

KfW-Research.



WirtschaftsObserver online.

Wie schützen kleine und mittlere Unternehmen ihre Innovationen?
Die Bedeutung rechtlicher und strategischer Schutzinstrumente
im Vergleich.
Nr. 39, September 2008.

Herausgeber.

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Redaktion.

KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft

Telefon 069 7431 3725 (Dr. Volker Zimmermann)

Telefax 069 7431-3503

research@kfw.de

ISSN 1867-1446

Frankfurt am Main, September 2008

Wie schützen kleine und mittlere Unternehmen ihre Innovationen? Die Bedeutung rechtlicher und strategischer Schutzinstrumente im Vergleich.

Innovationen spielen in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft für das erfolgreiche Fortbestehen von Unternehmen eine bedeutende Rolle. Damit innovativen Unternehmen die Erträge ihrer Innovationsanstrengungen auch zugutekommen, müssen sie ihre Entwicklungen vor der Nachahmung durch andere Unternehmen schützen.

Rechtliche Instrumente und strategische Mechanismen spielen daher nicht nur bei großen, sondern auch bei kleinen und mittleren Unternehmen eine wichtige Rolle für den Schutz von Innovationen. Wie repräsentative Auswertungen auf der Basis der rund 10.000 in der aktuellen Welle des KfW-Mittelstandspanels befragten Unternehmen zeigen, erachten über zwei Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland die bestehenden Instrumente und Mechanismen als wichtige Hilfsmittel, ihre Innovationen vor Nachahmung zu schützen. Dabei messen sie strategischen Schutzmechanismen eine deutlich größere Bedeutung als formalen Schutzrechten bei. Mit einem Anteil von knapp 60 % halten insgesamt doppelt so viele kleine und mittlere Unternehmen strategische Schutzmechanismen – wie Geheimhaltung, Zeitvorsprung, langfristige Bindung des Personals oder Komplexität des Produktes – für bedeutsam als formale Schutzrechte, wie Patente, Gebrauchsmuster, Schutzmarken oder Urheberrechte. Zwar steigt, wie erwartet, die Bedeutung sowohl strategischer Schutzmechanismen als auch formaler Schutzrechte mit zunehmender Unternehmensgröße. Jedoch werden, entgegen einer häufig geäußerten Auffassung, rechtliche Schutzinstrumente – relativ zur Bedeutung strategischer Mechanismen – von kleinen Unternehmen nicht seltener als wichtig erachtet als von größeren Unternehmen. Mit über 44 % der Nennungen wird der Zeitvorsprung vor Konkurrenten am häufigsten für den Schutz von Innovationen als wichtig erachtet. Bereits mit deutlichem Abstand dazu nehmen die langfristige Bindung des Personals und die Geheimhaltung mit jeweils rund einem Viertel den zweiten und dritten Rang ein. Patente als wichtigstes formales Schutzrecht halten 19 % der kleinen und mittleren Unternehmen für bedeutsam.

Verglichen mit der Wertschätzung von formalen Schutzrechten spielen strategische Schutzmechanismen eher bei kleinen und mittleren Unternehmen mit moderaten Innovationsanstrengungen eine wichtige Rolle. In formale – häufig mit hohen direkten Kosten verbundene – Schutzstrategien sind Unternehmen dagegen insbesondere dann bereit zu investieren, wenn sie hohe Innovationsanstrengungen aufwenden und hohe Erträge aus ihren Innovationen erwarten. Insgesamt deuten die Ergebnisse dieser Untersuchung somit darauf hin, dass strategische und rechtliche Schutzinstrumente in unterschiedlichen Marktsegmenten Vorteile für die betreffenden Unternehmen bieten und daher entsprechend wertgeschätzt werden.

