haben aber meist auch die Aufgabe, die politisch-diplomatischen Saiten zu den jeweiligen staatlichen Stakeholdern der Handelspartner zu bespielen. Einen klaren KMU-Fokus gibt es bei den IP-Attachés indes nicht.

Daneben hat die Europäische Kommission selbst eine Reihe von Dienstleistungen in diesem Themenfeld konzipiert, wobei diese als Projekte ausgeschrieben und durch Drittdienstleister abgewickelt werden. Im Groben wird eine Zwei-Teilung verfolgt:

- Mit „IP-Key“ wird die politische Seite bespielt und ein Dialog- und Kooperationsforum zwischen EU-Institutionen und ausländischen staatlichen Akteuren geschaffen. Auf europäischer Seite ist neben der Europäischen Kommission und dem Europäischen Patentamt maßgeblich das EUIPO aktiv. Neben Foren, Workshops und Meetings werden auch Studien und Analysen zu bestimmten Themen (wie Gebrauchsmuster in China und Europa), aber auch Vorträge und Informationsmaterialien bereitgestellt.
- Die „IPR SME Helpdesks“ stellen hingegen operative Beratung und Informationen für KMU in Drittmärkten zur Verfügung. Diese bilden den Fokus der gegenständlichen Fallstudie; sie wurden früher in der Form von zeitlimitierten Grants (Förderungen) betrieben, seit der letzten Iteration (2019) aber als Dienstleistungsaufträge in ca. Vier-Jahresintervallen ausgeschrieben und von Konsortien privater Dienstleister (Kammern, Beratungsunternehmen und Universitäten) implementiert.

Im Folgenden sollen nun die drei EU IPR SME Helpdesks in den drei Zielregionen Lateinamerika, China sowie Südostasien genauer betrachtet werden.

Die internationalen IPR KMU Helpdesks der Europäischen Union

Die Europäische Union ist schon seit einigen Jahren mit speziellen IP Helpdeskangeboten in verschiedenen Zielregionen aktiv: 2008 wurde der IPR KMU Helpdesk für China ins Leben gerufen, 2013 für Lateinamerika und ebenfalls in 2013 für die Länder Südostasiens. Für Indien läuft derzeit (Stand November 2020) eine neue Ausschreibung.

Die Dienstleistungen der IPR Helpdesks sind primär eine „first line“ Unterstützung für KMU, die in den genannten Zielregionen aktiv sind oder aktiv werden wollen. Drei Ziele sollen erfüllt werden: eine Reduktion des Risikos, dass EU Unternehmen durch Produktfälschungen beeinträchtigt werden (d.h. mit Produktfälschungen im Ausland konfrontiert sind, oder durch Fälschungen, die in die EU eingeführt werden, beeinträchtigt werden); die Gewährleistung des Schutzes geistigen Eigentums in den Zielländern während Unternehmen dort aktiv sind oder bevor sie dort aktiv werden; sowie die Unterstützung der KMU in der Zusammenarbeit mit lokalen Behörden oder lokalen IP-Dienstleistern.

Dabei werden folgende Dienstleistungen kostenlos zur Verfügung gestellt: eine Helpline (die via Telefon oder Email erreicht werden kann); Publikationen (wie z.B. Faktenblätter, Anleitungen oder Fallstudien); Trainings für KMU und „train-the-trainer“ Aktionen für Intermediäre; Medienartikel, die das Bewusstsein für die Bedeutung von IP steigern sollen; die Teilnahme bei Veranstaltungen von (europäischen) Stakeholdern sowohl in Europa als auch in den abgedeckten Regionen; und die Produktion von Informationsdokumenten für Europäische Entscheidungsträger,

spricht Studien zur aktuellen Situation des IP-Schutzes in den Zielregionen.⁷³ Bei der Bereitstellung der Dienstleistungen arbeiten die drei Helpdesks zusammen (z.B. über eine einheitlichen Web-auftritt), ansonsten werden die drei Helpdesks von unterschiedlichen Konsortien betrieben. Für ca. jeweils zwei Jahre an operativer Tätigkeit stehen den Helpdesks jeweils zwischen € 2 Mio. und € 2.7 Mio. zur Verfügung.

Die internationalen IPR KMU Helpdesks werden regelmäßig evaluiert, wobei die letzte Evaluierung 2018 stattfand. Hierzu wurden sowohl eine NutzerInnenbefragung (n=160), eine Kontrollgruppenbefragung mit Nicht-NutzerInnen, Dokumentenanalysen und Interviews mit 39 Expertinnen und Stakeholdern durchgeführt.⁷⁴ Es ergaben sich u.a. folgende Befunde:

- Generell wurden die Helpdesks positiv bewertet und die gesetzten Ziele und KPIs größtenteils erreicht – wobei manche Bereiche (wie tatsächliche Helpdeskanfragen) häufiger als erwartet genutzt wurden, während andere Dienstleistungsbereiche (Webseitenzugriffe, Trainings, Publikationen) hinsichtlich der Nutzungsintensität zurückblieben. Dabei standen bei den Helpdesk-Anfragen generelle Probleme im Vordergrund, wie man z.B. Markenschutz erhält, aber auch Fragen, ob – z.B. für Kooperationen – ausländische Förderungen (der Zielländer) genutzt werden können. Konkrete IP-Probleme wurden eher weniger erörtert, was aber durchaus den Zielsetzungen der Helpdesks als „First Line“-Informationsstelle entspricht.
- Die Relevanz des Angebots und der Ziele für KMU wurde in der Evaluierungsevidenz ebenfalls positiv bewertet. Generell interessant ist der Befund, dass weniger als die Hälfte der antwortenden NutzerInnen tatsächlich KMU waren, sondern eher unterschiedliche Typen von Organisationen (Intermediäre, Handelsverbände, Forschungseinrichtungen) repräsentierten.
- Es zeigten sich aber auch deutliche Verbesserungspotenziale. So gab es einen Performancegradienten, wobei der China Helpdesk am besten abschnitt, gefolgt vom Helpdesk für Südostasien und schließlich jenem für Lateinamerika. Positive Performance korrelierte mit höherem Alter der Helpdesks, einer geringen Anzahl abzudeckender Länder und generell dem politischen Commitment der EU für das Thema IP in den jeweiligen Zielregionen.
- Ein generelles Problem der Helpdesks ist mangelnde Sichtbarkeit (am wenigsten für den China IPR Helpdesk, mehr für die jüngeren Helpdesks). Hier fehlten zum Evaluierungszeitpunkt noch stärkere Verbindungen mit wichtigen Intermediärsorganisationen sowohl in der EU, als auch in den Zielregionen. Verbesserungsfähig waren in diesem Zusammenhang Möglichkeiten, die Helpdeskdienstleistungen in die Dienstleistungen von zentralen Intermediären zu integrieren.
- Ein wichtiger Erfolgsfaktor scheint auch die Existenz einer Vor-Ort-Präsenz zu sein, welcher z.B. für Lateinamerika zunächst so nicht konzipiert wurde.
- Nicht vergessen werden sollte, dass viele – v.a. größere – Unternehmen bzw. Anwälte in der EU über Netzwerke zu ausländischen PartneranwältInnen unterhalten und daher auch vielfach IP-Internationalisierungsaktivitäten an den Helpdesks vorbei in den Zielregionen stattfinden.

⁷³ Dies ähnelt den Special 301 Reports des Büro des Handelsvertreters der Vereinigten Staaten (USTR) (<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/april/ustr-releases-annual-special-301-report-intellectual-property-protection-and-review-notorious>), ohne dass aber Wertungen abgegeben werden bzw. ohne allgemeine Veröffentlichung.

⁷⁴ Radauer, A., Berger, F., Dudenbostel, T., Eparvier, P., Hywel, J. & Zegel, S. (2018): Support Study for the Evaluation of the International Intellectual Property Rights SME Helpdesks, abgerufen über <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f6ceff9e-47cd-11ea-b81b-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-121007322>.

Abschließende Betrachtung

Das Angebot der Bereitstellung von First-Line IP Unterstützung im Ausland ist durchaus eine Option, die ein Nationalstaat erwägen kann und dies in einigen Fällen auch langjährig umsetzt. Generell ist eine zu stellende Frage die der möglichen Nachfrage von KMU, die bei großen Volkswirtschaften eher gegeben ist, als bei kleineren Volkswirtschaften wie der Schweiz (was aber im Detail zu analysieren bzw. diskutieren wäre). Wichtig erscheinen in diesem Zusammenhang Vor-Ort-Präsenz und, über die reine Dienstleistungserbringung hinaus, Networking und politisches Wirken in den strategisch auszuwählenden Zielregionen. Ebenso zentral sind eine gute Sichtbarkeit, welche vor allem dadurch erreicht werden kann, wenn die entsprechende Bewerbung durch Integration in Dienstleitungen anderer zentraler KMU Intermediäre erfolgt. Sollte China eine Zielregion sein, wäre zwischen Festland-China und Taiwan getrennt zu unterscheiden.

5.7 Fallstudie Nr. 8: Rechtsschutzversicherungen gegen IP-Streitfälle – Marktanalyse und Ansatz für die Unterstützung des Marktes durch das UKIPO

Land:	Vereinigtes Königreich
Schwerpunkt der Fallstudie:	Rechtsschutzversicherungen gegen IP Rechtsstreitigkeiten
Zentrale Punkte:	Markt von IP Versicherungen, mögliche Unterstützungen durch ein Patentamt

Hintergrund

Diese Fallstudie untersucht die Möglichkeiten zur Einführung von Versicherungen gegen IP-Streitfälle für KMU und Möglichkeiten, wie Patentämter die Entwicklung solcher Versicherungsprodukte unterstützen könnten. Der Grund für eine derartige Rechtsschutzversicherung wird häufig in Studienergebnissen gesehen, nach denen die Durchsetzung der geistigen Eigentumsrechte insbesondere für KMU mit ihren begrenzten Ressourcen zu kostspielig, langwierig und unvorhersehbar sein kann. Dies insbesondere, wenn es sich bei den KMU-Gegnern um große Unternehmen handelt. Die Durchsetzungsschwierigkeiten werden daher vielfach als ein zentrales Hindernis für KMU angesehen, das System der formalen Rechte des geistigen Eigentums stärker zu nutzen.⁷⁵

Die Entwicklung von IP-Rechtsschutzversicherungen für KMU ist seit Anfang des Jahrtausends ein immer wieder aufkehrendes Thema hinsichtlich möglicher IP-Unterstützungsleistungen für KMU. Meistens haben entsprechende Bemühungen jedoch kaum nachhaltig gefruchtet. Die Hauptbarrieren sind die Kosten:

“Insurance premiums are perceived to be too high, while coverage is too limited. The volumes of litigation in the field of IP are relatively low, making insurance underwriting difficult...for a patent insurance product to be successful, it would have to provide flexibility regarding the territorial coverage (worldwide or national) and

⁷⁵ Z.B., Sukamijan, S.S. & Sapong, O.d.V. (2014): Die Bedeutung des geistigen Eigentums für KMU; Herausforderungen und Fortschritte, in: MK Procedia 1 (2014) 74 – 8.

the different levels of risk, and would also need to provide the insured with the ability to fully control the different levels of a dispute. Finally...limited data available for insurance providers is causing a higher risk premium.”⁷⁶

Weitere Hindernisse bestehen im Zusammenhang mit der schlechten strategischen Planung im Themenfeld von IP-Streitfällen bei KMU. Wenn eine solche Planung überhaupt erfolgt, dann oft zu spät, was hohe Versicherungsprämien oder den Verlust der Versicherbarkeit nach sich zieht.⁷⁷

Der derzeitige Stand

Vor diesem Hintergrund fanden wir es dennoch überraschend, eine ganze Reihe von IP-Versicherungsprodukten auf dem Markt vorzufinden.⁷⁸ Das globale Zentrum für solche Versicherungen scheint das Vereinigte Königreich zu sein, wobei Dänemark (in Europa) an zweiter Stelle steht. Wir haben uns entschieden, einen IP-Versicherungsmakler in Großbritannien zu interviewen, der uns das folgende Bild für den globalen IP-Versicherungsmarkt geschildert hat:

- Das Interview bestätigte, dass ein funktionierender, wenn auch kleiner Nischenmarkt für IP-Versicherungen, auch für KMU, existiert. Dieser Markt funktioniert global, was darauf zurückzuführen ist, dass sich IP-Streitfälle oft als internationalisierte globale Aktivitäten/Prozesse erweisen.⁷⁹
- Das Interview bestätigte, dass das Vereinigte Königreich das globale Drehkreuz für IP-Versicherungsprodukte ist. Auch wenn es einige nationale Systeme gibt, führen die meisten "... auf die eine oder andere Weise ins Vereinigten Königreich" (Interview). Dies war beispielsweise in Dänemark der Fall, wo das von der DKPTO stark geförderte "PatentEnforcer"-Versicherungsprodukt tatsächlich eine Versicherung bei Lloyds of London war. In ähnlicher Weise wurde uns von einem deutschen Biotech-Cluster/Verband berichtet, der IP-Prozessrisiken über Lloyd versicherte; oder es wurde eine Zusammenarbeit mit Liberty Mutual (einem großen US-Versicherer mit Tochtergesellschaften in Europa, z.B. auch der Schweiz) mit dem UK System beschrieben.⁸⁰

⁷⁶ EUIPO (2018): IP Litigation Insurance Landscape, https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/IP_Litigation_Insurance_Landscape_EN/Report_IP_Litigation_Insurance_Landscape_EN.pdf.

⁷⁷ Ebd.

⁷⁸ Ebd.

⁷⁹ Wichtige Rechtsstreitigkeiten werden häufig international abgewickelt, sodass bei IP-Streitfällen wegen derselben Rechtsverletzung in verschiedenen Ländern vorgegangen wird, je nach Erfolgsaussichten und erreichbaren Vorteilen. (siehe auch Viola Peter, Alfred Radauer, Pares Markianidou, Anna Gkogka, Carolina Spaini, Julien Ravet, in collaboration with legal experts from Schalast, the MULTILAW Network (2017): Support study for the ex-post evaluation and ex-ante impact analysis of the IPR enforcement Directive (IPRED), <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1e3b2f41-d4ba-11e7-a5b9-01aa75ed71a1>). Dieser Effekt des so genannten „Forum Shopping“ hat zur Entwicklung von Hot Spots für IP-Streitigkeiten geführt, vor allem in den USA (wo hohe Schadensersatzsummen möglich sind; außerdem ist die Marktgröße als signifikante Größe zu nennen); das Vereinigte Königreich (wo Rechtsstreitigkeiten sehr teuer sein können, aber die Gerichte eine hohe Professionalität und Know-how im Themenfeld IP aufweisen); Deutschland (wo es vergleichsweise einfach ist, einstweilige Verfügungen zu erwirken; das deutsche Prozesssystem wird zudem als günstig, dessen unbenommen aber auch als hochprofessionell empfunden); China (aufgrund der Marktgröße und jetzt auch professionalisiert) und in geringerem Maße die Niederlande. Die unterschiedlichen klagenden Parteien nutzen die Prozessverhandlungen in den verschiedenen Ländern als unterschiedliche Schlachtfelder im selben Krieg. Dies bedeutet, dass das Endergebnis (meist außergerichtliche Vergleiche) ein Resultat kombinierter internationaler Aktivitäten ist. Daher muss eine IP-Rechtsschutzversicherung, außer in einfacheren Fällen, vielfach für eine internationale Abdeckung sorgen.

⁸⁰Carillo, E. & Cuypers, F. (2013): VIABILITY OF PATENT INSURANCE IN SPAIN, http://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos_relacionados/Publicaciones/monografias/2013_09_24_CUADERNO_193_WEB_fcml64_31897.pdf.

- Weltweit gäbe es bis zu 20-25 "echte" IP-Versicherungsprofis, von denen wieder fast alle in Großbritannien arbeiten. Zahlreiche andere nicht so spezialisierte VersicherungsagentInnen (auch in anderen Ländern) schließen sich diesem System an und verweisen auf Provisionsbasis auf die Kerngruppe der Profis. Damit entsteht ein spezialisiertes globales Netzwerk bzw. eine spezialisierte Gemeinschaft.
- Selbst die Kernspezialisten verfügen nicht über eine spezielle "IP-Versicherungsausbildung" (die es anscheinend nicht gibt), sondern scheinen mit der Zeit in den Markt zu rutschen und dort eine Nische zu finden/entwickeln – zum Beispiel, nachdem sie allgemein im Gebiet der Rechtsschutzversicherungen gearbeitet haben, in dem auch „After-the-Event“- Versicherungsprodukte angeboten werden, bei denen einige der Rechtsstreitigkeiten in der Praxis sich auf IP beziehen können (und wo festgestellt wurde, dass diese Produkte möglicherweise nicht für IP-Fälle geeignet sind).
- Das Lloyd's-System scheint für solche Entwicklungen besonders gut geeignet zu sein, da das System als Plattform/Markt fungiert. In diesem können kleinere VersicherungsagentInnen mit Lloyd's-Lizenz nicht nur Versicherungen verkaufen, die von Versicherungsgesellschaften entwickelt wurden, sondern sie haben auch innerhalb bestimmter Grenzen die Möglichkeit, ihre eigenen Versicherungsprodukte zu erstellen – z.B. eben auch IP-Versicherungen. Die Funktionsweise muss Lloyds erklärt werden, aber wenn die Produkte für in Ordnung befunden werden, können die IP-Versicherungen dann angeboten und vermittelt werden.
- Dies führt zu einer besonderen Art von Barriere für eine weitergehende Verbreitung von IP-Versicherungen, welche zumindest in der Literatur nicht besonders beschrieben ist, nämlich mangelndes Know-how und fehlendes Bewusstsein für die besondere Funktionsweise von IP-Versicherungen. Der Mangel an Bewusstsein ist nicht nur bei KMU ausgeprägt, sondern auch innerhalb der Gemeinschaft von Versicherungsfachleuten, Versicherungen, PatentanwältInnen und Patentämter verbreitet. Innerhalb der Versicherungsgemeinschaft führt dies wahrscheinlich zu weniger Weitervermittlungen von normalen Unternehmensversicherern, z.B. Berufshaftpflichtversicherern, an IP-Versicherer. Außerdem besteht die Notwendigkeit, bei der Erläuterung der Besonderheiten von IP-Versicherungen sehr detailliert vorzugehen. Dies sind auch Faktoren, die wahrscheinlich zu höheren Prämien beitragen.
- Das allgemeine Prämien-/Kostenproblem wird in der oben zitierten Literatur reichlich erwähnt und auch im Interview als Barriere bestätigt. Primär ist, dass eine (zu) geringe Zahl an Versicherungspolice auch die individuellen Kosten einer Versicherung erhöht. In der Frage der Größenordnungen für IP-Versicherungsprämien erhielten wir folgende (sehr) grobe Abschätzungen: Mindestprämie von 2.000 Pfund pro Jahr für eine Marke in ein bis zwei Ländern (mit Ausnahme der USA); 3.000 bis 5.000 Pfund für ein bis zwei Patente p.a. (die auch in einem Land außerhalb Europas judiziert werden können); 10.000 bis 15.000 Pfund pro Jahr für 1-2 Schlüsselpatente, die einen Umsatz pro Jahr von "wenigen Millionen" generieren und für welche weltweiter Versicherungsschutz geboten wird. Patentversicherungen kosten mehr als Urheberrechts- oder Markenversicherungen, und es gibt ein degressives Kostenelement mit zunehmender IP/Patent-Portfoliogröße (niedrigere Kosten pro Patent, je größer das Patentportfolio wird).
- Andererseits gibt es auch eine Reihe von Treibern für die IP-Versicherungsmärkte:
 - Ein starker Treiber sind Kundenbedürfnisse bei Lizenz- und Vertriebsverhandlungen, bei denen die GeschäftspartnerInnen von IP-InhaberInnen bei etwaigen IP-Streitigkeiten schadlos gehalten werden sollen.

- Ein weiterer starker und zunehmender Treiber sind VC-Unternehmen, die in KMU und Start-ups investieren und auch eine gewisse Absicherung gegen mögliche IP-Streitigkeiten anstreben.⁸¹
- Ein geringerer Treiber sind hochkarätige Fälle, wie der Streitfall Apple vs. Samsung. Entsprechende Ereignisse/Streitfälle können auch für einen bestimmten Zeitraum eine erhöhte Nachfrage nach IP-Versicherungen auslösen.
- Ein ähnlich kleinerer Treiber sind Kunden, die bereits einen IP-Streitfall hatten – diese neigen dazu, eine positivere Einstellung zu den jeweiligen IP-Versicherungen zu haben.

Die mögliche Rolle nationaler Patentämter

Das UKIPO und das dänische Patentamt offerieren unterstützende Maßnahmen im Themenfeld IP-Versicherungen. Beide Ämter, insbesondere das UKIPO^{82, 83}, bieten nicht-monetäre Unterstützung, indem sie a) Informationen über die Möglichkeiten einer IP-Versicherung und/oder b) Listen von möglichen Versicherungsanbietern bereitstellen (ohne konkrete Empfehlungen für bestimmte Versicherungsdienstleister zu geben). Es gibt keine formelle Evaluierung der Aktivitäten der Patentämter. Interviewpartner gene an, dass sie "... die Auswirkungen dieser Arbeit deutlich [spüren], da viele Anrufe von Firmen stammen, die uns über die UKIPO Listen gefunden haben." (Interview) Die Sensibilisierung für IP-Versicherungen ist für unsere Interviewpartner die wichtigste Aktivität zur Unterstützung des Marktes, wobei nicht nur KMU, sondern auch PatentanwältInnen, Führungskräfte in Versicherungsgesellschaften, VersicherungsvertreterInnen und Finanzdienstleistungsaufsichtsbehörden sensibilisiert sein sollten. Die Botschaft sollte insbesondere für KMU sein, dass sie einen besseren Hebel gegen böswillige größere Unternehmen haben können, wenn sie versichert sind.

5.8 Fallstudie Nr. 9: IPscore

Land:	EPA (Europäisches Patentamt)
Schwerpunkt der Fallstudie:	IP Bewertung mit Hilfe von Tools
Zentrale Punkte:	Illustration der Möglichkeiten, mit einem IT-Tool bei der geistiges Eigentum monetär zu bewerten

Überblick

IPscore ist ein Offline-Tool zur qualitativen und quantitativen Bewertung von Patenten und technischen Entwicklungsprojekten, das auf Basis von MS Access entwickelt wurde. Im Wesentlichen handelt es sich hier um ein Fragebogentool, bei dem AnwenderInnen eine Reihe von Fragen gestellt werden, aus welchen Berichte, Visualisierungen und monetäre Werte errechnet werden. Das Tool wurde ursprünglich vom dänischen Patent- und Markenamt in Zusammenarbeit

⁸¹ Man kann argumentieren, dass IP Versicherungen auch den Wert von IP erhöhen. Insofern als die Existenz einer IP-Versicherung kommuniziert wird, schreckt sie mit gewisser Wahrscheinlichkeit potenzielle RechteverletzerInnen ab, was dann zu stärkeren Rechten und damit auch wertvolleren Rechten führt. Im Gegensatz zu anderen Versicherungstypen macht es daher bei IP-Versicherungen Sinn, die Existenz derselben nach außen zu kommunizieren. Bedacht werden muss indes, dass die Versicherungsprämie in der Regel nur Prozesskosten abdeckt, nicht aber zum Beispiel entgangene Lizenzinnahmen (für derartig breite Absicherungen gibt es interessanterweise wenig Nachfrage, gem. Interviewpartner).

⁸² Guidance – Intellectual property insurance, <https://www.gov.uk/guidance/intellectual-property-insurance>.

⁸³ List of insurance providers 2020, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/867476/List-of-Insurance-Providers-2020.pdf. Die Liste ist acht Seiten lang und listet 22 Anbieter auf.

mit Professor Jan Mouritsen von der Copenhagen Business School und einer Reihe von dänischen Unternehmen entwickelt. Das Europäische Patentamt erwarb sämtliche Rechte an dem Tool ca. 2004/2005 und bietet IPscore seitdem kostenfrei an. Seit 2009 steht die Version 2.2 des Tools zum Download zur Verfügung.

Im Detail stellt das Tool Fragen zu fünf Themenkomplexen bzw. Inputs – Rechtsstand, Technologie, Marktbedingungen, Finanzen und Strategie –, und kreiert darauf aufbauend folgende Ausgabedaten: Radarprofile, strategische Profile, Kapitalwert, Schaubilder, Portfolios sowie verschiedene andere Berichte. Die Inputs bilden 40 Bewertungsfaktoren auf einer 5-teiligen Skala ab, wobei die 5 der beste Wert ist. Die Errechnung der Gesamtwerte aus den einzelnen Faktoren erfolgt in ungewichteter Weise. Im quantitativen Teil wird ein vergleichsweise einfaches lineares Finanzmodell verwendet, welches die Ermittlung eines Barwertes (Net Present Value, NPV) ermöglicht, wobei hier Spezifika des Wertverlaufs von Patenten, in Abhängigkeit von dessen Lebenszyklen, in simplifizierter Form berücksichtigt werden. Im Wesentlichen versucht das Modell, den Unternehmenswert zunächst ohne und dann mit Patent zu ermitteln, wobei sich aus der Differenz der Wert des Patent ergibt.

Gemäß Interviews mit dem EPA beschränkte sich die Weiterentwicklung des Tools in den letzten Jahren bzw. seit Übernahme vom dänischen Patentamt auf Anpassungen an neue Office-Versionen, sowie die Entwicklung unterschiedlicher Sprachversionen. Die Stärke des Tools wird darin gesehen, dass alle Anwender in standardisierter Weise die gleichen Fragen beantworten, d.h. sich über jede Antwortkategorie Gedanken machen müssen. Dadurch werden Vergleiche zwischen Patenten in einem Unternehmen bzw. zwischen Patenten von verschiedenen Unternehmen in einer ähnlichen Branche erleichtert. Außerdem wird einem firmeninternen Bias entgegengewirkt, „...z.B. wenn die Entwicklungschef/in eine persönlich-subjektive Präferenz für eine Technologie hat, da kann das Tool zu einer Objektivierung beitragen“ (Interview). „Exakte“ Ergebnisse, insbesondere im quantitativen Teil, kann das Tool nicht liefern, wohl aber Größenordnungsbenchmarks. Unserer eigenen anekdotischen Evidenz zufolge wird das Tool immer wieder als strukturierender Rahmen z.B. in ersten Technologietransfer- und Lizenzgesprächen verwendet. Indes gibt es keine verlässlichen bzw. weiterführenden Daten zur tatsächlichen Nutzung des Tools, auch, weil es sich um ein Offlinetool handelt. In der Anfangsphase beim EPA gab es eine Registrierungspflicht, die die Auswertung von Downloadstatistiken und Userprofilen ermöglichte, doch dies ist seit einigen Jahren nicht mehr gängige Praxis. Komplementär zum Tool gibt es einen Nutzungsguide, und das EPA bietet auch immer wieder Veranstaltungen zum Tool an.

Abschließende Überlegungen

Wenngleich eine umfassende und rezente Evaluierung der Nutzung des Tools nicht existiert und keine signifikante Weiterentwicklung stattgefunden hat, so implizieren anekdotische Evidenzen, dass das Tool immer noch gerne eingesetzt wird, spricht auf einen Bedarf trifft. Die freie Verfügbarkeit, der Fragebogenansatz und auch das Backing durch ein angesehenes Patentamt mögen hierzu beitragen bzw. auch mit einer gewissen Sichtbarkeit korrelieren.

IPscore bewegt sich hierbei aber durchaus in einem Markt, in dem auch andere Tools mit ähnlichen oder verwandten Zielsetzungen, auch von privaten Anbietern, entwickelt wurden. Eine Analyse für das Europäische Patentamt aus dem Jahr 2017 hat 28 derartige Patentevaluierungstool identifiziert, inklusive IPscore.⁸⁴ Die Tools unterschieden sich durchaus deutlich: Es fanden sich Tools, die entweder nur qualitativ oder nur quantitativ arbeiteten, aber auch solche,

⁸⁴ Kaldos, P. (2017): Market research on patent evaluation tools – presentation of results. EPO Patent Information Conference, 7 November 2017.

die kombiniert qualitative-quantitative Ansätze verfolgen. Manche waren in (kommerziellen) Patentanalyseplattformen integriert und operierten auf Basis von Informationen aus Patentdatenbanken. Interessant erscheint auch die Beobachtung, dass jene Tools, die Patentdatenbanken auswerten, „Black Boxes“ waren, es also nicht nachvollziehbar bzw. manuell reproduzierbar war, wie Bewertungsergebnisse zustande kommen. Dies war bei den nicht patentdatenbankbasierten Tools in dieser Ausprägung nicht der Fall.

Es gibt bislang nicht realisiertes Ausbaupotenzial für IPscore. Da das Tool rein fragebogenbasiert abläuft, werden externe Datenquellen nicht herangezogen – eine Integration mit Patentdatenbanken, z.B. um eine Patentzitatanalyse einfließen zu lassen, wäre somit denkbar. Zusätzlich könnte auch das verwendete finanzmathematische Modell verfeinert werden, zur Berechnung der Firmen- und Patentbarwerte. Anpassungen an unterschiedliche Branchen und Szenarien sind möglich, können im derzeitigen Rahmen in gewissem Umfang auch von der versierten KundIn selbst vorgenommen werden (z.B. hinsichtlich der verwendeten Kalkulationszinssätze). Denkbar sind auch Weiterentwicklungsmöglichkeiten wie die Einstellung unterschiedlicher Gewichte für die verschiedenen Bewertungsfaktoren oder erweiterte Datenexportmöglichkeiten, komfortablere Inputmöglichkeiten, etc. Der verwendete technische Unterbau (MS Access) kann evtl. auch modernisiert und durch moderne plattformunabhängigere Technologien, die sowohl Online- als auch Offlinebetrieb ermöglichen, ersetzt werden.

5.9 Fallstudie Nr. 10: Elektronische Sensibilisierungs- und Selbstassessmenttools für KMU – IP Awareness Assessment Tool (U.S.)

Land:	U.S.A.
Schwerpunkt der Fallstudie:	Tool für das Self-Assessment des IP Know-Hows
Zentrale Punkte:	Abklärung der Möglichkeiten, ein derartiges Tool für die Schweiz zu entwickeln

Übersicht

Eine Reihe von Ländern hat Selbstbewertungsinstrumente für KMU entwickelt, welche das Know-how bzw. die Reife der KMU zu IP-Themen ermitteln helfen sollen. Solche Werkzeuge sind in reinem Papierformat (z. B. das im Rahmen eines europäischen Projekts entwickelte AIDA-Tool) erhältlich,⁸⁵ aber auch als elektronische Werkzeuge – wie der IP HealthCheck⁸⁶ Fragebogen, der vom UKIPO entwickelt wurde; das IP-Diagnosetool, das kürzlich im Rahmen der Angebote der internationalen EU-SME-IPR-Helpdesks entwickelt wurde,⁸⁷ oder Kanadas CIPO IP-Selbstbewertungstool.⁸⁸ Während der Umfang der Tools sehr unterschiedlich ist, ähnelt sich das Arbeitsprinzip: KMU werden eine Reihe von Fragen zu ihrem IP-Wissen gestellt (einschließlich Fragen dazu, was sie in dem Themenfeld in der Zukunft unternehmen wollen oder welche immateriellen Vermögenswerte sie haben, die dann evtl. durch IP geschützt werden können), auf die sie entweder mit Ja/Nein- oder auf einer Bewertungsskala antworten. Im Anschluss werden Berichte auf Basis der gegebenen Antworten generiert. Diese Berichte geben Hinweise auf

⁸⁵ Cécile Petit, Cyrille Dubois, Aurore Harand & Serge Quazzotti (2011): A new, innovative and marketable IP diagnosis to evaluate, qualify and find insights for the development of SMEs IP practices and use, based on the AIDA approach, World Patent Information, Volume 33, Issue 1, 2011, Pages 42-50, ISSN 0172-2190, <https://doi.org/10.1016/j.wpi.2010.03.001>.

⁸⁶ <https://www.ipo.gov.uk/iphealthcheck>.

⁸⁷ <http://www.latinamerica-ipr-helpdesk.eu/form/ip-diagnostic-tool>.

⁸⁸ <http://donnees-data.opic-cipo.gc.ca/ipsa/>.

Handlungsoptionen, beschreiben in der Regel grundlegendes IP-Wissen und stellen auch Links zur weiteren Unterstützung zur Verfügung. In dieser Fallstudie werfen wir einen Blick auf das U.S.-Beispiel des IP Awareness Assessment Tools des USPTO.

Das U.S. IP Awareness Assessment Tool

Das IP Awareness Assessment Tool⁸⁹ wurde 2012 entwickelt und ist das Ergebnis einer Partnerschaft zwischen dem USPTO und dem National Institute of Standards and Technology, genauer gesagt deren Manufacturing Extension Partnership Programm.⁹⁰ Die Mission dieses Programms ist, die Produktivität und technologische Leistungsfähigkeit des produzierenden Bereichs in den USA zu verbessern.⁹¹ Es ist ein umfassendes Instrument zur Unterstützung mit Finanzierungs-, Netzwerk-, Beratungs- und Informationsdiensten, welche bereits 1988 implementiert wurden. Das Bewusstsein für geistiges Eigentum steht dabei an erster Stelle, und neben dem Fragebogen gibt es auch eine Reihe von IP-Webinaren sowie zusätzliche Informationen in Form von Studien über geistiges Eigentum wie auch generelle Informationsangebote.

Das Assessment-Tool umfasst zwei Typen von Assessments: eine Vorbewertung, bestehend aus fünf Fragen zu verschiedenen Arten von geistigem Eigentum. Das Ziel der Vorbewertung ist zum Einen eine schnelle Ermittlung der potenziell interessanten IP-Themen sowie andererseits das Zuschneiden des vollständigen Assessments auf die Bedürfnisse der NutzerInnen des Tools. Insbesondere soll so verhindert werden, dass Teile des Assessment, die für die NutzerInnen nicht relevant sind, im vollumfänglichen Assessment dennoch abgefragt und beantwortet werden müssen. Das vollständige Assessment besteht aus 60 Fragen, die in zehn Kategorien eingeteilt sind, von denen fünf obligatorisch sind (IP-Strategien & Best Practices; Internationales IP Recht; IP Asset Tracking; Lizenzierung von Technologien (Ein- und Auslizenzierung)). Fünf sind optional (Urheberrechte; Designs; Marken; Geschäftsgeheimnisse; und Patente). Das vollständige Assessment soll zwischen 20 und 30 Minuten dauern, wobei die meisten Fragen mit "Ja", "Nein", "weiß nicht" beantwortet werden müssen. Nach Abschluss des Tests gelangen die Benutzer zu einer Ergebnisseite, die auch weitere Informations- und Schulungsquellen anzeigt.

Bisher wurde keine Bewertung der Wirksamkeit und Nutzung des Instruments vorgenommen, und das US Patentamt selbst konnte nicht interviewt werden. Somit stehen zur Bewertung des Tools nur Internetquellen zur Verfügung wie z.B. Userberichte auf Blogs und in Diskussionsforen. Ein derartiger Blogbeitrag eines Paralegals, der das Tool getestet hatte, ergab das Feedback, dass die Entwicklungsrichtung für das Tool eine positive sei.⁹² Prinzipiell wäre das Tool gut geeignet, Unternehmen in unterschiedlichen Wachstumsphasen gezielte IP-strategierelevante Informationen zu liefern, zumindest aber in dieser Hinsicht auf weitere umfangreichere Informationsquellen weiterzuverlinken. Gleichzeitig hat das Tool aber auch einige Nachteile, vor allem hinsichtlich einer zu juristisch angehauchten Sprache:

“Despite my experience as an IP paralegal, I struggled with the legalese in some of the questions. Many questions cite statutes and some call for the assessment takers to make a judgment, rather than helping them determine if they need or qualify for certain IP protections. For example, one question simply asks, “Do you see value in design patents for your products?”, without providing information such as, what does a design patent protect?”

⁸⁹ <https://ipassessment.uspto.gov/>.

⁹⁰ <https://intellogist.wordpress.com/2012/04/11/ip-awareness-assessment-tool-how-sound-are-your-companys-ip-strategies/>.

⁹¹ <https://www.nist.gov/mep/about-nist-mep>.

⁹² <http://greenmountainip.com/uspto-ip-assessment-tool-pros-and-cons/>.

My assessment yielded an 8-page result, broken out into different types of IP. Each answer I gave was recorded, along with some explanatory paragraphs about the questions and several specific links to more information on the topic. This is probably the best use of the Assessment – help with finding pertinent information on the USPTO's website.

Although the Assessment is thorough and wide-ranging, it also would benefit from some "not applicable" options. Several questions are posed regarding employees and their understanding of IP, which are helpful if you have employees, but not if you don't."⁹³

Diese Kommentare decken sich gut mit Interviewresultaten aus einem anderen Projekt, welches wir durchgeführt haben. In diesem berichtete uns das UK IP Office von ihren Erfahrungen bei der Entwicklung des hauseigenen IP-Healthcheck-Fragebogens und dem dahinterstehenden beträchtlichen Entwicklungsaufwand. Ein Beispiel für die zu erklimmende Lernkurve war in Bezug auf die verwendete Terminologie, denn der Fragebogen richtete sich zunächst ausschließlich an Unternehmen. Befragte aus der Kreativwirtschaft würden sich jedoch z.B. nicht als Unternehmen, sondern als KünstlerInnen betrachten und konnten in der Folge mit dem Fragebogen wenig anfangen. Dies führte zu einer Neuformulierung der Fragen des Fragebogens.

Abschließende Überlegungen

IP-Selbstbewertungstools könnten sich als gutes ergänzendes Angebot zu anderen bestehenden IP-KMU-Dienstleistungen erweisen. Sie bieten den Unternehmen als NutzerInnen der Tools einen niederschweligen Eintrittspunkt, den sie zu jedem beliebigen Zeitpunkt nutzen können. Derartige Tools können auch eine Vorstufe bzw. Vorbereitung für anspruchsvollere Dienstleistungen wie beispielsweise IP Audits /IPDs, sein. Neben der Selbsteinschätzung können solche Instrumente auch als ein Instrument im Werkzeugkasten von IP-BeraterInnen fungieren.

Herausforderungen bleiben jedoch bestehen: Der Entwurf eines Fragebogens, der den Spagat zwischen einer einfachen UnternehmerInnensprache und der notwendigen juristischen Tiefe schafft; und der die Vielfalt an KMU mit ihren jeweiligen IP-Herausforderungen in verschiedenen Wachstumsstadien und in verschiedenen Branchen berücksichtigt. Dies bedeutet, dass die Schaffung eines solchen Instruments zur Selbstbewertung wahrscheinlich erhebliche Entwicklungsanstrengungen nach sich ziehen wird. Das U.S.-Beispiel zeigt zwei weitere sehr wahrscheinliche Erfolgsfaktoren: Die Zusammenarbeit mit anderen KMU-Förderinstitutionen mit großer Nähe zu einer KMU-Nutzerbasis, mit welchen das Tool gemeinsam entwickelt werden kann, sowie der notwendige technische Unterbau, um das Angebot in die Informationsangebote anderer Organisationen zu integrieren.

5.10 Übergreifende Diskussion und Schlussfolgerungen

Im Rahmen des internationalen Vergleichs wurden unterschiedliche Arten von Fallstudien durchgeführt: solche, die sich auf die Förder- und Unterstützungsansätze von Patentämtern als Ganzes fokussiert haben (Australien, Singapur, Südkorea); solche, die eine spezifische (Art von) Dienstleistung als Untersuchungsgegenstand hatten; und solche, die konkrete IP-Beratungstools zum Inhalt hatten.

Der internationale Vergleich hat dabei zunächst gezeigt, dass außerhalb der Schweiz das Thema IP-Unterstützung für KMU von öffentlicher Stelle oftmals viel intensiver und breiter angegangen und mitunter experimentiert, damit aber auch vielfach interventionistischer agiert wird.

⁹³ Ebd.

Die drei analysierten Patentämter zeichnen sich, vor allem in den letzten Jahren, durch eine hohe Experimentierfreudigkeit bei der Entwicklung von Unterstützungsangeboten für KMU aus. Dabei zeigt sich, vor allem bei den beiden asiatischen Patentämtern, dass insbesondere dem Konnex der Aus- und Weiterbildung zu IP-Fragen viel Aufmerksamkeit geschenkt wird. Ein weiterer Fokus sind auch Angebote mit IP-Strategieentwicklungsbezug oder, wiederum vor allem in Asien, mit IP-Finanzierungsbezug. Alle drei Patentämter, insbesondere aber Singapur und Australien, setzen auf eine konsequente Digitalisierungsstrategie der Dienstleistungen für KMU. Interaktive Tools, auch Apps mit multimedial aufbereiteten Inhalten (mit Videos, Quizzes) gibt es bereits für eine Vielzahl von Themen und können niederschwellig von KMU genutzt werden.

Auf Ebene der konkreten Unterstützungsprogramme wurden in den Fallstudien vor allem solche detaillierter untersucht, die IP-Strategieentwicklung zum Inhalt haben und solche, die sich mit monetären/finanziellen Aspekten der IP-Nutzung auseinandersetzen. Vielfältig wurden im Ausland IP Audit Programme implementiert, die KMU einen ca. 1-2 tägigen basalen Review der konkreten IP-Situation fördern und darauf aufbauend Empfehlungen zur Entwicklung einer IP-Strategie geben. Den Vorteilen dieses Förderansatzes (breiter Zugang zum Thema IP und IP-Strategie, maßgeschneiderte Analysen und Lösungsansätze) steht als Nachteil in vielen Ländern ein Konflikt mit PatentanwältInnen gegenüber, die einen Eingriff des Staates in ihr reguläres Geschäft sehen. Das Beispiel des Vereinigten Königreichs zeigt indes, wie ein derartiges Programm in Zusammenarbeit mit PatentanwältInnen erfolgreich umgesetzt werden kann.

Mit WIPANO steht in Deutschland wiederum ein interessantes Programm zur Verfügung, das als monetäre Förderung verkauft wird. Indes soll es vor allem durch die Fokussierung auf erstmalige Patentanmelder und die Verlinkung mit Beratungsleistungen mit einem klar definierten Prozess indirekt für das Thema „gute Patentierungsprozesse“ sensibilisieren. Die Evidenzen zu diesem Ansatz dürften aus Schweizer Sicht eher gemischt sein, da wohl ein nicht unerheblicher Anteil an KMU vergleichsweise wenig durch die Förderung lernt, was es nicht auch sonst in der Interaktion mit PatentanwältInnen gelernt hätte. Die Stärke des Programms (die Untergliederung in einen Prozess und Leistungspakete) scheint auch eine potenzielle Schwäche, da die Gliederung gemäß Evaluierung oft als zu rigide angenommen wird. Vor diesem Hintergrund könnte eine spezielle Bewerbung und Nutzung des Innovationsschecks der Innosuisse für Patentierungszwecke eine in der Schweiz gangbare Alternative sein – so allgemein Konsens erreicht werden kann, dass eine niederschwellige Förderung von Patentierungskosten von KMU in Verbund mit professioneller Beratung auch in der Schweiz ein hinreichendes Element des Marktversagens darstellt.

Im Themenkomplex IP-Finanzierung zeigt sich etwaig ein Potenzial, mit Banken und Versicherungen neue IP-Intermediärsytppen zu entwickeln bzw. mit basalen Dienstleistungen zu bedienen. So pflegt das UK Patentamt ein Verzeichnis von Versicherungsfirmen, die eine Rechtsschutzversicherung für IP-Streitfälle offerieren; in Singapur wie auch Korea gibt es Programme, die die Hinterlegung von IP als Kreditsicherheiten fördern, etc. Es scheint indes, dass dies ein schwieriges Feld ist, das zudem auch von mangelnder Sensibilisierung zu IP-Fragen bei zentralen Akteuren des Finanzsystems geprägt ist.

Die Durchsicht der Tools zur IP-Bewertung, Fragebogentools zur Selbstbewertung von IP-Kenntnissen durch KMU, etc. hat einerseits gezeigt, in welche Richtung Tools zur IP-Sensibilisierung – auch im Sinne der vorher bei Australien und Singapur skizzierten Digitalisierungsmöglichkeiten – entwickelt werden könnten. Im Abschluss- und Ideengenerierungsworkshop wurde das Umsetzungspotenzial der konkret in den Fallstudien erwähnten Tools/Tooltypen für die Schweiz eher reserviert beurteilt. Die Fallstudien zeigten aber auch, wie auch im IP-Bereich zielgruppengerecht kommuniziert werden kann: durch Chatbots, durch konkrete Fallbeispiele und kurze Informationsvideos.

6 Aus- und Weiterbildungsangebote in der Schweiz

Zusammenfassung des Kapitels:

Eine Durchsicht von Aus- und Weiterbildungsangeboten an Schweizer ETHs, Universitäten und Fachhochschulen und Interviews mit Lehrenden haben gezeigt, dass das Thema IP grundsätzlich etabliert ist und für relevante Studierende – z.B. NaturwissenschaftlerInnen, WirtschaftswissenschaftlerInnen, JuristInnen – angeboten wird. Das Thema geistiges Eigentum hat stärker in Studiengängen und Veranstaltungen i) zu den Themen Life Science, Pharmazie, Chemie oder Biochemie Eingang gefunden oder ii) zu den Themen Innovation und Innovationsmanagement, was sich auch in Unterschieden zwischen den Hochschulen ausdrückt. Über diese Angebote hinaus bestehen auch Studiengänge an der Schnittstelle zwischen Business und geistigem Eigentum, was aus Sicht verschiedener Expertinnen besonders wichtig ist.

Besonders für Gründungsinteressierte besteht kaum ein Hindernis im Zugang zu relevantem Wissen. Entsprechende Informationspfade – auch aufgrund der entsprechenden Arbeit der Technologietransferstellen – sind etabliert. Es gab und gibt spezifische Weiterbildungsangebote zum Thema. Bestehende Angebote müssen sich aber langfristig noch beweisen. Unterschiedlich bewertet wurde die Möglichkeit, einen IP-Management-Lehrgang/Master zu schaffen. Rückmeldungen lassen den Schluss zu, dass der Bedarf daran in der Schweiz bereits weitgehend gedeckt ist.

Im folgenden Abschnitt zeigen wir die Ergebnisse unserer Recherche im Bereich Aus- und Weiterbildung an Schweizer Hochschulen. Wir untergliedern die Ergebnisse nach Hochschultyp, beschreiben also ETHs, kantonale Universitäten und Fachhochschulen. Wir haben dabei eine Auswahl von Hochschulen in der Schweiz untersucht. Die identifizierten Angebote finden sich in Tabelle 7.

6.1 Überblick über Angebote

Aus der Sicht vieler Gesprächspartner geht es im Bereich Aus- und Weiterbildung nicht darum, Weiterbildungen oder Studiengänge mit Fokus auf das Thema geistiges Eigentum aufzubauen. Vielmehr und auch zur Erhöhung des allgemeinen Bewusstseins zum Thema sollte das Ziel sein, dass die Studierenden in relevanten Fachrichtungen – und dazu zählen sowohl die Naturwissenschaften, Ingenieurwissenschaften als auch z.B. die Betriebswirtschaft – schon einmal von den wichtigsten Aspekten im Bereich geistiges Eigentum gehört haben. Unsere Analyse ausgewählter Hochschulen (siehe die folgende Tabelle 7) zeigt dabei zwei Trends: erstens wird heute in einigen Studiengängen dieser relevanten Fachrichtungen das Thema IPR aufgegriffen. Und zweitens gibt es auch einige Studiengänge an verschiedenen Hochschulen, die sich gezielt mit dem Thema Innovation bzw. der Schnittstelle Innovation, IP und Business auseinandersetzen.

Die Einbindung des Themas geistiges Eigentum in grundständige naturwissenschaftliche oder ingenieurwissenschaftliche erfolgt vor allem auf Masterniveau (nur bei einigen Angeboten von Fachhochschulen sind Lehrveranstaltungen mit IP-Bezug auch in Modulen der Bachelorstudiengänge enthalten). In den Natur- oder Ingenieurwissenschaften sind Lehrveranstaltungen mit IP-Komponenten oftmals verpflichtend. Das scheint vor allem für Studiengänge in den Bereichen Pharmazie, Life Science, Chemie oder Biochemie zuzutreffen.

Angebote zu geistigem Eigentum in den Rechtswissenschaften – z.B. zu Patent- und Markenrecht oder auch zu Kunstrecht – sind meistens Wahlpflichtveranstaltungen, d.h., dass sich Stu-

dierende in dem Bereich spezialisieren können, aber nicht müssen. Auch in geisteswissenschaftlichen Studiengängen kommen vereinzelt Themen des geistigen Eigentums vor, aber nicht systematisch. Ähnliches scheint auch für Angebote in den Sozialwissenschaften zu gelten.⁹⁴

Unsere Interviews mit Lehrenden (darunter in einigen Fällen auch PatentanwältInnen mit einem Lehrauftrag) weisen darauf hin, dass sich das Thema IP in den letzten Jahren in relevanten Lehrplänen etabliert hätte und das Thema an Schweizer Hochschulen im internationalen Vergleich häufig vertreten sei.

„Das Thema IP ist gut in der Lehre verankert. Relevante Studierende haben an verschiedenen Stellen die Möglichkeit, mit dem Thema in Kontakt zu kommen. Heute gibt es an den Hochschulen die Start-up-Organisationen, die TTOs, verschiedene Lehrveranstaltungen in den wichtigsten Studiengängen sowie IGE-events, in denen derartige Informationen verfügbar sind. Das trifft meiner Einschätzung nach flächendeckend auf die Schweiz zu“ (Interview)

In Bezug auf Studiengängen an der Schnittstelle zwischen Business und geistigem Eigentum gibt es z.B. einen MA Management, Technology and Entrepreneurship an der EPFL oder den MA Business and Innovation an der Universität St. Gallen sowie der MAS in Corporate Innovation Management an der Fachhochschule Ostschweiz (Weiterbildung).

Die Aufnahme des Themas kann vor dem Hintergrund dichter Lehrpläne als Erfolg gewertet werden. Die Interviewees wiesen denn auch darauf hin, dass die Lehrpläne schon insgesamt sehr dicht seien und Themen wie „geistiges Eigentum“ oder „Patentschutz“ eben immer mit „Kernthemen“ konkurrieren würden.

„Even though the topic might not be as present as I would like, as soon as a student considers becoming an entrepreneur, information is readily available. In the study plans, there is simply not enough space to offer more IP content – and most likely for good reasons“. (Interview)

Viele Lehrende nahmen dabei auch Angebote des IGE für die Lehre in Anspruch – z.B. vor-Ort Besuche in Bern oder IGE-MitarbeiterInnen, die für eine Einheit an die Hochschulen kamen. Ein Gesprächspartner wies darauf hin, dass derartige Angebote unter den Lehrenden der Hochschulen noch bekannter gemacht werden könnten, was dem Thema „IP“ in der Lehre doch etwas mehr Raum einbringen könnte.

Es gibt in der Schweiz ein Weiterbildungsangebot, das ausschließlich das Thema geistiges Eigentum in den Fokus nimmt: Das ist der CAS Intellectual Property Law der ZHAW School of Management and Law, Winterthur. Die Weiterbildung „Managing Intellectual Property - Die strategische Bedeutung von Intellectual Property in Unternehmen“⁹⁵ wird nicht mehr angeboten. Sowohl in den Interviews als auch aus der Begleitgruppe wurde darauf hingewiesen, dass die Zielgruppe für ein auf das Thema geistiges Eigentum spezialisiertes Weiterbildungsangebot in der Schweiz wahrscheinlich nicht groß genug mehr ist, um einen Kurs dauerhaft anzubieten.⁹⁶ Darauf wiesen auch entsprechende Erfahrungen in der Vergangenheit hin – „...jene, die das beruflich brauchen, haben z.B. den nicht mehr angebotenen IP Management Lehrgang der ETH Zürich besucht, das Potenzial ist also in der Schweiz weitgehend abgeschöpft.“ (Interview).

⁹⁴ Z.B. beleuchtet der Kurs „Big Data: Technology and Law“ auch die Frage nach dem Schutz von Datenbanken.

⁹⁵ Siehe <https://www.hslu.ch/de-ch/informatik/weiterbildung/information-security-and-privacy/managing-intellectual-property/>

⁹⁶ In der Vergangenheit gab es eine Weiterbildung mit ähnlich thematischem Schwerpunkt, die für einige Jahre angenommen wurde, dann aber auf Grund von geringen Anmeldungen eingestellt wurde.

Auch wäre ein Problem derartiger Lehrgänge, dass sie evtl. falsche Erwartungen wecken könnten, so z.B. hinsichtlich der (so nicht erwerbbaaren) Möglichkeit, MandantInnen vor dem EPA zu repräsentieren. Eine über diese Einschätzung hinausgehende Bedarfseinschätzung z.B. im Rahmen einer hierfür durchgeführten Studie ist uns für die Schweiz nicht bekannt.⁹⁷

Tabelle 7 Aus- und Weiterbildungen von Schweizer Hochschulen mit Bezug zu geistigem Eigentum

Institution	Studiengang/-gänge	Veranstaltungen mit Bezug zu geistigem Eigentum
Der ETH-Bereich		
EPF Lausanne	MA Management, Technology and Entrepreneurship	Bezug zu IPR z.B. mit den Pflichtveranstaltungen "Economics of Innovation and IP", "Entrepreneurship & new venture strategy" oder auch „Innovation Management“
	MA Bioengineering MA Life Sciences and Technologies Master MA Life Sciences Engineering MA Data Science MA Computer Science	Bezug zu IPR durch Pflichtveranstaltungen wie "Economics of Innovation in the Bioeconomy" oder "Technology Ventures" für gewisse Studienschwerpunkte.
	Verschiedene Masterstudiengänge	Kurse wie „Law & technology“ oder „Introduction to Intellectual Property law“ als Wahlpflicht
ETH Zürich	MA Pharmaceutical Sciences	Kurs "Patents", Pflichtveranstaltung
	Verschiedene naturwissenschaftliche Master- und Bachelorstudiengänge	Wahlpflichtveranstaltungen "Einführung in Geistiges Eigentum", „Ingenieur-Tool: Patente“ oder „Die Rolle des Geistigen Eigentums im Ingenieurwesen und den technischen Wissenschaften“
Ausgewählte kantonale Universitäten		
Universität Basel*	MA Rechtswissenschaften, MA Wirtschaftsrecht	Patent- und Markenrecht IP Litigation im Life Science Recht Urheberrecht und Designrecht Kunstrecht
	MA Drug Sciences, MA Pharmazie	Veranstaltungen zu "From Novel Targets to Novel Therapeutic Modalities" inkl. Patents (60min Intro + 30min Joint Exercises)
	BA/MA Kunstgeschichte	Photographie und Recht: von den frühen Patenten bis zu Social Media (einmalig)
	MA Biomaterials Science and Nanotechnology	Veranstaltung "Regulatory Affairs and its Applications" inclusive der Themen Technology Management, IP, Licenses, Patents
	MA WiWi, Rechtswissenschaften, Global Life Sciences and Sustainability	Veranstaltung "Regulatory Analysis of Pharmaceuticals and Medical Devices: legal, political and economic perspectives"
	Doktorat Chemie, MA Chemie, MA Nanowissenschaften	Veranstaltung „Current challenges and trends in crop protection research“, inkl. Patent protection on the crop protection markets

⁹⁷ In einer Studie für die europäische Kommission basierend auf Interviews mit ExpertInnen kürzlich festgestellt, dass aus ExpertInnensicht grundsätzlich z.B. für den Bereich des Wissenstransfers außerhalb des Hochschulbereichs ein Bedarf an Personen mit Expertise an der Schnittstelle Business und geistiges Eigentum bestünde. Vgl. Radauer, A. & Dudenbostel, T. (2019): Study on a collaboration system for commercialisation of intellectual property in the EU, p.3. Abrufbar über <https://op.europa.eu/de/publication-detail/-/publication/4aebf66a-05c7-11ea-8c1f-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-112638595>.

	Doktoratsstudien Toxikologie, Pharma MA Rechtswissenschaften (Wahlpflicht)	Vorlesung: "Turning Ideas into Innovations - the role of IPR in life sciences"
Universität Bern	MA / BA Rechtswissenschaften	Immaterialgüterrecht International IP Law Innovation and IP Law I und II (Alle Wahlpflicht)
Universität Genf	MA / BA Rechtswissenschaften	Intellectual property and unfair competition Pharmaceutical Law Sport Law Creative and Digital Law Internet Law and ICT Economic relations in private international Law (Alle Wahlpflicht)
Universität St. Gallen*	MA Wirtschaftswissenschaften / Management	International and European IP Law
	MA Business and Innovation	Intellectual Property Management
Universität Zürich	MA Chemical and Molecular Sciences MA Chemistry, Chemistry and Business Studies, Biochemistry Doktoratsprogramm Chemical and Molecular Sciences	Veranstaltung "Medicinal Chemistry", inkl. Pharmaceutical Products Patent issues (Pflicht oder Wahlpflicht) Patents in Physics, Chemistry and Biology (Wahlpflicht)
	MA Rechtswissenschaften	Veranstaltung "Immaterialgüterrecht" (Pflicht) Veranstaltung "Workshop & Lectures on the Law and Economics of Innovation" (Wahlpflicht) Veranstaltungen "Law & Economics" inkl. Immaterialgüterrecht (Wahlpflicht) Rechtsrahmen für IP-Transaktionen: Immaterialgüterrecht, Vertragsrecht, Verfahrensrecht, Insolvenzrecht, Wettbewerbsrecht (Wahlpflicht) Veranstaltung „Lizenzvertrags- und Lizenzkartellrecht“ (Wahlpflicht)
	MA BWL MA Management and Economics MA Computing and Economics MA Information Systems	Veranstaltung "Empirical Economics of Innovation and Patenting" (Alle Wahlpflicht)
	MA Chemistry and Business Studies	Wirtschaftschemie II: Themengebiete wie das Patentwesen, die pharmazeutische Produktentwicklung und die nachhaltige Chemie werden dabei umfassend behandelt.
	BA/MA Biologie BA/MA Biomedizin	„Developing new medicines“, inkl. Schutz von geistigem Eigentum (Wahlpflicht)
Ausgewählte Fachhochschulen		
Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW)**	Master of Science in Life Sciences	Modul "Innovation and Project Management", inkl. "patent law and intellectual property rules in new business opportunities" (Wahlpflicht) Modulbeschreibung - Pharma- / Life-Science-Industrieprozesse (Pflichtmodul)
	BA Pharmatechnologie	Module "Drug Discovery / Evaluation of Compound Properties" beinhaltet u.a. auch Patente
	BA Medizintechnik BA Chemie- und Bioprozesstechnik	Modul "Arbeitstechniken I (Wissenschaftliches Schreiben)" beinhaltet auch Patentrecherchen

Zürcher Fachhochschule (ZHAW)	CAS Intellectual Property Law	Startet im Jahr 2020; 15 Tage Dauer zu CHF 7.900. Inhalt: Modul 1: Grundzüge des Immaterialgüterrechts (Grundlagen IP; Urheberrecht; Markenrecht; Patentrecht; Designrecht; Weitere IP-Rechtsgebiete; Verwandte Rechtsdisziplinen; Studienreise IGE; Studienreise WIPO Genf) Modul 2: Immaterialgüterrecht in der Praxis (IP-Transaktionen; IP-Durchsetzung; Charakteristiken; Aktuelle IP-Themen; Studienreise EPA München)
Fachhochschule Ostschweiz	MAS in Corporate Innovation Management/ CAS Innovationsmanagement	Unternehmerisches Umfeld des Innovationsmanagements; Intellectual Property
HS Luzern	Managing Intellectual Property Die strategische Bedeutung von Intellectual Property in Unternehmen	Weiterbildung; Dauer 4 Tage; Kosten CHF 2.800
	Bachelor of Science in Business Administration, Major Management & Law	Beinhaltet u.a. Sicherung von Markenrechten und des Geistigen Eigentums
	BA Artificial Intelligence & Machine Learning	Das Modul Entrepreneurship beinhaltet dabei auch Fragen des geistigen Eigentums.

Quelle: Desk Research auf den jeweiligen Homepages der Universitäten. *Im Vorlesungsverzeichnis der Einrichtung fanden sich keine durchgehenden Angaben dazu, ob die Angebote verpflichtend waren oder nicht **Die unsystematische Aufstellung der Module entweder auf der Homepage oder in einzelnen PDFs pro Studiengang ließen keine systematische Suche zu.

6.2 Schlussfolgerungen

Aufbauend auf den Interviews mit Lehrenden kommen wir zu dem Schluss, dass das Thema IP grundsätzlich an den Hochschulen des Bundes und der Kantone etabliert ist und für relevante Studierende – z.B. NaturwissenschaftlerInnen, WirtschaftswissenschaftlerInnen, JuristInnen – grundsätzlich angeboten wird. Das Thema geistiges Eigentum hat stärker in Studiengängen und Lehrveranstaltungen i) zu den Themen Life Science, Pharmazie, Chemie oder Biochemie bzw. ii) zu den Themen Innovation und Innovationsmanagement Eingang gefunden. Damit lassen sich auch die Unterschiede zwischen den Hochschulen gut erklären – dort, wo diese Themen wichtig sind, ist auch das Thema geistiges Eigentum in den Curricula präsenter. Über diese Angebote hinaus bestehen auch spezifische Studiengänge an der Schnittstelle zwischen Business und geistigem Eigentum, was aus Sicht verschiedener Expertinnen besonders wichtig ist.

Besonders für Gründungsinteressierte besteht kaum ein Hindernis im Zugang zu relevantem Wissen. Entsprechende Informationspfade – auch aufgrund der entsprechenden Arbeit der Technologietransferstellen – sind etabliert. Im Rahmen der Gespräche war indes keine Abschätzung der Zufriedenheit der Studierenden mit den Angeboten möglich.⁹⁸

In Bezug auf ein spezifisches Weiterbildungsangebot gab und gibt es Versuche auf verschiedenen Ebenen, derartige Angebote zu etablieren. Ein einzelnes Angebot besteht derzeit in der Schweiz, welches das Thema IP in den Mittelpunkt stellt. Andere Angebote bestanden in der Vergangenheit – nach Angaben unserer Gesprächspartner – für mehrere Jahre, konnten sich aber langfristig nicht etablieren.

⁹⁸ Derartige Informationen waren nicht öffentlich verfügbar und Lehrende zeigten sich in den Gesprächen zurückhaltend, Informationen dazu abzugeben.

7 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

In den letzten Jahren haben sich einige neue KMU-Intermediäre im Innovationsbereich entwickelt, andere Intermediäre haben sich besser etabliert. **Die Studie hat gezeigt, dass das IGE diese Entwicklungen gut begleitet hat und heute – über das eigene Dienstleistungsangebot und die eigenen Aktivitäten hinaus – über gute Kooperationen mit einer Vielzahl von Intermediären verfügt, deren Bedürfnisse im Wesentlichen gut erfüllt werden.** Das gilt für Intermediäre auf Bundesebene, auf kantonaler Ebene, aber z.B. auch für die Technologietransferstellen an den Forschungseinrichtungen und Universitäten. Es zeigten sich aber in einigen Bereichen trotzdem Verbesserungspotenziale wie auch Möglichkeiten für neue Dienstleistungen und Unterstützungsangebote, die seitens des IGE bzw. der Politik erwogen werden können.

In der Gesamtschau der Evidenz kommen wir zu folgenden Empfehlungen:

1. **Bisherige IP-Dienstleistungen und Unterstützungsbestrebungen des IGE fortführen und – fallweise – leicht modifizieren**

Intermediäre und KMU zeigen sich sehr zufrieden mit dem bestehenden IP-Dienstleistungsangebot in der Schweiz insgesamt als auch mit den spezifischen Angeboten des IGE. Diese sollten also fortgeführt werden und fallweise und nach Bedarf modifiziert werden. Themen sind dabei z.B. die Umstellung der begleiteten Patentrecherche auf ein Onlineangebot für die Corona-Zeit, möglicherweise auch darüber hinaus, und die entsprechende Abstimmung mit den Partnern. Außerdem ist die Kundenerfahrung in der Recherche unterschiedlich: manche Kunden werden von den Partnern spezifisch vorbereitet und begleitet, andere nicht. Eine Vereinheitlichung der Serviceerfahrung durch ein Lernen aus den Erfahrungen der Firmen und Partner mit unterschiedlichen Vorbereitungen bietet sich an.

2. **Kooperationen mit Intermediären im Innovationssystem weiter pflegen und nach Möglichkeit ausbauen**

Aufbauend auf der guten Arbeit in den vergangenen zehn Jahren empfehlen wir dem IGE, die Kooperationsbeziehungen mit den Intermediären – besonders im Bereich Innovation (regionale/kantonale Innovationsförderer, Euresearch, Techno- und Innovationsparks) und mit der Patentanwaltschaft – weiterhin zu pflegen und weiter auszubauen. Sehr wichtig als Ankerpunkt der Kooperation ist dabei die begleitete Patentrecherche, die wie ausgeführt ebenfalls fortgeführt und nach Möglichkeit und in Absprache mit den beteiligten Intermediären weiterentwickelt werden sollte. Das IGE kann dabei auf die im Rahmen der Studie fallweise aufgeschiene- nen Bedürfnisse nach verstärkter Kooperation setzen, z.B. in Bezug auf einzelne Maßnahmen wie „Vortragende oder TrainerInnen für unsere KMU gewinnen“, „An Infoevents oder Trainings vom IGE teilnehmen“ oder „Informationsmaterial erhalten“; bzw. mit ausgewählten Branchenverbände bzw. Unternehmensnetzwerken, Wirtschafts- bzw. Standortförderungen und in einigen Fällen auch Patentanwaltsunternehmen. Auch aus den RIS wurde explizit der Wunsch nach einer verstärkten Kooperation geäußert.

3. **Kommunikation zum Thema IP und Innovation durch das IGE online verstärken**

In der Studie zeigte sich deutlich und über alle Erhebungsschritte hinweg, dass im Bereich Kommunikation zum Thema IP und Innovation besonders online auf Social Media noch Verbesserungspotenzial besteht. Zentral ist dabei das Erzählen von interessanten, konkreten Geschichten, idealerweise mit Testimonials. So könnten – internationalen Beispielen folgend – kurze Videos über die Erfahrungen von KMU dargestellt werden.

Zugang zu guten Geschichten bieten die Intermediäre, zu denen das IGE gute Kontakte pflegt, besonders auch die Patentanwaltschaft, oder auch über Recherchen zu Erfinderpreisen⁹⁹, z.B. von der ETH, oder die Swiss Economic Awards. Das Erzählen von derartigen Geschichten in einem ansprechenden Format ist ein aufwendiger Prozess, der entsprechende Ressourcen benötigt. Hierfür böte der bereits am IGE beschäftigte „Storyteller“ einen guten Ansatzpunkt.

Verschiedentlich wurde auch erwähnt, dass das IGE mit seinem spezifischen Wissen zu Technologietrends über einen Datenschatz verfügt. Darauf aufbauende patentstatistische Analysen können ebenfalls attraktiv aufbereitet und kommuniziert werden. Das könnte auch als Newsletter gestaltet sein, der regelmäßig über derartige Trends informiert und auf entsprechenden hausinternen Aktivitäten aufsetzen kann.

4. Bestehende Informationsaktivitäten mit neuen, digitalen Angeboten besser verschränken

Am Thema IP interessierte Unternehmen haben derzeit im Wesentlichen zwei Kanäle um mit dem IGE in Kontakt zu treten und die vom Contact Center angeboten werden: eine Hotline und eine Emailadresse. Patentämter in anderen Ländern bieten auch andere Kanäle wie einen Chat an, der z.B. von einem Bot bedient wird, der Informationen zu einfachen Stichworten gibt. Ein solcher Chat könnte das bisherige, zweistufige Verfahren – first-line support im Contact Center über Email und Telefon und mögliche Weiterleitung an Rechercheure – ergänzen. Auch vor dem Hintergrund der Einschätzung der Begleitgruppe empfehlen wir dem IGE, z.B. über ein Pilotprojekt, zu prüfen, wie die zwei Kanäle durch einen Chat und/oder Chatbot ergänzt werden können, der direkteren Zugang zu ExpertInnen des Contact Center ermöglicht und der zu nicht-Geschäftszeiten durch den Bot bedient werden könnte. Alternativ könnte ein solcher Bot auch durchgehend betrieben werden und bei Anfragen, die über grundlegende Informationen hinausgehen, zum Anruf motivieren. So ließe sich auf einfache Weise ein weiteres, niederschwelliges Informationsangebot zum Thema IP mit einem weiteren Kanal kombinieren. Die grundsätzlichen Aufgaben des Contact Center blieben damit unverändert.

5. Einführung eines IP-KMU-Netzwerk initiieren und diese Aktivität begleiten

Um Awareness für das Thema IP und auch das Thema IP-Strategie zu schaffen, sollten KMU zusammengebracht werden, die sich derzeit mit diesen Themen beschäftigen. Ähnliche Anstrengungen gibt es z.B. in Deutschland. Es bietet sich demgemäß die Etablierung z.B. eines IP-KMU-Netzwerkes oder Unternehmensstammtisches zu IP-Fragen an. Nachdem ähnlich gelagerte Bemühungen in der Vergangenheit gezeigt haben, dass das IGE selbst nicht über einen geeigneten Zugang zu KMU verfügt, um ein solches Netzwerk nachhaltig zu befüllen, sollten entsprechende Anstrengungen in der Zukunft von Intermediären getragen bzw. unterstützt werden. Besonders geeignet halten wir hier einerseits regionale/kantonale Innovationsförderer, wie sie z.B. im Rahmen der RIS zu finden sind, deren Alleinstellungsmerkmal der direkte Zugang zu KMU ist. Ebenfalls unterstützend könnten die Patentanwaltschaft oder z.B. auch ausgewählte Euresearch-Stellen tätig werden. Nicht nur vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie sollte eine derartige Veranstaltung jedenfalls so organisiert sein, dass sich online und offline-Elemente sinnvoll ergänzen (z.B. ein regelmäßiges persönliches Treffen und die kontinuierliche Möglichkeit zum Austausch in einer Social Media-Gruppe). Ein fruchtbarer Austausch entsteht, wenn die Teilnehmenden gut durchmischt sind und sowohl Unternehmen teilnehmen, die sich eher neu mit dem Thema IP beschäftigen und auch einige, die schon etwas versierter sind.

⁹⁹ Einen neuen Preis, z.B. vom IGE, bräuchte man allerdings nicht.

6. Das Thema „IP Strategie“ stärker begleiten und Angebote zu diesem Thema schaffen

Auch wenn es in der Begleitgruppe der Studie unterschiedliche Ansichten dazu gab, wie wichtig eine IP-Strategie für die Masse an KMU tatsächlich ist, zeigten die Befragung der Intermediäre und die Interviews mit KMU deutlich, dass unter diesen Gruppen die Bedeutung des Themas „IP Strategie“ hoch ist. Wichtig war dabei sowohl, wie eine derartige Strategie erarbeitet wird, als auch, an wen man sich dahingehend für Hilfestellungen oder Beratung wenden kann. Dabei wird die Wirkung einer IP-Strategie vor allem darin gesehen, dass sich die Unternehmen bewusst mit dem Thema IP und allen Aspekten auseinandersetzen und die Wichtigkeit des Themas anerkennen. Es geht dabei nicht nur um Patente, sondern auch um andere Arten von IP wie z.B. Urheberrechte und um entsprechende Schutzstrategien wie z.B. Geschäftsgeheimnisse oder schneller als die Konkurrenz am Markt zu sein. Daher empfehlen wir dem IGE – auch vor dem Hintergrund des eigenen Auftrags und des Subsidiaritätsprinzips – das Thema in Zukunft in Kooperation mit Intermediären stärker zu begleiten und die Einführung derartiger Angebote wenn möglich zu unterstützen.

7. Unterstützung für IP-Regelungen in Forschungsk Kooperationen leisten

Verschiedene Intermediäre und Unternehmen haben berichtet, dass es für mit dem Thema IP unvertraute Kooperationspartner mitunter schwierig ist, den Umgang mit IP zu regeln. Oft geht es dabei z.B. um die Frage, wie man entsprechende Verträge aufsetzt, was übliche Lizenzierungsmodelle sein können und auch um die Frage der Valuierung von IP. Das betrifft zwei Arten von Fällen: Für kollaborative Forschungsprojekte (i) zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, wie sie in der Schweizer Innovationsförderlandschaft üblich sind (sowohl bei der Innosuisse als auch über EU-Förderungen), stellt sich die Frage der Aufteilung der IP-Rechte bereits bei Antragstellung. Verschiedene Gesprächspartner wiesen darauf hin, dass diese Aufteilung gerade unter mit dem Thema IP unvertrauten Partnern den Projektbeginn mitunter erheblich verzögern können oder sogar ganz verhindern.

Für den Bereich Technologietransfer (ii) betrifft es Spin-offs von Forschungseinrichtungen, bei denen sich also Forschende mit ihrer Unternehmensidee selbstständig machen. Diese Forschende werden zunächst von den Technologietransferstellen betreut, auf dem Weg in die Selbstständigkeit muss es aber auch hier irgendwann zu einem Transfer der IP-Rechte zum Unternehmen kommen – typischerweise über eine Lizenz – der ausverhandelt werden muss. Erfahrungsgemäß sind derartige Verhandlungen schwieriger, je höher die Reputation der Forschungseinrichtungen ist bzw. wie sie ihren Auftrag auslegen. Jedenfalls würden an dieser Stelle entsprechende Informationsangebote – wie sieht ein solcher Lizenzvertrag aus? Was sind die wichtigsten Inhalte? Oder auch wie erstelle ich eine Vertraulichkeitserklärung für die Verhandlungen? – hilfreich sein für Unternehmen, die mit diesen Aspekten unvertraut sind.

Solche Informationsangebote, international werden z.B. Checklisten oder auch annotierte Musterverträge verwendet, sind dann nützlich, wenn sie gut über das Thema informieren. Sie können aber auch schädlich sein, wenn Unternehmen Vorlagen dazu nutzen, ohne entsprechende Beratung, vertragliche Verpflichtungen einzugehen. Vor diesem Hintergrund empfehlen wir dem IGE, entsprechende Checklisten zu entwickeln (sowie dabei relevante Partner – Unternehmensverbände, evtl. auch Technologietransferstellen und Patentanwaltsverbände – miteinzubeziehen. Entgegen verschiedener Einschätzungen aus Interviews und der Begleitgruppe halten wir auch Musterverträge für eine gangbare Option, wenn sie kommentiert sind und deutlich machen, dass weitere Beratung zu diesem Thema unbedingt ratsam ist. So können KMU eine informierte Entscheidung treffen und zu entsprechend im Umlauf befindlichen Mustern z.B. aus dem angelsächsischen Raum gäbe es eine bessere, schweizerische Option.

8. Die Schaffung eines Experimentierraums für neuartige Dienstleistungen und Innovationen im Rahmen von Pilotprojekten und „Sand Boxes“ für Themen wie IP Finanzierung

Die internationalen Fallbeispiele haben gezeigt, dass in den Vergleichspatentämtern eine deutlich höhere Neigung herrscht mit neuen Dienstleistungen zu experimentieren. Einige von diesen Dienstleistungen zeigen sich dabei erfolgreich und werden fortgeführt, andere nicht. Diese Vorgehensweise spiegelt teilweise eine größere Offenheit für staatliche Interventionen im Rahmen der Innovations- und Wirtschaftspolitik in den Vergleichsländern wider. Andererseits ermöglicht eine derartige Herangehensweise auch spezifische Erfahrungswerte aufzubauen, „out of the box“ zu handeln und dabei auch mit Stakeholdern in den entsprechenden Themenfeldern intensiv zu interagieren. Dies führt dann zu Erfahrungswerten, die es ohne die Experimente so nicht gäbe. Sie führen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu besseren, auch empirisch stärker unterfütterten, Portfolien von IP Dienstleistungen.

Um hier auch bei neuesten Entwicklungen und Themen sicherzustellen, dass sich das IGE an der internationalen Spitze wiederfindet, empfehlen wir daher geschützte Experimentierräume zu schaffen. In solch begrenzten Pilotprojekten, in „Sandboxes“, können Ideen zu neuen Dienstleistungen ausprobiert werden, unter Beteiligung auch von KMU. Mit der Einrichtung dieser Sandboxes ist auch sichergestellt, dass experimentelle Dienstleistungen erst dann in einen Regelbetrieb überführt werden, wenn weitgehender Konsens hinsichtlich der Notwendigkeit entsprechender staatlicher Intervention besteht. Ein erstes, sich aus den internationalen Fallbeispielen, ergebendes Experimentierfeld könnte für das IGE das Thema „IP Finance“ sein. Dabei kann man auf Erfahrungen im Start-up-Bereich z.B. im Bereich Fintech aufbauen, bei denen u.a. Kooperationen zwischen Singapur und der Schweiz bereits etabliert sind.¹⁰⁰

9. Die Durchführung von spezifischen Evaluierungen zu zentralen Dienstleistungs- und Unterstützungsdienstleistungen in regelmäßigen Abständen

In der Analyse der internationalen Fallbeispiele wurde deutlich, dass eine regelmäßige Auseinandersetzung mit den Dienstleistungen über Programm- oder Portfolioevaluierungen und das Erheben von systematischer Evidenz zu den einzelnen Aktivitäten der Weiterentwicklung der Aktivitäten sehr zu Gute kommt. Auch in der Schweiz werden Förderprogramme und Aktivitäten im Bereich der Innovationspolitik regelmäßig von externen Einrichtungen evaluiert. Weil das Thema IP aber sehr spezifisch ist, wird es in diesen Evaluierungen meist höchstens am Rande behandelt. Darum empfehlen wir die Durchführung von externen Evaluierungen öffentlicher IP-Dienstleistungen sowie dass sich das IGE dafür einsetzt, auch entsprechende Schwerpunktsetzungen in den Evaluierungen jener Programme, für die das Thema IP ebenfalls wichtig ist, vorzunehmen.

¹⁰⁰ Siehe z.B.: <https://fintechnews.ch/open-banking/fintech-sandbox-von-f10-wird-erganzt/33259/>.

Anhang A IP-Dienstleistungen in der Schweiz im Detail

Der Anhang stellt ausgewählte IP-Dienstleistungen in der Schweiz im Detail dar.

A.1. Maßnahmen des IGE

Im Folgenden beschreiben wir die Services des IGE näher. Insgesamt zeigt sich, dass das Bild der Studie aus dem Jahr 2008 noch weitestgehend zutrifft.

A.1.1. Informationsangebote durch das Contact Center

Das Contact Center des IGEs stellt grundlegende Informationen zum Thema geistiges Eigentum zur Verfügung. Die Informationskanäle reichen von einer Homepage (mit einer Unterhomepage, die einen spezifischen KMU-Fokus hat) über eine Info-emailadresse bis zu einer Hotline, an die sich interessierte Personen wenden können. Hotline und Emailangebot verstehen sich dabei als first-line Informationsangebot, das schon einen Großteil der Fragen direkt beantworten kann. Darüber hinaus können Fragen auch in die jeweiligen Fachabteilungen weitergeleitet und dort beantwortet werden. Auf diese Art und Weise erreichen das IGE im Schnitt ca. 200 Anrufe pro Tag, von denen ca. 160 direkt vom Contact Center bearbeitet werden. Per Email erreichen das IGE ca. 35 Eingänge pro Tag (ohne Spam), von denen ca. 20 im Schnitt direkt vom Contact Center und innerhalb von 8 Arbeitsstunden beantwortet werden. Heute kommen 70% der Anfragen von kleinen Firmen und von Privaten und bei 75% - 80% der Anfragen geht es um das Thema Marken. Patente und Designs machen jeweils ca. 10% der Anfragen aus. Die Maßnahme ist im Wesentlichen gleich zum Angebot aus dem Jahr 2008 aufgestellt – erhöht hat sich im Vergleich sowohl der Anteil der Anfragen von KMU und Privaten und parallel dazu der Anteil an Anfragen zum Thema Marken. Neu ist, dass das IGE auch soziale Medien als Informationskanal nutzt, allerdings one-way, d.h. zur Publikation von Neuigkeiten und Informationen, aber nicht zur Interaktion mit Nutzer/inn/en.

A.1.2. Begleitete Patentrecherche

Von den bisher im Rahmen der Studie befragten Personen sowie auf Basis der bisher durchgeführten Analysen ist die begleitete Patentrecherche die IP-Unterstützungsmaßnahme, die am bekanntesten ist und auch am häufigsten genutzt wird. Nach derzeitigem Kenntnisstand hat sich die Maßnahme seit der letzten Studie im Jahr 2008 gut und weiter etabliert.

Ziele und Genese

Das Ziel der Maßnahme ist es, KMU, Start-ups, Einzelerfinder sowie öffentliche Forschungseinrichtungen dazu zu motivieren, sich mit dem Thema Patentierung auseinanderzusetzen und damit auch Entscheidungsgrundlagen fürs weitere Vorgehen zu schaffen.

Implementation des Angebots

Für eine begleitete Patentrecherche kommen Angestellte von einem KMU, Mitglieder einer öffentlichen Forschungseinrichtung (Fachhochschule, Universität oder eine Institution des ETH-Bereichs) oder auch ein Einzelerfinder nach Bern ans IGE oder zu einer kantonalen Partnereinrichtung¹⁰¹. Die Patentrecherchen werden dabei persönlich oder über ein Videochatprogramm von einem IGE-Mitarbeiter oder einer Mitarbeiterin begleitet und dauern zwischen vier Stunden

¹⁰¹ Partnereinrichtungen sind derzeit Fondazione AGIRE in Manno, das High Tech Zentrum Aargau in Brugg, das ITZ Zentralschweiz Innovativ in Horw und RhySearch in Buchs.

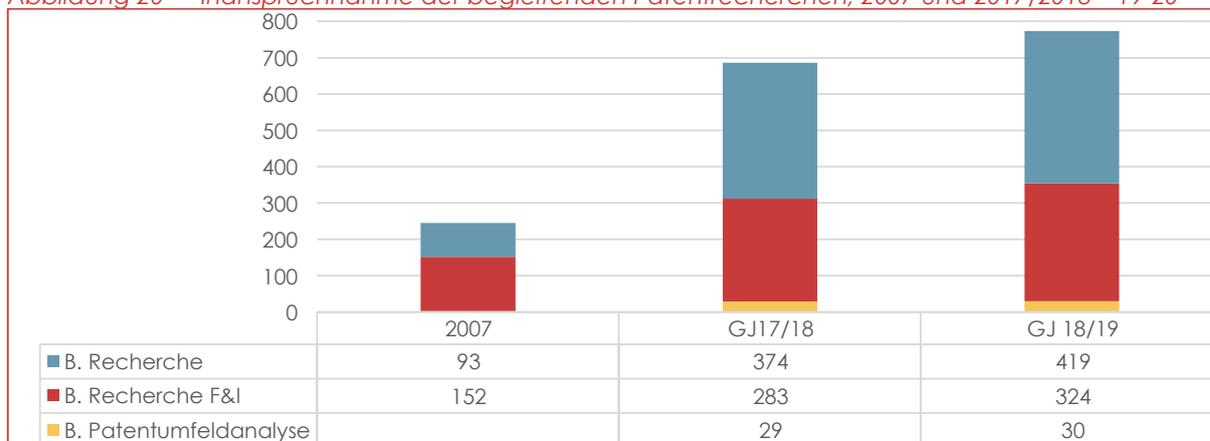
(für Unternehmen und Einzelpersonen) und acht Stunden (für Forschungseinrichtungen). Maximal können zwei solcher Patentrecherchen pro Jahr pro Unternehmen durchgeführt werden zu subventionierten Kosten von je 300 CHF.

Das Ergebnis der begleiteten Patentrecherchen ist ein Bericht mit bis zu 50 Patenzitaten und für bis zu 20 dieser Zitate das zugehörige Patentdokument in digitaler Form. Dabei berichten teilnehmende Unternehmen und Forschungseinrichtungen auch, dass sie etwas über Patentrecherchen insgesamt lernen und über das Patentumfeld zu ihren Erfindungen – und damit etwas über Aktivitäten anderer Unternehmen oder anderer Forschungseinrichtungen in dem Themenfeld. In Abgrenzung zu privaten Dienstleistungen geben die IGE MitarbeiterInnen keine weitergehenden qualitativen Einschätzungen zu den Ergebnissen ab oder so etwas wie eine Risikobewertung.

Die begleitete Patentrecherche F&I (für Forschungseinrichtungen) und die begleitende Patentrecherche (für Unternehmen und Einzelpersonen) wurden vor Kurzem um das Angebot der begleiteten Patentumfeldanalysen ergänzt. Dabei werden Technologieumfelder eines Patentes z.B. hinsichtlich der Marktteilnehmer, der Patentanmeldungen über Zeit, der Kooperationen und geographischer Schwerpunkte einer ersten, grundlegenden Analyse unterzogen.

Darüber hinaus gibt es für KMU, die in einem Innovationsförderprogramm unterstützt werden wie z.B. von Innosuisse Gutscheine, die zur kostenlosen Teilnahme an einer Recherche berechtigen. Laut IGE Homepage sind das z.B. Innovationsmentoring, -scheck und -projekt sowie Startup Coaching und BRIDGE Proof of Concept.¹⁰²

Abbildung 20 Inanspruchnahme der begleitenden Patentrecherchen, 2007 und 2017/2018 – 19-20



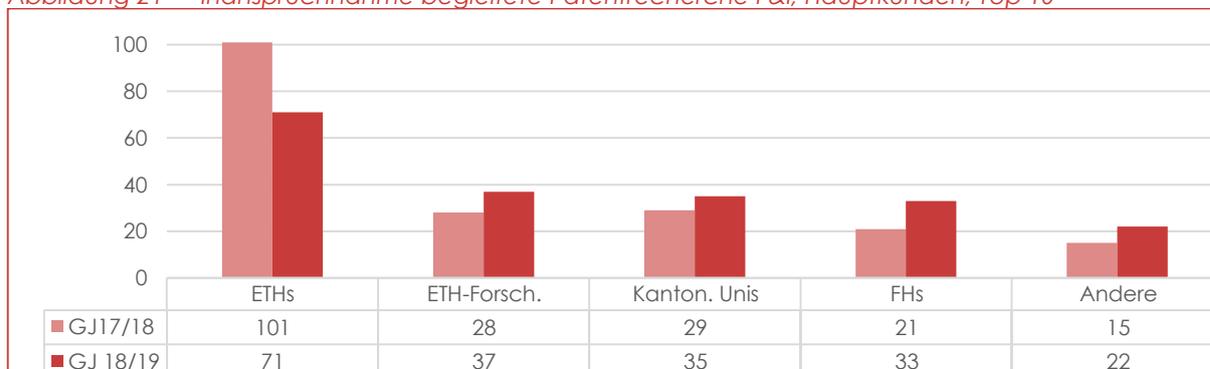
Quelle: IGE & Radauer 2008.

In den Geschäftsjahren 17/18 und 18/19 wurden die verschiedenen Angebote der begleiteten Patentrecherche insgesamt ca. 700 Mal in Anspruch genommen. Im Vergleich zu dem Jahr 2007, das letzte Jahr, das wir in der letzten Studie erfasst hatten, hat die Inanspruchnahme damit deutlich zugenommen. Das trifft sowohl auf das Angebot der Recherchen für KMU als auch für Forschungseinrichtungen zu: für beide Gruppen werden die Recherchen in den letzten zwei Jahren deutlich stärker nachgefragt als 2007 (+ ca. 170 für Forschungseinrichtungen und +326 für KMU und Einzelpersonen). Gestützt auch auf unsere Interviews halten wir die Maßnahme heute für gut etabliert.

¹⁰² Siehe <https://www.innosuisse.ch/inno/de/home/start-your-innovation-project/programm-bridge.html>.

Auf Seiten der Forschungseinrichtungen kann das Feld der teilnehmenden Institutionen aufbauend auf Daten des IGE Daten noch weiter aufgeschlüsselt werden.

Abbildung 21 Inanspruchnahme begleitete Patentrecherche F&I, Hauptkunden, Top 10



Quelle: IGE.

Wenn man die Top 10 der die Maßnahme in Anspruch nehmenden Forschungseinrichtungen betrachtet zeigt sich, dass die beiden ETHs die wichtigsten Einzelnutzer sind. Im Geschäftsjahr 17/18 haben diese beiden Einrichtungen die Maßnahme so oft genutzt wie die kantonalen Universitäten, die FHs, die ETH-Forschungseinrichtungen und andere zusammen. Auch im Jahr 18/19 war der Unterschied deutlich, wenn auch weniger stark (siehe Abbildung 21).

Erfahrungen mit dem Angebot

Die Maßnahme wurde noch nicht formal evaluiert, das IGE sammelt aber regelmäßig Feedback. Das Feedback ist sehr gut: zwischen 80 und 100% der Antwortenden vergeben für die Kategorien Preis/Leistung, Qualität und Mitarbeiter ein „sehr gut“. Am besten schneiden dabei die MitarbeiterInnen ab. Der Rücklauf liegt bei zwischen 40% und 60%.

Das Feedback, das wir in unseren Gesprächen erhalten haben, war unter den Technologietransferstellen und KMU ausgesprochen positiv. Die Technologietransferstellen berichten, dass ihre Forschenden und ihre Spin-offs das Angebot gerne in Anspruch nehmen und dabei nicht nur dadurch profitieren, dass sie die Methodik lernen und eigenständig anwenden können, sondern auch, dass sie das eigene Forschungsfeld besser verstehen und ihre weiteren Forschungsaktivitäten schärfen. Das gilt auch für forschungsintensive Unternehmen. Aus Sicht der befragten Patentanwälte und Patentanwältinnen gibt es zwei Meinungspole zur Maßnahme: auf der einen Seite wird die Maßnahme positiv gesehen, weil die Firmen und Forschungseinrichtungen nach Inanspruchnahme besser informiert sind und damit auch die Arbeit der Patentanwälte und -anwältinnen einfacher wird. Auf der anderen Seite haben einige der Befragten die Erfahrung gemacht, dass sie zwar den Service bewerben, manche potentiellen KundInnen aber danach einfach „verschwinden“; oder, dass der Leistungsumfang der Patentrecherche von den KundInnen falsch eingeschätzt und als „Freedom-to-Operate“-Recherche verstanden wird.

Aus der Begleitgruppe wurden wir darauf hingewiesen, dass die Inanspruchnahme trotzdem noch weiter ausgebaut werden kann, schließlich gebe es in der Schweiz eine große Zahl an KMU. Insgesamt kann keine Aussage darüber getroffen werden, wie viele der Schweizer KMU genau als Zielgruppe in Frage kommen. Es ist aber einleuchtend, dass die Inanspruchnahme auch weiterhin gesteigert werden kann. Das auch vor dem Hintergrund, dass das IGE bereits in den letzten Jahren begonnen hat, das Angebot stärker zu bewerben (z.B. auch auf dem Swiss Innovation Forum SIF) und zugänglicher zu gestalten (u.a. durch die Möglichkeit zur Onlineteilnahme).

A.1.3. Weiterbildungsangebote

Das IGE bietet verschiedene Weiterbildungen an z.B. zum Thema geistiges Eigentum, Rolle des IGE oder auch zum IP-System insgesamt. Die Zielgruppe dafür sind wichtige Intermediäre im System, aber auch z.B. Unternehmen, Berufsgruppen wie Paralegals oder auch z.B. Schulen. Die Angebote variieren dabei in der Dauer zwischen 20 Minuten und 12 Stunden. Die Angebote werden meistens zusammen mit anderen Stakeholdern oder Organisationen durchgeführt. Es finden ungefähr 120 Einsätze pro Jahr statt, deren Hauptzielgruppe die Studierenden der FHs sind, aber z.B. auch direkte Intermediäre wie Gründerzentren oder Handelskammern. Die Abgrenzung zum privaten Markt folgt dabei der Devise „das IGE informiert, der Markt berät“.

A.1.4. IP-Beratungsnetzwerk

Das IP-Beratungsnetzwerk ist eine im Vergleich zur Studie von 2007/2008 neu geschaffene Maßnahme des IGE. Das Netzwerk hat das Ziel, KMU und Einzelpersonen eine unentgeltliche Erstberatung bei Patentanwälten zu ermöglichen. Das ist auch deswegen wichtig, weil damit die menschliche Passung zwischen Dienstleister/in und Kunden bzw. Kundin sichergestellt werden kann.

Das Netzwerk wird vom IGE zusammen mit den Patentanwaltsverbänden in der Schweiz und Liechtenstein (VESPA, VSP, LIPAV) umgesetzt. Das Netzwerk wird vom IGE auf seiner Homepage beworben. Die teilnehmenden Patentanwaltsbüros bieten interessierten KMU und Einzelpersonen eine einmalige persönliche Erstberatung von maximal 45 Minuten an, durchgeführt in den Räumlichkeiten der Patentanwaltskanzlei. Interessierte können sich dabei an eine der teilnehmenden Kanzleien wenden und die Beratung in Anspruch nehmen. Dafür stellt das IGE eine Liste an teilnehmenden Kanzleien samt Kontakten zur Verfügung.¹⁰³ Derzeit gibt es laut Homepage des IGE 85 teilnehmende Patentanwaltskanzleien.

Nach Eindrücken unserer Gesprächsteilnehmer/inn/en wird das IP-Beratungsnetzwerk bisher gut angenommen. Es gibt allerdings keine Zahlen zur Inanspruchnahme des Services, auch, weil die teilnehmenden Patentanwaltskanzleien nicht systematisch erfassen, welche ihrer Neukunden über die Seite des IGE auf sie aufmerksam geworden sind. Dies wird auch von einigen InterviewpartnerInnen kritisiert. Darüber hinaus haben Patentanwaltsbüros auch vorher schon unentgeltliche Erstberatungen durchgeführt, weswegen der Mehrwert der Maßnahme vor allem im gesammelten Überblick über teilnehmenden Patentanwaltskanzleien in der Schweiz zu liegen scheint, der für KMU an einer Stelle aufbereitet aufzufinden ist.

A.2. Maßnahmen von Innosuisse

Innosuisse ist die Innovationsförderagentur des Bundes (früher KTI). Die Agentur fördert angewandte Forschung und Innovationen in verschiedenen Programmen, darunter auch solche, die sich direkt an wissenschaftsnahen Start-ups und Entrepreneur:innen wenden. In dieser Funktion ist Innosuisse auch ein wichtiger Intermediär mit Blick auf das Thema geistiges Eigentum im Schweizer Innovationssystem.

Im Kontext der Studie sind drei IP-Unterstützungsdienstleistungen von Innosuisse relevant: Die Programme Start-up Training und Coaching sowie das Angebot Venturelab. Das von der Innosuisse angebotene Start-up Training ist eine Weiterbildungsmaßnahme für Gründer/inn/en und Start-ups in verschiedenen Bereichen (einer davon IP). Beim Start-up Coaching wird Start-ups und Gründungsinteressierten Coaches mit verschiedenen Schwerpunkten zur Seite gestellt.

¹⁰³ Siehe <https://www.ige.ch/de/etwas-schuetzen/patente/vor-der-anmeldung/patentanwaelte/ip-beratungsnetzwerk.html>.

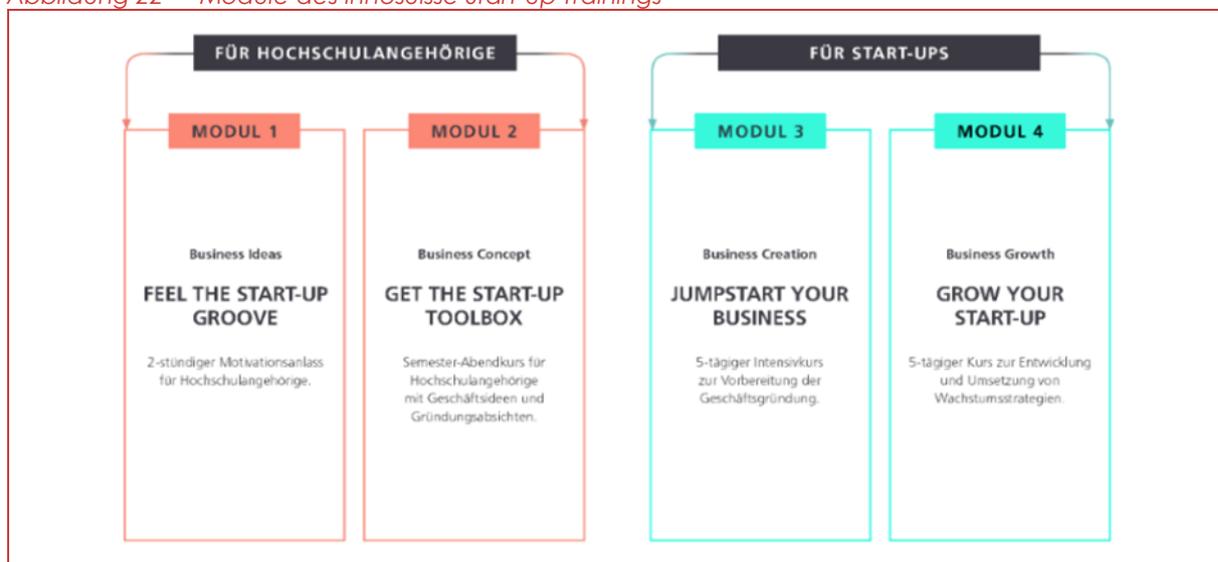
A.2.1. Start-up Training

Das Start-up Training – vorher CTI Entrepreneurship – ist ein Sensibilisierungs- und Trainingsprogramm für GründerInnen und Gründungsinteressierte. Die Kurse werden von UnternehmerInnen geleitet und in der ganzen Schweiz durchgeführt. Mit dem Programm wurden drei Ziele verbunden:

- Förderung eines Umfelds, in dem sich wissens- und technologiebasierte Jungunternehmen erfolgreich entwickeln können,
- Schaffung eines gründerfreundlichen Klimas an Schweizer Hochschulen,
- Durchführung von praxisorientierten und aufbauenden Trainingsmodulen für Hochschulangehörige und Jungunternehmer.¹⁰⁴

Dabei können GründerInnen vier verschiedene kostenlose Trainingsmodule auswählen, von denen sich jeweils zwei an Hochschulangehörige und an Start-ups richten (siehe die folgende Abbildung).

Abbildung 22 Module des Innosuisse Start-up Trainings



Quelle: Programmhauptseite¹⁰⁵.

- In Modul 1, Business Ideas – Feel the Start-up groove (Dauer: 2h), geht es darum, Hochschulangehörige für das Thema zu sensibilisieren und ggfs. zu motivieren, sich mit dem Thema Gründung auseinanderzusetzen.
- In Modul 2, Business Concept – Get the start-up toolbox (Dauer: 14 Abende in einem Semester á 4 Lektionen), können Hochschulangehörige mit Geschäftsideen und Gründungsabsichten unternehmerische Denken und Handeln trainieren. Themenfelder sind z.B. Unternehmens- und Geschäftsstrategie, Produktentwicklung, Marktforschung (Analyse, Potenzial, Zielpublikum, USP, Wettbewerb), aber auch geistiges Eigentum, Rechtliches und Verträge.

¹⁰⁴ Oswald, Andrea; Suri, M. et al (2019): CTI Entrepreneurship: Wirkungsanalyse und Evaluation, abgerufen via https://www.innosuisse.ch/dam/inno/de/dokumente/Wirkungsanalyse/Schlussbericht%20Wirkung%20Start-up-Training.pdf.download.pdf/Schlussbericht_SU-Training_Wirkung_Innosuisse_2019_01_02.pdf.

¹⁰⁵ Siehe <https://www.innosuisse.ch/inno/de/home/start-and-grow-your-business/start-up-coaching.html>.

- Das Modul 3, Business Creation – Jumpstart your business (Dauer 5-tägiger Intensivkurs mit Kosten von 300 CHF), beinhaltet branchenspezifische Kurse für Personen, die fest vorhaben, in den nächsten 6-18 Monaten ein Start-up zu gründen. Bei variierendem Inhalt werden auch IP-Themen gelehrt: „Geistiges Eigentum und IP Schutz: allgemeines Grundverständnis, Grenzen und Bedeutung sowie Strategien und Kosten“.
- Im Modul 4, Business Growth – Grow your start-up (Dauer 5-tägiger Intensivkurs mit Kosten von 300 CHF), lernen JungunternehmerInnen nach der Unternehmensgründung, wie Barrieren, Chancen und Märkte analysiert werden können und Prozesse und Strukturen für Wachstum aufgestellt werden können.

In den Jahren 2016 und 2017 haben rund 2.200 Personen an den Modulen 2-4 teilgenommen (Modul 2: 1.253 Teilnehmende, Modul 3: 704 Teilnehmende, Modul 4: 249 Teilnehmende), wie die kürzlich erfolgte Evaluierung des Programms aufzeigt.¹⁰⁶ Bei hoher Zufriedenheit wünschten sich viele Teilnehmende mehr individuelles Coaching. Es zeigte sich außerdem, dass die Angebote wie „Venture-Kick“ oder Angebote des Vereins Genilem, aber auch das Start-up Coaching (siehe nächster Abschnitt) z.T. deutlich bekannter waren. In Bezug auf das Thema IP weist die im Rahmen der Evaluierung durchgeführte Befragung darauf hin, dass unter den in Modulen 2 und 3 abgedeckten Themen IP dasjenige ist, über das die Teilnehmenden vergleichsweise vor der Kursteilnahme wenig wussten. Die Teilnehmenden haben die jeweiligen Kursinhalte zu IP als nützlich eingeschätzt und konnten ihr Wissen durch die Teilnahme erweitern.¹⁰⁷

A.2.2. Start-up Coaching

Ziele und Bewerbungen

Das Programm „Start-up Coaching“ richtet sich an ausgewählte, wissenschaftsbasierte Start-ups mit hohem Potenzial¹⁰⁸ und wird über einen längeren Zeitraum (bis zu 36 Monate) durchgeführt. Ein Teil der Unterstützung ist dabei ein spezifisches Coaching durch „Special Coaches“ mit Schwerpunkt „Intellectual Property“, mit denen Fragen des geistigen Eigentums im Unternehmen bewertet werden und eine IP-Strategie entwickelt wird.

Das Programm wurde mit der Umwandlung der KTI zu Innosuisse neu gestaltet und bietet (heute) Gutscheine für Start-ups, die diese für ein mehrstufiges Coaching durch entsprechende private Fachleute nutzen können (siehe Abbildung unten). Das Start-up Coaching gibt es mindestens seit 2005 und im Programm wurden zwischen 2005 und 2017¹⁰⁹ jährlich und mit steigender Tendenz zwischen 50 und 90 Start-ups serviciert – das waren zumeist ungefähr die Hälfte der sich anmeldenden Start-ups (siehe die folgende Tabelle).

Tabelle 8 Anmeldungen und Aufnahmen ins Programm Start-up Coaching, 2005 - 2017

	2005	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17
Anmeldungen Start-ups	121	113	143	126	139	135	149	162	164	206	175	166	160
Servicierte Start-ups	63	57	70	68	72	73	75	74	76	79	77	78	33

¹⁰⁶ Oswald, Andrea; Suri, M. et al (2019): CTI Entrepreneurship: Wirkungsanalyse und Evaluation.

¹⁰⁷ Vgl. Oswald, Andrea; Suri, M. et al (2019): CTI Entrepreneurship: Wirkungsanalyse und Evaluation. Tabelle 16 und 17 auf Seite 59.

¹⁰⁸ Hohes Potenzial bedeutet ein hohes Markt- und Umsatzpotenzial.

¹⁰⁹ Siehe Kaiser, N. und Odermatt, B. et.al. (2019): Wirkungsanalyse CTI Start-up Coaching, S.17.

Aufnahmequote	52%	50%	49%	54%	52%	54%	50%	46%	46%	38%	44%	47%	k.A.
---------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

Quelle: Wirkungsanalyse CTI Start-up Coaching, S.18. Weil die Aufnahme im Antragsjahr oder im darauffolgenden Jahr erfolgen kann, konnte keine Aufnahmequote von den AutorInnen errechnet werden. Darstellung Technopolis.

Genese und wichtigste Änderungen

Vor der Neuaufstellung des Programms 2018 wurden die Coaches direkt von der Innosuisse mandatiert, während es heute – durch die Wahlfreiheit der Start-ups, Coaches nach ihren eigenen Bedürfnissen auszuwählen – einen internen Markt von geeigneten Coaches gibt und die Coaches anreizbedingt auch eigenständig das Programm bewerben. Damit haben die Start-ups auch mehr Eigenverantwortung innerhalb des Programms erhalten. Dem Eindruck des Programmmanagements nach hat sich die Befürchtung, dass die SU nicht erfahren genug sind, die richtigen Coaches auszuwählen, nicht bewahrheitet: die Gutscheine werden als knappe Güter nur sehr gezielt eingesetzt.

Eine weitere wichtige Änderung war die Reduktion des Coachings von vier auf drei Phasen (siehe auch die folgende Abbildung) sowie damit einhergehend Änderungen im Auswahlssystem: heute können sich Start-ups auch für die einzelnen Stufen direkt bewerben, während vorher Start-ups mit Stufe A beginnen mussten. Die letzte Stufe „Scale-up“ befindet sich noch in der Entwicklung.

Auswahl

Die Start-ups können sich für die einzelnen Stufen über ein Onlineformular bewerben. Nach einer Vorauswahl werden ausgewählte Start-ups für ein Auswahlgespräch nach Bern geladen. Bei positiver Auswahl werden konkrete, individuelle und spezifische Meilensteine festgelegt, die die Start-ups in einem gewissen Zeitraum erreichen müssen.

Die wichtigsten Kriterien sind, dass die Start-ups wissenschaftsbasiert sind und ein großes Markt- und Umsatzpotenzial haben. Die wichtigsten Auswahldimensionen¹¹⁰ waren:

- Wissenschaftsbasierte Innovation: wissenschaftsbasiert, basiert auf F&E, skalierbare Innovation, schwer kopierbar.
- Team: mindestens 2 Personen mit notwendigen Kompetenzen, Unternehmergeist, Engagement und Offenheit für Coaching
- Markt- und Umsatzpotenzial: Marktpotenzial >50 Mio.; Umsatzpotenzial >5 Mio.
- Nutzen und Wertversprechen: Unique Selling Point, Bedürfnis auf einem Markt
- Status der Innovationsentwicklung: Readiness, Reife der Geschäftsidee
- Finanzierung: realistische Planung, gesunder Finanzstatus
- Schweizer Unternehmen: Hauptstandort in der Schweiz

Implementierung

Wie der Programmname impliziert werden den Start-ups Coaches bereitgestellt. Die Coachingthemen (und die entsprechenden Fachleute, die zur Verfügung stehen) decken ein breites Spektrum von Wirtschaftsthemen ab, darunter auch „Unterstützung in der Strategieentwicklung, dem Aufbau der Organisation, dem Markteintritt und Rechtsberatung in Fragen des Schutzes von Immaterialgütern, Vertragsabschlüssen oder Steuern.“¹¹¹ Die beiden wichtigsten

¹¹⁰ Ebd., S.13.

¹¹¹ Homepage Innosuisse.

Aspekte, die im Rahmen des gesamten Coachingprozesses behandelt werden, sind Finanzierung und IP. IP kann daher bereits im Rahmen des Initial-Coachings abgedeckt werden und kann sich z.B. in Meilensteinen oder Zielen widerspiegeln, die das Start-up in den nächsten Jahren erreichen soll.

Abbildung 23 Übersicht über die Stufen des Coachings



Quelle: Programmhomepage.

Initial Coaching (Stufe A) – Geschäftsidee und Meilensteine

Der dreistufige Ansatz beginnt mit einem Initial Coaching im Gegenwert von bis zu 5.000 CHF, bei dem die Geschäftsidee hinsichtlich Umsetzbarkeit und Marktfähigkeit geprüft und weiterentwickelt wird (Dauer maximal 6 Monate). Die Grundidee ist, herauszufinden, was das für ein Unternehmen ist, wieviel Potential die Geschäftsidee hat und was Stärken und Schwächen sind. Es handelt sich also auch um eine Bestandsaufnahme des Unternehmens. Dabei werden die Start-ups im Regelfall von generalistisch ausgerichteten Coaches unterstützt, auch wenn in der Theorie bereits IP-SpezialistInnen herangezogen werden könnten.

Ergebnis dieses Schritts ist ein Bericht vom Coach und Unternehmen, der unter anderem eine SWOT-Analyse enthält, aber auch weitere Schritte und Meilensteine zum Aufbau des Unternehmens darstellt. Eine Feststellung könnte z.B. sein, dass das Unternehmen an einer IP-Strategie arbeiten müsse, wobei das Thema IP üblicherweise erst mit der nächsten Stufe, dem Core Coaching, konkret wird.

Core Coaching (Stufe B) – Umsetzung der Meilensteine

Die Umsetzung der so definierten Schritte und Meilensteine können dann mit dem Core Coaching (maximal 3 Jahre) begleitet werden. In dieser Stufe kann die Unterstützung auch eine wirtschaftliche Analyse des Geschäftsmodells und die Entwicklung von Strategien beinhalten, den Aufbau eines Unternehmens oder den Schutz des geistigen Eigentums. Dabei wird das Thema „IP“ ob seiner Bedeutung standardmäßig behandelt und wird bereits in der Auswahl der Start-ups für Stufe B berücksichtigt (Klärung der IP-Situation / Geschäft muss verteidigbar sein ggü. der Konkurrenz). Aus Sicht des Programmmanagements nehmen die Start-ups gezielt diejenigen Coaches in Anspruch, die jeweils relevant sind. Dabei gibt es eine gute Abdeckung zwischen den Generalisten und den Spezialisten auch für den Bereich IP – auch die Generalisten unter den Coaches haben zumindest eine Ahnung von IP, während die IP Special Coaches auch einen breiteren Beratungsansatz fahren, der das Thema IP in allen Facetten – also über alle IP-Instrumente und ganzheitlich auf das Unternehmen bezogen – anwendet. Zum 28. April 2020 waren 33 IP Special Coaches akkreditiert, womit das Reservoir an Coaches für diesen Bereich am größten ist. Das nächstgrößte Expertisefeld sind „legal issues“, für das sieben Coaches zur Zeit akkreditiert sind.

Bei den im Rahmen dieser Studie durchgeführten Interviews von Patentanwälten, die auch als Special Coaches im Rahmen des Programms tätig waren, zeigte sich ein geteiltes Bild: Für einige war die im Rahmen des Programms „business as usual“, umfasste also Leistungen, die sich nicht von den üblicherweise für Unternehmen bereitgestellten Leistungen unterschieden, während andere auf eine über lange Jahre verfeinerte, spezifisch auf die Coachingarbeit im Programm ausgerichtete Produktpalette entwickelt hatten.

Grundsätzlich führen das Gutscheinsystem und der dadurch etablierte „interne Markt“ aus Sicht des Programmmanagements auch dazu, dass die jeweiligen Coaches die Zufriedenheit der Kunden anstreben und dass dadurch langfristig die Qualität des Angebots gesichert wird.

Wenn Start-ups eine Zertifizierung von Innosuisse erreichen wollen, die zeigt, dass die Unternehmen erfolgreich an dem Programm teilgenommen haben, müssen sie ihr IP-Management in einem IP-Due-Diligence-Bericht von einem IP-Experten oder einer Expertin bewerten lassen. In der Vergangenheit wurden etwa 10% der am Programm teilnehmenden Unternehmen auf diese Weise zertifiziert. Die Zertifizierung kann Start-ups bei der Einwerbung von Finanzmitteln helfen, aber eine kürzlich durchgeführte Evaluierung deutet darauf hin, dass der Mehrwert des Programms weniger in diesem Label liegt als im Coaching selber.¹¹²

Scale-up Coaching (Stufe C) – die Wachstumsphase

Der letzte Schritt betrifft dann das Scale-up des Start-ups – also die Wachstumsphase (maximal 2 Jahre). Letztere ist wiederum in zwei Phasen unterteilt: eine intensive erste Coachingphase (für maximal 15.000 CHF). An deren Ende steht eine weitere Auswahlstufe. Diejenigen Unternehmen, die ihre Wachstumsziele erreichen und eine Innosuisse Jury von ihrem Wachstumskonzept überzeugen, können auch in einer zweiten Phase unterstützt werden (im Umfang von maximal 60.000 CHF).¹¹³

Erfahrungen mit dem Angebot

Das Programm hat sich in der Vergangenheit weiter entwickelt – zunächst mit der Umwandlung der KTI zu Innosuisse und dann auch ganz rezent im Winter 2019 mit der Öffnung des Programms für mehr IP Coaches:

- Vor der Neugestaltung des Systems gab es nur einen allgemeinen Coachingprozess, der alle drei Schritte umfasste. In einigen Fällen haben sich erfahrenere Start-ups beworben, die das Innosuisse Zertifikat erhalten wollten, mussten dann aber auch die ersten Coachingstufen absolvieren, obwohl sie z.B. bereits in der Scale-Up Phase waren. Heute können sich Unternehmen für die unterschiedlichen Stufen bewerben.
- In der Vergangenheit wurden die Coaches von Innosuisse (damals KTI) unter Vertrag genommen. Heute erhalten die Start-ups einen Gutschein, mit dem sie selbst Coaches aus einem Pool von Innosuisse akkreditierten Coaches unabhängig nach ihren Bedürfnissen wählen.
- Der Pool der IP-Special Coaches wurde im Verlauf der Studie erweitert. Aus Sicht der Patentanwaltsverbände war es vorher nicht klar, wie diese Coaches ausgewählt wurden.

¹¹² Vgl. econcept AG und Koch consulting (2017): CTI impact analysis: Start-up promotion – coaching. Final report on 2016 analysis – Summary.

¹¹³ Die Informationen zur letzten Phase stammen von der Innosuisse Homepage. Phase noch in Konzeption. Laut aktueller Programmhomepage (Stand Jänner 2019) gibt es derzeit keinen offenen Call für diese Phase.

- Die Programmaktivität von 2005 - 2017 wurde im Jahr 2019 einer Wirkungsevaluierung unterzogen. Während die AutorInnen kein Gesamturteil zum Programm und seiner Zielerreichung abgeben, so gibt es doch einige Hinweise auf Wirkungen und Erfahrungen:
 - 68% der Start-ups im Coaching sind zufrieden oder sehr zufrieden.
 - Nach Angaben der Unternehmen führte das Coaching für 15% der befragten Start-ups zu zusätzlichen finanziellen oder persönlichen Investitionen, für 52% zu Kompetenzzuwachs und bei 41% zu einem vergrößerten Netzwerk des Management-Teams.
 - In Bezug zu IP zeigte die Evaluierung, dass „Patente [...] eine verbreitete Schutzstrategie unter den [...] Start-ups – gerade in den Branchen Biotechnologie/Pharma sowie Medtech/Diagnostik [sind]. Neben Patenten ist der Markenschutz die häufigste Schutzstrategie. Mit dem Alter der Start-ups nehmen die beantragten Schutzrechte zahlenmässig zu.“ Konkret haben ca. 70% der Start-ups auch ein Patent angemeldet. Auch in jüngeren Förderkohorten scheint in ca. zwei Dritteln der Fälle bereits ein Patent vorhanden gewesen zu sein.¹¹⁴
 - Zusätzlich zu diesen wenig überraschenden Ergebnissen zeigte die Evaluierung auch, dass das Thema IP bei den Motiven für eine Bewerbung jedenfalls keine besondere Rolle gespielt hat und das zumindest in dem Pool der Coaches, der in der Wirkungsanalyse dargestellt wurde, IP nur von wenigen Coaches als Kompetenzfeld angegeben wurde¹¹⁵ (heute stellen IP Special Coaches das zahlenmäßig größte Feld an ExpertInnen unter den Special Coaches).

A.2.3. Venturelab – Entrepreneurial Education

Unter dem Namen Venturelab startete im Jahr 2004 eine nationale Trainingsinitiative für Entrepreneure. Heute setzt Venturelab Trainings, Workshops, aber auch Programme im Auftrag von Innosuisse um. Nach eigenen Angaben hat Venturelab in den letzten 15 Jahren mehr als 1,000 Start-ups und über 40.000 Menschen im schweizerischen Start-up-Ökosystem betreut. Venturelab unterstützt nicht nur Start-ups und damit KMUs, sondern hat auch Angebote für Investoren und Grossunternehmen, bei denen es u.a. um Start-up Scouting geht.

In der Studie aus dem Jahr 2008 war Venturelab noch eines der Angebote (S.105ff.), die wir in einer Fallstudie näher beleuchtet haben – mit Fokus auf die IPR Workshops oder Seminare „venture.plan, venture.training und venture.challenge. Heute finden sich auf der Homepage von Venturelab zwar weiterhin Workshops und Trainings, die als „Innosuisse Course Modules“ vermarktet werden.¹¹⁶ Diese haben aber keinen spezifischen IP-Fokus: Diese Kurse sind untergliedert in „Business Creation“ und „Business Growth“ und fokussieren jeweils auf einzelne Branchen (IKT, Ingenieurwesen, Medizintechnik und Biotechnologie). Auch in den jeweiligen Kursbeschreibungen findet sich das Stichwort „IP“ oder „Intellectual Property“ nicht – weder für Business Creation noch für Bereich Business Growth. Eine Stichwortsuche nach „Intellectual Property“ auf der Homepage von Venturelab ergab nur wenige Einträge, die zumeist auf das Jahr 2014 oder früher datiert waren.

Eine Ausnahme waren verschiedene Angebote zusammen mit einer Patentanwaltskanzlei auf der Seite von Venturelab beworben. Das sind Trainings oder Coachings, in denen ausgewählte Start-ups zum Thema IP Strategie oder *IP Value Creation* beraten werden:

¹¹⁴ Sie hierfür Materialband Start-up Impact, S.29f.

¹¹⁵ Vgl. Figure 3 auf S. 18 sowie Text auf S.20.

¹¹⁶ Siehe <https://innosuisse.venturelab.ch/index.cfm?cfid=302709401&cftoken=a925c3520ae2d76a-9B027718-9C9C-8C8C-538FF12E1CDC2B55&page=135554>.

- IP Value Creation Coaching richtet sich an GründerInnen oder UnternehmensvertreterInnen der C-Ebene von Start-ups aus dem Bereich ICT, Engineering, Life Sciences oder Med-tech, die über ein Pitching vor einer Jury ausgewählt werden, und dann von der Patentanwaltskanzlei ein individuelles Coaching erhalten, in dem die Geschäftsstrategie und das Marktumfeld analysiert wird und Lücken im IP-Portfolio aufgezeigt werden: „You will walk away with a professional assessment of your current IP situation and receive recommended actions for tacking the next steps in building a comprehensive intellectual property portfolio.“¹¹⁷
- Das Training „Protecting Your Know-How with a Smart IP Strategy - From Patents to Research Collaboration Agreements“richtet sich an an Life-Science Start-ups, die nach Auswahl zu einem Workshop mit Experten geladen werden, auf dem Patentierung und Patentfragen und Kollaborationsverträge für Start-ups aus diesem Bereich vorgestellt werden.¹¹⁸

Außerdem gab es das Programm „venture leaders south africa“ aus dem Jahr 2019, in dem Workshops zum Thema IP angeboten werden, das aber für den Kontext der Studie wenig relevant ist.¹¹⁹

A.3. Maßnahmen von Universitäten und Forschungseinrichtungen im Bereich Technologietransfer

Ziele und Genese

Technologietransferstellen an Universitäten und Forschungseinrichtungen sind ein spezifischer Typ von IP-Unterstützungsdienstleistungen, weil sie, wie wir schon 2008 feststellten, entweder IPR Dienstleistungen an die Spin-offs der jeweiligen Einrichtung sind, und so Beratung und Information zum Thema anbieten und deren geistiges Eigentum tw. managen; und außerdem, weil sie unter Umständen das geistige Eigentum der Universität an externe KMU auslizenzieren. Eine wichtige Einschränkung ist allerdings, dass die Technologietransferstellen primär den Nutzen der Forschungseinrichtungen maximieren sollen (nicht der Start-ups).

Aus den Interviews ergaben sich die folgenden Gründe, weswegen Forschungsorganisationen Wissens- und Technologietransfer organisiert betreiben:

- Generierung von Lizezeinnahmen
- Eigene Spin-offs mit einem Alleinstellungsmerkmal versehen (Starthilfe)
- Um als Forschungspartner attraktiv zu werden – ein Patent ist auch ein Signal ins System
- Um Sichtbarkeit innerhalb der Wissenschaft zu generieren (Patent als Publikation)
- Um als Partner in europäischen Forschungskonsortien zu kommen

Implementation des Angebots

Das Dienstleistungsangebot und Aktivitätenspektrum unterscheidet sich von Organisation zu Organisation. ETH-Transfer gibt z.B. die folgenden Aktivitäten an:

- „Forschungsverträge mit Industrie und weiteren Dritten: ETH transfer hilft Angehörigen der ETH Zürich bei der Ausgestaltung und Verhandlung von Verträgen. Ausserdem holt ETH

¹¹⁷ Siehe https://www.venturelab.ch/index.cfm?page=137303&event_id=7659&cfid=366428242&cftoken=a76497f609122db-930C52BE-91B7-3FE6-817CDE5D5B9212F7.

¹¹⁸ Siehe https://www.venturelab.ch/index.cfm?page=137303&event_id=7668&cfid=366428242&cftoken=a76497f609122db-930C52BE-91B7-3FE6-817CDE5D5B9212F7.

¹¹⁹ Vgl. <https://www.venturelab.ch/VentureAfrica>.

transfer die Genehmigung des Vizepräsidenten für gemeinsame Forschungsprojekte ein und eröffnet ETH-interne Fonds zur finanziellen Abwicklung der Projekte.

- *Erfindungen, Patente und Softwarelizenzen: ETH transfer informiert Forschende der ETH Zürich, die eine Erfindung gemacht haben, über alle Fragen zu Schutzrechten. Besonderes Augenmerk liegt darauf, wie Erfindungen oder Computerprogramme zum Beispiel mit Hilfe eines Patentes geschützt werden können.*
- *Technologieangebote: ETH transfer ist verantwortlich für die Kommerzialisierung von Erfindungen der ETH Zürich. Gemeinsam mit den Forschenden werden Lizenznehmer gesucht.*
- *Entrepreneurship: Die ETH Zürich unterstützt potenzielle Firmengründerinnen und -gründer in der frühen Entwicklungsphase. Hierfür werden verschiedene Förderinstrumente wie das Pioneer Fellowship Program und das ieLab angeboten.*¹²⁰

An Fachhochschulen bestehen die Aktivitäten der Technologietransferstelle in den meisten Fällen eher in der Suche nach Forschungspartnern und der Etablierung von Forschungskoooperationen bis hin zum Management von Abschlussarbeiten bei Unternehmen. Dementsprechend unterschiedlich wird auch das Thema „geistiges Eigentum“ behandelt. In der Tendenz ist es für die Fachhochschulen wichtig, dass sie Forschungsergebnisse publizieren können und -projekte durchführen können. Demgegenüber gehen viele Universitäten und vor allem die ETHs deutlich bewusster mit dem Thema „geistiges Eigentum“ um bis hin zur monetären Verwertung.

Die Interviews mit den Technologietransferstellen von Einrichtungen des Bundes oder Universitäten haben bestätigt, dass die Aktivitäten hier vor allem auf die Unterstützung der jeweiligen Spin-offs gerichtet sind, und Auslizenzierungen zu anderen KMU eine geringere Rolle spielen. Die Technologietransferstellen sind Intermediäre zwischen ihren Spin-offs und verschiedenen anderen relevanten Akteuren im Schweizer Innovationssystem: Sie regen die eigenen Spin-offs und Forschende dazu an, die begleitete Patentrecherche des IGE in Anspruch zu nehmen, informieren zur Bedeutung des Themas geistiges Eigentum und haben üblicherweise Patentanwälten, die Spin-offs und Forschende bei der Ausarbeitung von Patentstrategien und Patentanmeldungen beraten bzw. begleiten. In Übereinstimmung mit den Daten zur Inanspruchnahme der begleiteten Patentrecherchen des IGE (siehe Abbildung 21 oben) geben auch die GesprächspartnerInnen bei den Technologietransferstellen an, dass dieses Angebot für sie heute zentral ist.

Erfahrungen mit dem Angebot

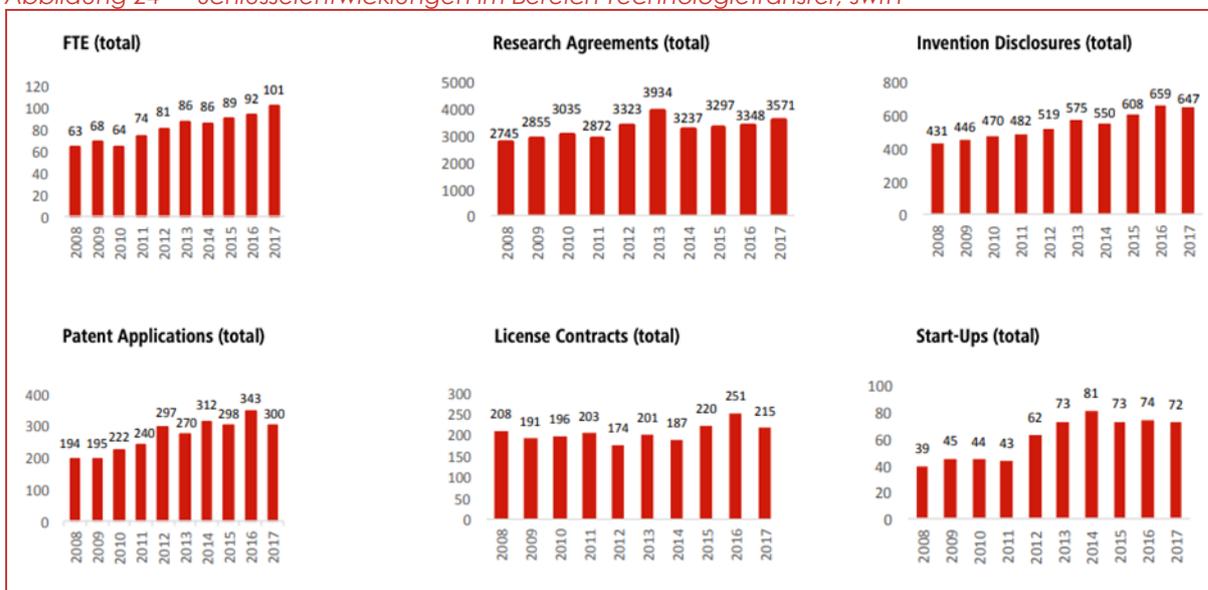
Die interviewten Technologietransferstellen haben darauf hingewiesen, dass die Bedeutung des Technologietransfers an den Forschungseinrichtungen in den letzten Jahren gestiegen ist: Dabei argumentierten sie einerseits, dass das Thema in der Wahrnehmung der Professorenschaft bzw. der Forschenden an Bedeutung gewonnen hat: *„Heute kommen manche Berufungskandidaten zu uns, um sich über den Umgang und den Stellenwert von Technologietransfer an der Universität zu informieren. Das war vor einigen Jahren noch nicht so.“* (Interview). Außerdem sind die Technologietransferstellen an den Forschungseinrichtungen an den Schweizer Forschungseinrichtungen in den letzten Jahren außerdem personell aufgestockt worden. Das zeige, dass das Thema auch für die Leitungsebenen der Forschungseinrichtungen wichtiger geworden sei.

Diese Einschätzungen scheinen zumindest unter den Technologietransferstellen in der Schweiz insgesamt geteilt zu werden. Laut Bericht der Schweizer TechnologietransfermanagerInnen für das Jahr 2018 gibt es im Vergleich zum Jahr 2008 mehr Vollzeitäquivalente im Bereich, mehr

¹²⁰ Siehe <https://ethz.ch/de/wirtschaft-gesellschaft/tto.html>.

Erfindungsmeldungen, mehr Patentanmeldungen und auch mehr Start-ups. Die Zahl der geschlossenen Lizenzverträge blieb allerdings weitestgehend konstant (siehe die untenstehende Abbildung).

Abbildung 24 Schlüsselentwicklungen im Bereich Technologietransfer, swiTT



Quelle: swiTTreport 2018. Swiss Technology Transfer Report.¹²¹

Auf nationaler Ebene sind die Technologietransfermanager im SwiTT¹²² organisiert. In diesem Verband der Fachleute werden best practices und Erfahrungen geteilt. Der Verband existiert seit 1998.

A.4. Relevante Maßnahmen auf kantonaler Ebene

Im Gegensatz zur Studie 2008 liegt der Hauptfokus dieser Studie auf den nationalen IP-Unterstützungsdienstleistungen. Wir stellen im Folgenden aber zwei uns interessant erscheinende, kantonale Angebote vor, die im Rahmen der neuen Regionalpolitik des Bundes entstanden sind. Beide Angebote treten als Partner für das IGE beim Erreichen von KMU auf (und somit nicht nur als Anbieter von IP-Unterstützungsdienstleistungen, sondern auch als Intermediäre).

A.4.1. Hightech Zentrum Aargau

Ziele und Genese

Das Hightech Zentrum Aargau wurde 2013 durch das Programm „Hightech Aargau“ initiiert. Das Programm verfolgt das Ziel „den Aargauer Unternehmen optimale Rahmenbedingungen und Dienstleistungen im Bereich der Innovationsförderung zu bieten. Im Zentrum steht dabei der Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen und Wirtschaft zur Steigerung der Innovationskraft der Aargauer Unternehmen, insbesondere KMU.“¹²³ Dabei geht es um die vier Schwerpunkte Forschung, Arealentwicklung, Hightech Zentrum und Kooperationen. Heute hat das Zentrum 17 MitarbeiterInnen.

¹²¹ Siehe https://switt.ch/system/files/standard/documents/swittreport_2018web.pdf.

¹²² Siehe <https://switt.ch/about-switt>.

¹²³ Vgl. https://www.ag.ch/de/dvi/ueber_uns_dvi/dossiers__projekte/hightech_aargau/hightech_aargau.jsp

Das Zentrum bietet Innovationsberatungen an, Vernetzungsveranstaltungen sowie Forschungsförderung über einen Forschungsförderungsfonds. Neben den allgemeinen Innovationsberatungen gibt es auch spezifische Angebote für die Themenbereiche Nanotechnologie und Energietechnologie. Dabei ist das Thema geistiges Eigentum gut im Beratungsprozess verankert und wird durch folgende Maßnahmen oder Kooperationen erweitert:

- Kooperation mit dem IGE zu begleitenden Patentrecherchen und Patentumfeldanalysen (Eine eigene Recherche mit Hilfe von PatSnap bereitet die Teilnehmenden vor)
- Aufbau einer Spezialisierungsdatenbank hinsichtlich Schweizer Patentanwälte
- Bedarfsermittlung zu IP-Strategieberatung für die Unternehmen und Entwicklung eines eigenen Angebots (auch in Absprache mit dem IGE)

Dabei werden die Zielgruppen aktiv über die verschiedenen Angebote informiert.

Auch die vom Zentrum mitorganisierten Veranstaltungen gliedern sich in die Themenbereiche Innovation, Nanotechnologie sowie Energietechnologien (und sonstige). Für das Jahr 2019 zeigt die Homepage des Zentrums 107 Veranstaltungen, ca. 60 im Themenfeld „Innovationsberatung“.¹²⁴

Im Auftrag des kantonalen Regierungsrats fördert das Zentrum Forschungsprojekte, die von Hochschulen zusammen mit aargauischen Firmen durchgeführt werden. Der Forschungsfonds verfolgt die Ziele, Innovation in der Aargauer Wirtschaft zu fördern, Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen und bestehenden Aargauer Wirtschaftsunternehmen zu unterstützen sowie Anreize zu schaffen, damit innovative und wertschöpfungsintensive Unternehmen den Kanton als Standort wählen. Ab 2018 stehen dafür jährlich 1.4 Mio. CHF zur Verfügung. Laut Zentrum wurden in den vergangenen 10 Jahren unter 133 Anträgen 97 Projekte zur Förderung ausgewählt. Das Fördervolumen betrug kumuliert 7.4 Mio. CHF.

¹²⁴ Vgl. https://www.hightechzentrum.ch/veranstaltungen/archiv.html?filter_category=1&filter_year=2019, Stand 13. Januar 2020.

Implementation des Angebots

Die verschiedenen Unterstützungsdienstleistungen des Programms sollen aufeinander aufbauen (siehe folgende Abbildung 25):

Abbildung 25 Dienstleistungen des HTZ Aargau (links)

Abbildung 26 Anzahl der Kollaborationsprojekte des Hightech Zentrum Aargau, nach Jahr (Mitte)

Abbildung 27 Anzahl der Erstberatungen des Hightech Zentrum Aargau, nach Jahr (rechts)



Quelle: Hightech Zentrum Aargau Geschäftsbericht 2018.

Einer Erstberatung folgt im Idealfall eine Innovationsberatung, dann ein Förderprojekt und auf Wunsch auch ein Projektmandat, in dem das Zentrum alle Projektkomponenten für das Unternehmen abwickelt. Es gibt die folgenden vier Module¹²⁵:

1. Bei der **Erstberatung** wird das Zentrum mit seinen Dienstleistungen vorgestellt. Die Innovationsexperten des Zentrums machen sich im Zuge der Erstberatung ein Bild des Unternehmens und seiner Bedürfnisse. Dabei werden auch verschiedene Unterstützungsdienstleistungen für Innovationen vorgestellt und Fördermöglichkeiten im Kanton, der Schweiz und international erläutert. Im Jahr 2019 gab es ca. 242 Erstberatungen.¹²⁶
2. Im Zuge der **Innovationsberatung** wird das Innovationsprojekt inhaltlich definiert. Dabei übernimmt das Zentrum auf Wunsch die Rolle eines Diskussionspartners und berät das Unternehmen in spezifischen Technologie- und Innovationsfragen. Dabei spielen auch Fragen des geistigen Eigentums und der Geheimhaltung eine Rolle. Außerdem sucht das Zentrum geeignete Entwicklungspartner aus Forschung oder Industrie und schlägt verschiedene Förderinstrumente vor (erwähnt wird z.B. eine Machbarkeitsstudie) und darauf aufbauend ein Antrag vorbereitet sowie ein Umsetzungsplan entwickelt.
3. Im Rahmen eines **Förderprojekts** werden gleich zu Beginn das Projektziel ausdefiniert zusammen mit der anzuwendenden IP-Strategie. Außerdem wird eine Geheimhaltungsvereinbarung getroffen. In diesem Modul wird das Unternehmen von Innovationsexperten des Zentrums bei einer begleiteten Patentrecherche zusätzlich begleitet. Außerdem wird der Entwicklungspartner aus Forschung oder Industrie evaluiert und kontaktiert. Ein auszuarbeitendes Projektbudget zeigt interne und externe Finanzierungsquellen und etwaige Projektanträge werden gestellt, um die Finanzierung sicherzustellen. Die weitere Durchführung des

¹²⁵ Die Darstellung folgt dem Geschäftsbericht des Hightech Zentrums aus dem Jahr 2018, S. 6f. Siehe: <https://hightechzentrum.ch/ueber-uns/hightech-zentrum-aargau/medien-und-downloads>.

¹²⁶ Siehe https://htz.aluhived.myhostpoint.ch/fileadmin/seiteninhalt/htz/Broschueren_GB/GB/Hightech_Zentrum_Aargau_Geschaeftsbericht2019.pdf.

Projektes wird von den Experten des Zentrums dann begleitet. Im Jahr 2018 wurden mehr als 80 solcher Kooperationsprojekte am Zentrum durchgeführt (siehe Abbildung 26 oben) – zur Hälfte waren das intern finanzierte Machbarkeitsstudien sowie Projekte mit externen Fördergeldern.

4. In den Modulen 1 - 3 können Aargauer KMU eine bestimmte Anzahl an Beratungsstunden unentgeltlich angeboten werden. Das **Projektmandat** kann auf Wunsch vom Zentrum kostenpflichtig übernommen werden und das kann auch auf die Gesamtleitung des Projektes ausgeweitet werden. Darüber hinaus gibt es weitere Dienstleistungsmodulare, die das Unternehmen in Anspruch nehmen kann, viele davon aus dem Themenfeld geistiges Eigentum: z.B. Umfeldanalysen, Business-Modellig, erweiterte Patentrecherche, IP-Strategieentwicklung oder auch Workshop bzw. Fachseminare.

Erfahrungen

Das Angebot des Hightech Zentrum Aargau wurde 2018 durch ein externes Unternehmen bewertet. Im Zentrum der Bewertung stand eine anonyme Befragung zur Zufriedenheit der Kunden, deren Ergebnisse positiv ausgefallen sind. Auf einer Skala von 1 („sehr schlecht“) bis 10 („sehr gut“) wurde die Zufriedenheit mit der Beratung insgesamt mit 8,9 bewertet und die Vertrauenswürdigkeit der Experten mit 9,6. Über 90% der Unternehmen erwarten einen konkreten Nutzen aus dem Projektvorhaben. 77% geben an, das Zentrum schon einmal weiterempfohlen zu haben. Der Rücklauf der Befragung erreichte 60% (n=73).

A.4.2. InnovationsTransfer Zentralschweiz – Programm «zentralschweiz innovativ»

Ziele und Genese

InnovationsTransfer Zentralschweiz (ITZ) versteht sich als Serviceprovider und Anlaufstelle für Innovationen in der Zentralschweiz. Das ITZ hat die folgenden Ziele:¹²⁷

- Wettbewerbsfähigkeit von KMU erhöhen
- Wissens- und Technologietransfer für Wissenschaft und KMU bereitstellen
- Wertschöpfung fördern mittels Innovation
- Disruptive Innovationsansätze anregen

Wie beschrieben ist das ITZ Teil der RIS und damit der neuen Regionalpolitik des Bundes, deren Ziele in Abschnitt 2.2.2 oben beschrieben sind.

Implementation des Angebots

Auf der Homepage des ITZ werden vier Aktivitäten genannt, die das ITZ verwaltet. Dabei handelt es sich um «zentralschweiz innovativ», BIONIK Zentrum Luzern, Innovationsmentor Innosuisse und die Swiss RIS Community. Am relevantesten für diesen Zusammenhang ist das Programm «zentralschweiz innovativ»¹²⁸, das von der Zentralschweizer Volkswirtschaftsdirektorenkonferenz (ZVDK) per 1. Januar 2016 lanciert wurde und eines der vom Bund im Rahmen der Standortförderung unterstützten Regionalen Innovationssysteme (RIS) ist.

Die Angebote des Programms unterstützten in der Ideengenerierung, der Innovationsphase und in der Umsetzung von Innovationen. In der Ideengenerierung können Interessierte an Veranstaltungen und Networking-events oder an Innovationsworkshops teilnehmen oder werden

¹²⁷ Siehe http://www.itz.ch/ueber_uns/vision_und_ziele/.

¹²⁸ Siehe http://www.itz.ch/programme/zentralschweiz_innovativ/.

bei Themen- und Technologierecherchen von Innovationscoaches des ITZ unterstützt. Im Bereich der Innovationsphasen bietet das ITZ Unterstützungen an mit Machbarkeitsuntersuchungen oder Analysen der gesetzlichen Rahmenbedingungen oder des Marktpotenzials, können zu regionalen, nationalen und internationalen Förder- und Finanzierungsquellen verweisen und/oder die Partnersuche unterstützen. In der Innovationsumsetzung bietet das ITZ Projektmanagement an. Die folgenden Maßnahmen werden explizit genannt:

- Die Tele-Patentrecherche, bei der eine begleitete Patentrecherche des IGEs vorbereitet und koordiniert wird. Davon werden im Jahr ca. 25 durchgeführt.
- Der Zinno-Ideenscheck, mit dem KMU mit maximal 50 Angestellten mit Sitz in der Zentralschweiz eine Förderung von CHF 15.000 erhalten können. In den Jahren 2016 – 2019 wurden meistens vier, 2019 drei Projekte gefördert.
- Der Zinno-Ideenscheck für Berggebiete, der thematisch auf Projekte abzielt, die die Herausforderungen der Berggebiete u.a. durch Digitalisierung bewältigen wollen. In den Jahren 2018 und 2019 wurde jeweils ein Projekt gefördert.
- Ein Innovations-Check-up, mit dem ungenutztes Innovationspotenzial bei Unternehmen identifiziert und genutzt werden soll (beginnend mit einer Bedarfsanalyse und ein darauf folgendes Angebot, einer Datenerhebung bei Mitarbeitenden bis zu einem Abschlussbericht und Handlungsempfehlungen für das Unternehmen).
- Die Patentberatung PLUS+, bei der die Ergebnisse einer begleiteten Patentrecherche einer vertieften Analyse und Bewertung unterzogen werden. Darauf aufbauend können Aussagen zur Situation der Konkurrenz oder zu Patentrisiken getroffen werden oder Erkenntnisse zur Erstellung einer Patent- oder IP-Strategie genutzt werden. Dabei handelt es sich um eine relativ neu implementierte Dienstleistung, die moderat kostenpflichtig ist. Der Arbeitsumfang sind ca. 2 Beratungstage.

Erfahrungen

Die ca. fünf am ITZ beschäftigten Vollzeitäquivalente haben im Jahr ca. 1.000 aktive Kundenkontakte, davon ca. 150 proaktive Neukundengespräche mit KMU. Das Angebot wurde bisher nicht evaluiert.

Anhang B Informationen zur Methodik

B.1. Befragung

B.1.1. Rücklauf der Befragung

Weil die Befragung Großteils als offener Link und über verschiedenen Intermediärsnetzwerke verschickt wurde, können Rückläufe nur abgeschätzt werden. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die relevanten Intermediäre erreicht wurden und eine Gelegenheit zur Teilnahme hatten und wir mit der Befragung eine gute Abdeckung relevanter Intermediäre erreicht haben. Diejenigen Intermediäre, die den Fragebogen geöffnet haben, haben ihn in meist mehr als 60% der Fälle auch beantwortet.

Tabelle 9 Rücklauf der Befragung

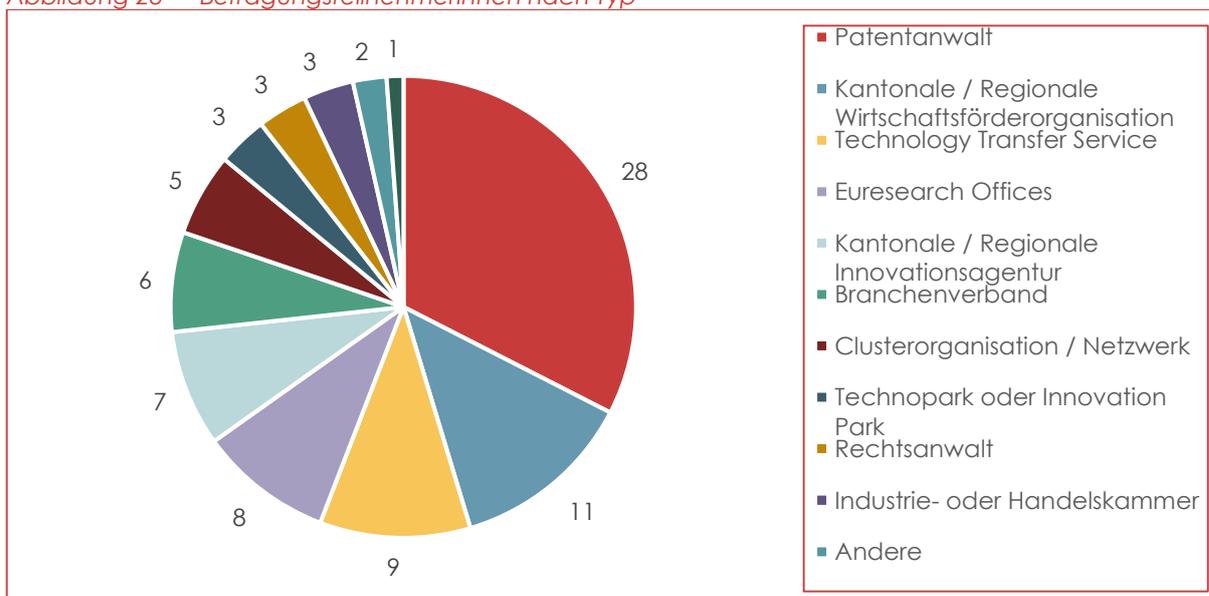
	Größe Zielgruppe (ca.)	Geöffnet	Verwertbare Antworten	Rücklauf nach Anzahl d. Intermediäre in %	Rücklauf nach geöffneten FB in %
PA	200	52	33	17%	63%
Andere Intermediäre		82	53		65%
Ausgewählte IHK, Wirtschaftsförderer, KMU-Unterverbände	41	31	22	54%	71%
Wirtschafts- und Branchenverbände	Unbekannt	10	6	-	60%
EURResearch	Unbekannt	10	6	-	60%
RIS	9	5	4	44%	80%
SwiTT	Unbekannt	19	11	-	58%
Techno- und Innovationsparks	15	7	4	27%	57%
Gesamt		134	86	-	64%

Quelle: Befragung Technopolis.

A.1.1. BefragungsteilnehmerInnen

Insgesamt haben 86 Intermediäre an der Befragung teilgenommen. Die meisten (n=28) waren Patentanwälte, gefolgt von kantonalen/regionalen Wirtschaftsförderagenturen, TTOs sowie Eurere search offices (siehe die folgende Abbildung).

Abbildung 28 BefragungsteilnehmerInnen nach Typ



Befragung Technopolis.

Die Befragungsteilnehmenden sind in allen 26 Kantonen in der Schweiz aktiv, viele ohnehin in der Gesamtschweiz. Damit hat die Befragung eine gute Abdeckung der Kantone und Regionen erreicht (siehe die folgende Abbildung).

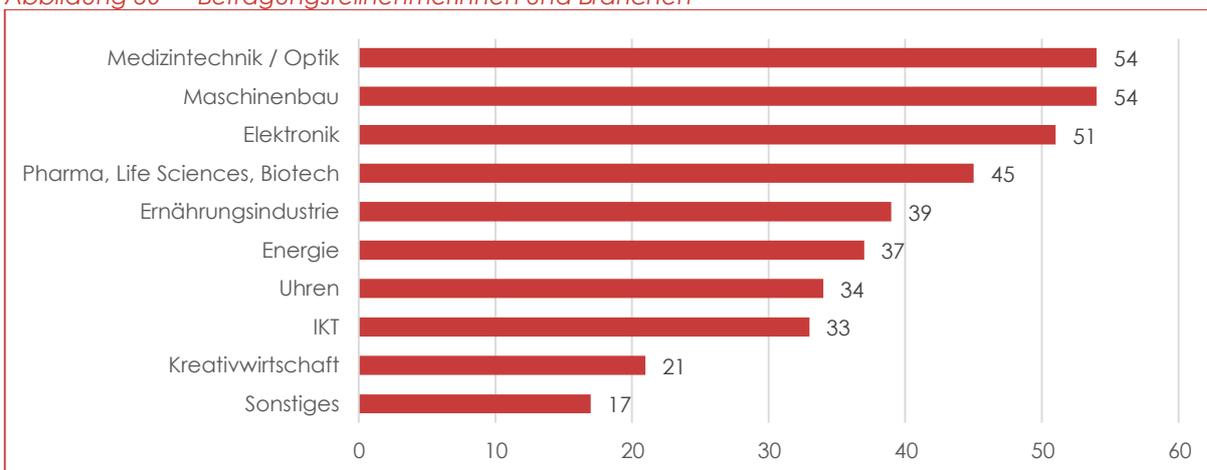
Abbildung 29 BefragungsteilnehmerInnen nach Kanton



Befragung Technopolis.

Die BefragungsteilnehmerInnen vertreten oder betreuen hauptsächlich Unternehmen aus den klassischen Ingenieursbranchen wie Medizintechnik, Maschinenbau und Elektronik gefolgt von der pharmazeutischen Industrie, Life Sciences bzw. Biotech. Weniger oft werden Unternehmen aus den Bereichen IKT und der Kreativwirtschaft vertreten. In den meisten Fällen werden mehrere Branchen abgedeckt.

Abbildung 30 BefragungsteilnehmerInnen und Branchen



Befragung Technopolis.

Die meisten der an der Befragung teilnehmenden Patentanwälte waren Mitglied im IP-Beratungsnetzwerk.

Tabelle 10 Patentanwälte und IP-Beratungsnetzwerk

	Ja		Nein		Weiß nicht	
	n	In %	n	In %	n	In %
Anzahl von Ist Ihre Firma Mitglied im IP-Beratungsnetzwerk des IGE?	25	89	2	7	1	4

Befragung Technopolis.

B.2. Interviews

B.2.1. Interviews mit Intermediären nach Typ

Insgesamt haben wir 76 Intermediäre in der Schweiz für Interviews kontaktiert. 54 davon waren zu einem Gespräch bereit. Die folgende Tabelle zeigt die Interviewees in der Schweiz nach Typ.

Tabelle 11 Interviews mit Intermediären in der Schweiz nach Typ

Typ	Anzahl Interviews
Patentanwälte u -verbände	10
Wirtschaftskammern / Unternehmens- und Branchenverbände / Cluster	10
Weitere (z.B. Euresearch, Techno- und Innovationsparks, etc.)	10
Interviews mit Programmmanagement und Services	8
Hochschulen / Weiterbildungseinrichtungen	6
Technologietransfer	5
Regionale Förderagentur	5
Gesamt	54

B.2.2. Unternehmensinterviews nach Typ

Insgesamt haben wir 20 KMU für Interviews kontaktiert. Die KMU wurden uns von verschiedenen Intermediären als innovationsaktiv empfohlen. Intermediäre haben üblicherweise ein KMU empfohlen. 14 von den KMU waren zu einem Gespräch bereit.

Tabelle 12 Unternehmensinterviews nach Typ, Anzahl von Mitarbeitenden und Alter

#	Typ	Branche	Anzahl Mitarbeitende	Alter
1	Etabliertes KMU / Spin-off	Energie	12	20
2	Spin-off	Saatgut	12	8
3	Etabliertes KMU	Maschinenbau	8	22
4	Etabliertes KMU	Maschinenbau	100 in CH / 250 weltweit	59
5	Etabliertes KMU	Optische Industrie	1	5
6	Start-up	Security / Engineering	1	6
7	Etabliertes KMU	Verpackungen	6	
8	Etabliertes KMU	Werkzeuge	75 in CH	75
9	Start-up	Nanotechnologie	11	2
10	Start-up	Life Science	36	20
11	Etabliertes KMU	Maschinenbau	1100	70
12	Etabliertes KMU / Spin-off	Forschungs-DL	91	16
13	Spin-off	Maschinenbau	40	12
14	Etabliertes KMU	IKT	250	22

B.2.3. Liste der für die Studie befragten GesprächspartnerInnen

Insgesamt haben wir 76 verschiedene Personen interviewt.

Tabelle 13 InterviewpartnerInnen

#	Name	Organisation
1	Roland Luthier	Alliance EPFL
2	Samuel Keller	Alpenfahnen
3	Marco Di Berardino	Amphasys
4	Sebastien Meunier	Basel Area Swiss
5	Roger Neuenschwander	Beadvanced
6	Alfred Köpf	BlueWin
7	Antje Rey	Blume & Co

8	Melissa Kneubühler	Buidling Excellence
9	Ingrid Bernegger	Capartis AG
10	Christof Zwysig	Celeroton
11	Erich Herzog	Economie Suisse
12	Marlen Müller	Eidgenössische Materialprüfungs- und Forschungsanstalt
13	Frank Kalvelage	Energiecluster
14	Gaetan De Rassefort	EPFL
15	Andrea Corttini	EPFL TT Office
16	Silke Meyns	ETH Transfer
17	Stefan Fischer	Euresearch Centre Bern
18	Lizanne Richle	Euresearch Office BFH
19	Florian Berner	Euresearch Office Zurich UAS (Zürich)
20	Christine Poupa	EUResearch Ostschweiz
21	Johannes Schaaf	Europäisches Patentamt
22	Peter Walser	Frei Patent
23	Markus Ith	Friup
24	Urs Truttmann	Güdel AG
25	Renato Franchetto	Hightech Zentrum Aargau AG
26	Herr Christian Moser	IGE
27	Alban Fischer	IGE
28	Felix Addor	IGE
29	Marco Andreose	IGE
30	Matthias Käch	IGE
31	Olivier Hayoz	IGE
32	Camille Peitsch	InnoMedica Holding
33	Christoph Falk	Innosuisse
34	Josef Stimmann	Inspire
36	Matthew Forno	IP Australia
35	James Teo	IPOS (Intellectual Property Office of Singapore)
37	Moritz Kälin	IPrime Rentsch Kaelin AG
38	Harry Frischknecht	Isler & Pedrazzini AG
39	Erich W. Obrist	ITZ
40	Bruno Imhof	ITZ - RIS
41	Philippe Rüfenacht	Keller & Partner Patentanwälte AG
42	Nico Tschanz	KMU Zentrum der FH Graubünden
43	Diobe Wyss	KMU-Portal eGovernment für KMU, SECO
44	Alessandro Ofner	microcaps AG
45	Sebastien Perroud	NUM

46	Martin Bosshardt	Open Systems
47	Christophe Saam	P&TS SA
48	Adrian Selinger	Paul-Scherrer-Institut
49	Markus Frei-Hardt	Paul-Scherrer-Institut
50	Anonym	Patentanwalt (Deutschland)
51	Urs Schneider	Rascope
52	Loius Lagler	Rentschpartner
53	Bärbel Selm	RhySearch
54	Paul Wishart	Sartorex Group
55	Ian Wishart	Sartorex Group
56	Daniel Egloff	SBFI
57	Regula Egli	SBFI
58	Müfit Sabo	SBFI
59	Rolf Zinniker	Schnyder AG
60	Dieter Kläy	Schweizerischer Gewerbeverband
61	Natalya Lopareva	Security Alarms
62	Thomas Louis	Silent-Power
63	Nicolas Götsch	Startzentrum Zürich
64	Raphael Tschanz	Swiss Innovation
65	Robert Rudolph	SwissMem
66	Catherine Kroll	swiTT
67	Markus Krack	Technologietransfer FITT / FHNW
68	Hansruedi Lingg	Technopark Luzern
69	Mathias Hoelling	Technopark Zürich
70	Ute-Christine Konopka	thinksafe
71	Adrian Sigrüst	Unitectra Technology Transfer Universities of Basel, Bern and Zurich
72	Martin Bader	USG
73	Philipp Winteler	Venturelab / Co-Managing Director
74	Brigitte Bieler	VoP
75	Philipp Marchand	Vossius & Partner
76	Matthias Ehrat	ZHAW

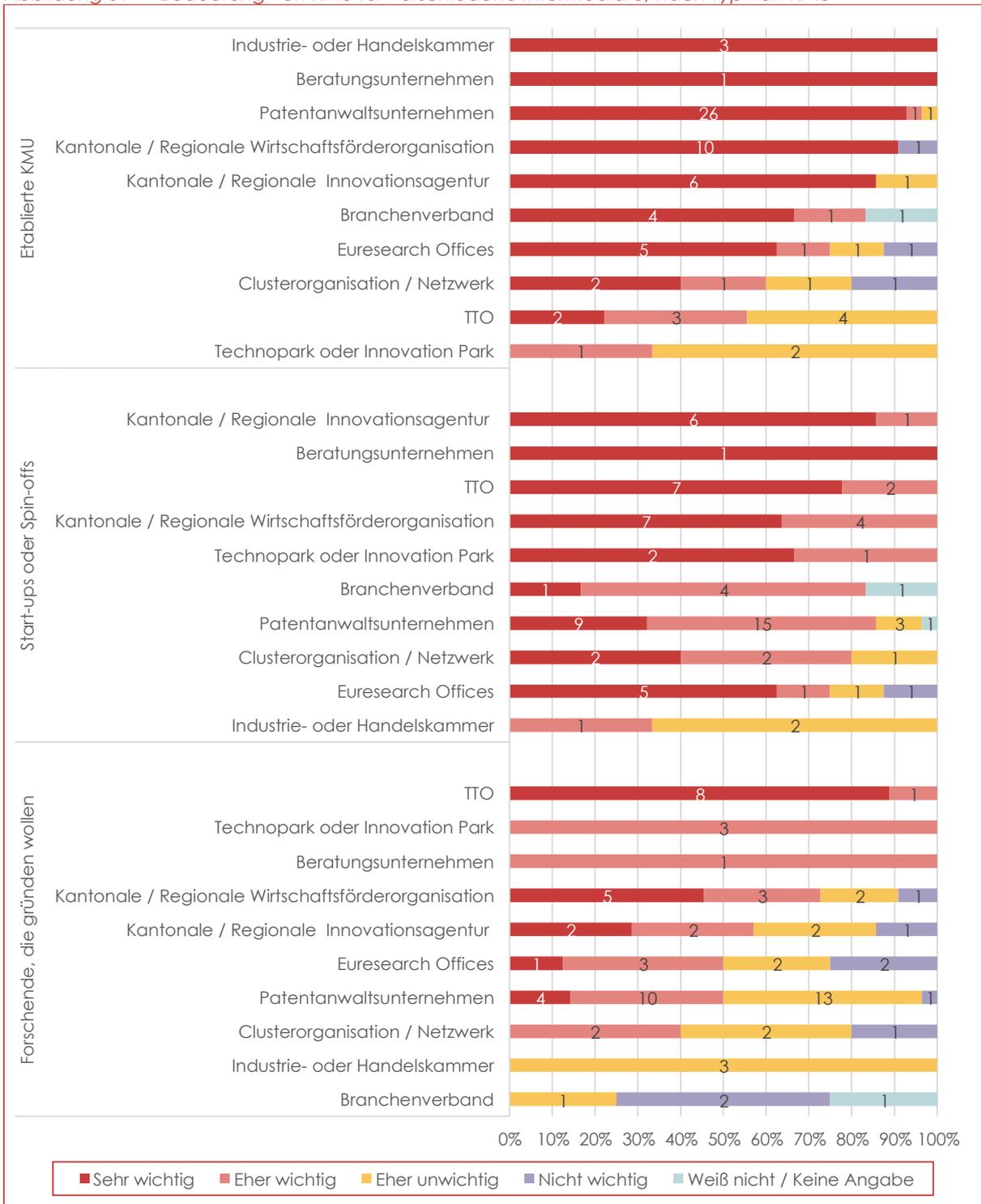
Anhang C Ausgewählte Tabellen und Darstellungen der Befragung von Intermediären

Tabelle 14 IP-Dienstleistungen von Intermediären, intern und/oder extern, nach Typ

	Haupt-sächlich extern	Haupt-sächlich in-house	Teilweise in-house und extern	Weiß nicht / k.A.	Gesamtergebnis
Kantonale / Regionale Wirtschaftsförderorganisation (z.B. Business Luzern oder BaselArea.swiss)	5	2			7
Technology Transfer Service (einer Universität oder einer öffentlichen Forschungseinrichtung)	1	1	4	1	7
Kantonale / Regionale Innovationsagentur (z.B. Hightech Zentrum Aargau, ITZ, Agire, Platinn, etc.)	5		1		6
Branchenverband	2	1	2		5
Euresearch Offices			2	1	3
Technopark oder Innovation Park	2				2
Clusterorganisation / Netzwerk	1		1		2
Andere (bitte angeben)	1				1
Beratungsunternehmen			1		1
Industrie- oder Handelskammer	1				1
Gesamtergebnis	18	4	11	2	35

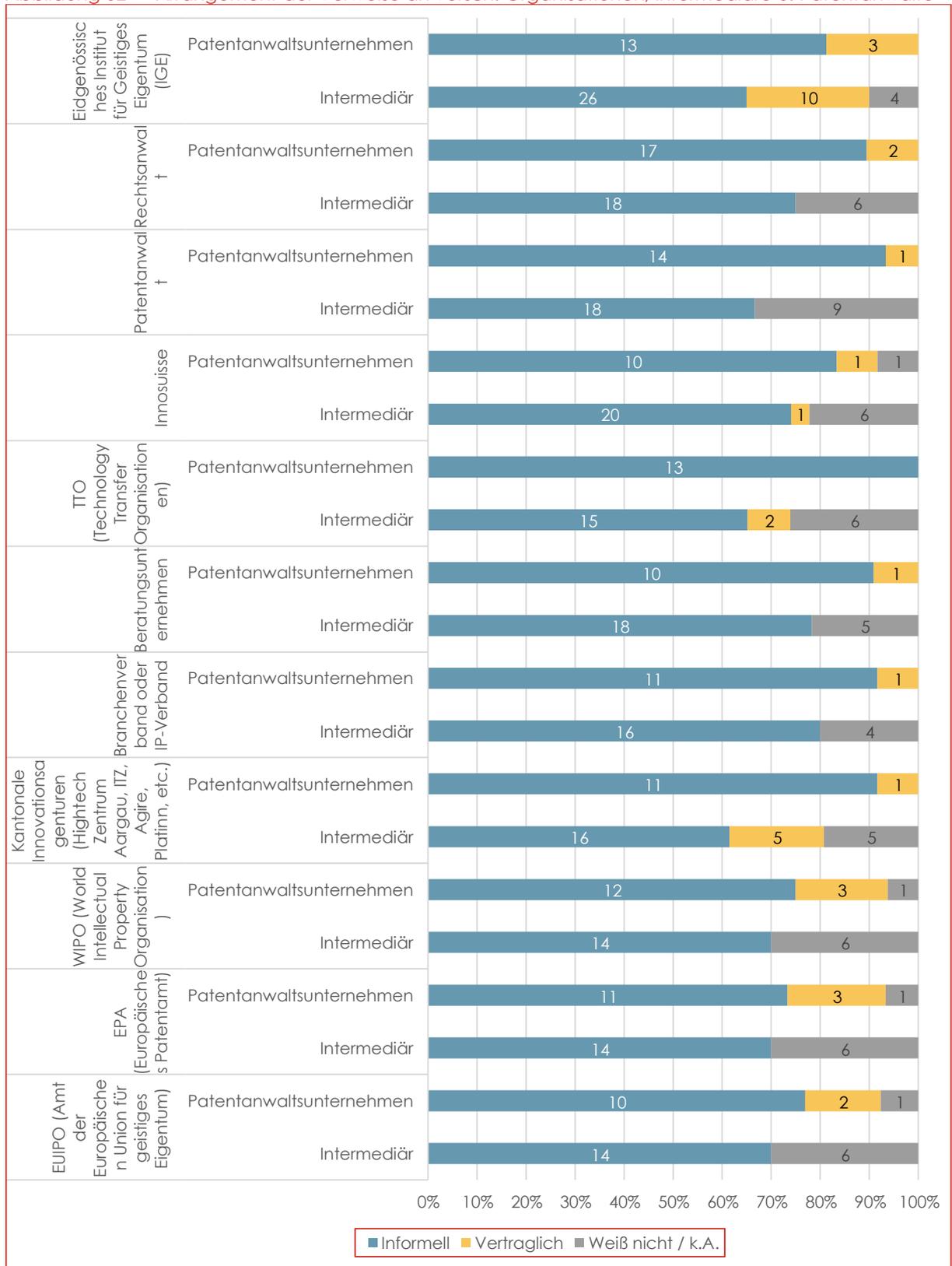
Befragung Technopolis

Abbildung 31 Bedeutung von KMU für verschiedene Intermediäre, nach Typ von KMU



Befragung Technopolis

Abbildung 32 Arrangement der Verweise an versch. Organisationen, Intermediäre u. Patentanwälte



Befragung Technopolis.

Anhang D Verwendete Literatur

- Bergmann & Volery (2016): Forschungs- und Innovationsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz, in: SBFI (2016): Forschung und Innovation in der Schweiz 2016.
- Bundesrat (2017): Strategische Ziele des Bundesrates für die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung (Inno-suisse) 2018–2020. Abgerufen über <https://www.inno-suisse.ch/dam/inno/de/dokumente/ueberuns/d.pdf.download.pdf/d.pdf>.
- Bundesrat (2018): Gesamtschau der Innovationspolitik Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulates 13.3073, Derder, 13. März 2013.
- Bundesrat (2020): Botschaft zur Förderung von Bildung, Forschung und Innovation in den Jahren 2021–2024.
- Carillo & Cuypers (2013): Viability of patent insurance in Spain. Abgerufen über http://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos_relacionados/Publicaciones/monografias/2013_09_24_CUADERNO_193_WEB_tcm164_31897.pdf.
- Econcept & Technopolis (2018): Externe Evaluation der Energieforschung (EF) des Bundesamtes für Energie (BFE). Abgerufen über https://www.econcept.ch/media/projects/downloads/2019/04/Evaluationsbericht_zur_Energieforschung_des_BFE.pdf.
- EUIPO (2018): IP Litigation Insurance Landscape, abgerufen über https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports/IP_Litigation_Insurance_Landscape_EN/Report_IP_Litigation_Insurance_Landscape_EN.pdf.
- Friesike; Jamali; Bader; Ziegler; Hafezi; Iorno; Schreiner (2009), «Case Studies on SMEs and Intellectual Property in Switzerland», 3rd Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne.
- Kägi, Wyss, Jeanrenaud (2018): Regionale Innovationssysteme (RIS) Evaluation und RIS-Konzept 2020+. Abgerufen über https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_und_Formulare/Standortforderung/studien/RIS-Evaluation.html.
- Kaldos (2017): Market research on patent evaluation tools – presentation of results. EPO Patent Information Conference, 7 November 2017.
- Keupp; Lhuillery; GARCIA-TORRES; RAFFO (2009): «Economic Focus Study on SMEs and Intellectual Property in Switzerland.», 2nd Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne
- Kulicke; Meyer; Stahlecker; Jackwerth-Rice (2019): Evaluation des Programms WIPANO - "Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen" Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.
- Peter & Radauer et. al (2017): Support study for the ex-post evaluation and ex-ante impact analysis of the IPR enforcement Directive (IPRED), abgerufen über <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1e3b2f41-d4ba-11e7-a5b9-01aa75ed71a1>.
- Petit; Dubois; Harand; Quazzotti (2011): A new, innovative and marketable IP diagnosis to evaluate, qualify and find insights for the development of SMEs IP practices and use, based on the AIDA approach. World Patent Information 33, S. 42-50.

- Radauer & Dudenbostel (2019): Study on a collaboration system for commercialisation of intellectual property in the EU, S.3. Abrufbar über <https://op.europa.eu/de/publication-detail/-/publication/4aebf66a-05c7-11ea-8c1f-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-112638595>.
- Radauer & Dudenbostel (2018). Feasibility Study in Intellectual Property pre-diagnostic – Final Report. Abgerufen über <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/b4ae8047-d1b9-11e8-9424-01aa75ed71a1>.
- Radauer & Grill (2020): Durchführung eines begleitenden Monitorings für den NCP.IP. Abgerufen über <https://repository.fteval.at/528/>.
- Radauer; Berger; Dudenbostel; Eparvier; Hywel; Zegel (2018): Support Study for the Evaluation of the International Intellectual Property Rights SME Helpdesks, abgerufen über <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f6ceff9e-47cd-11ea-b81b-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-121007322>.
- Radauer; Streicher (2008): Support Services in the Field of Intellectual Property Rights (IPR) for SMEs in Switzerland - A Review, 1st Report. Swiss Federal Institute of Intellectual Property (IPI), Berne.
- SBFI (2020): Forschung und Innovation in der Schweiz 2020. Abgerufen über <https://www.sbf.admin.ch/sbf/de/home/bfi-politik/bfi-2021-2024.html>.
- Schwenkel; Ramsden; Duarte (2019): Innovationsprojekte der Innosuisse: Gründe für die Entwicklung von Gesucheingängen und Beurteilung von Abläufen. Abgerufen über https://www.innosuisse.ch/dam/inno/de/dokumente/Wirkungsanalyse/Innovations%20projekte.pdf.download.pdf/08b_Gesuchseingang_Innosuisse.pdf.
- Spescha & Wörter (2019): Innovationsaktivitäten der Schweizer Privatwirtschaft: was sind hemmende und was fördernde Faktoren? Präsentation auf dem Tag der Innovationsförderung, Basel. Abgerufen über https://regiosuisse.ch/sites/default/files/2019-03/TagInnovationsfo%CC%88rderung_Basel_2019_publ.pdf.
- Sukarmijan & Sapong (2014): The importance of intellectual property for SMEs; Challenges and moving forward, in: MK Procedia 1 (2014) 74 – 8.
- Zhao (2020): South Korea rolls out policy initiatives around IP finance and tech independence, in: iam-media.com.

technopolis
group 

www.technopolis-group.com

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle
Istituto Federale della Proprietà Intellettuale
Swiss Federal Institute of Intellectual Property

Stauffacherstrasse 65/59 g
CH-3003 Bern
T +41 31 377 77 77
info@ipi.ch | www.ige.ch