1. Einleitung.

Innovationen spielen in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft für das erfolgreiche Fortbestehen eines Unternehmens eine bedeutende und wachsende Rolle. Höhere Erträge und eine solide Stellung am Markt sollten idealtypisch die positiven Konsequenzen einer erfolgreichen Innovationstätigkeit sein. Grundlegende Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Erträge der Innovationsanstrengungen auch dem innovierenden Unternehmen zu Gute kommen und nicht durch Nachahmungen von Konkurrenten geschmälert werden.

Als klassische Schutzinstrumente gelten Patente und Marken, welche zu den formalen Schutzrechten zählen. Patente verbieten – zumindest für eine gewisse Zeitspanne – das Nachahmen einer Erfindung durch Wettbewerber und tragen somit dazu bei, dass sich das betreffende Unternehmen die Erträge aus seiner Innovationstätigkeit auch aneignen kann. Marken dagegen bilden eine Schnittstelle zwischen Innovationsschutz und Marketingstrategie. Sie helfen Waren und Dienstleistungen eines Unternehmens von jenen eines anderen Unternehmens zu unterscheiden und ermöglichen damit den Aufbau einer Markenreputation.

Die Anzahl der Patentanmeldungen ist seit den 90er-Jahren in Deutschland wie in den USA deutlich angestiegen. Gleichzeitig belegen Studien jedoch auch,¹ dass der Stellenwert von formalen Schutzrechten – wie Patente, Marken, Gebrauchsmuster oder Urheberrechte – für die Aneignung von Innovationserträgen gegenüber von strategischen Schutzinstrumenten – wie Geheimhaltung, Zeitvorsprung, langfristige Bindung des Personals oder Komplexität des Produktes – im Zeitablauf an Bedeutung verloren hat. Der absolute Anstieg der Patentanmeldungen bekräftigt zum einen die These, dass sich die Unternehmen verstärkt um den Schutz ihrer Erfindungen kümmern. Zum anderen deutet der relative Bedeutungsrückgang von Patenten im Vergleich zu alternativen Schutzinstrumenten daraufhin, dass die klassischen Schutzinstrumente nicht allen Anforderungen der Unternehmen gerecht werden.

Potenzielle Erklärungen für die letztgenannte Entwicklung stellen die folgenden Gegebenheiten dar: Zum einen sind mit der Anwendung formaler Schutzinstrumente häufig ein bedeutender Zeit- und Verwaltungsaufwand sowie hohe Kosten verbunden. Dies gilt insbesondere für Patente und Marken. So schätzt beispielsweise das Europäische Patentamt auf Basis einer Modellrechnung die direkten Kosten eines „typischen“ Patents mit 10-jähriger Laufzeit auf 32.000 EUR. Die Kosten stellen insbesondere für die in dieser Studie fokussierten kleinen und mittleren Unternehmen eine nicht zu unterschätzende Hürde dar. Neben den Kosten für die Anmeldung und Aufrechterhaltung von formalen Schutzrechten sind darüber hinaus die Transaktionskosten für jene Unternehmen hoch, die solche Schutzrechte nur selten an-

¹ Vgl. Gottschalk, Janz, Peters, Rammer und Schmidt (2002) und Ebersberger und Blind (2007).

wenden, da der Anmeldeprozess nicht so routiniert wie bei Unternehmen mit vielen Anmeldungen abläuft.² Daher kann erwartet werden, dass nur solche Erfindungen durch rechtliche Schutzmechanismen geschützt werden, die eine hohe Bedeutung für die Erzielung von Umsätzen haben.³ Ein weiterer Nachteil insbesondere bei Patenten besteht darin, dass mit der Patentierung das zugrunde liegende technische Wissen offen gelegt werden muss. Diese Offenlegung erleichtert es potenziellen Wettbewerbern tendenziell, die Innovation unter Missachtung oder Umgehung des Patentschutzes nachzuahmen. Diese Überlegungen verdeutlichen, dass strategische Schutzinstrumente lohnenswerte Alternativen zur Anwendung rechtlicher Schutzinstrumente darstellen können.⁴

Aufgrund der starken und wachsenden Bedeutung des Schutzes von Innovationen werden in dieser Studie mit Hilfe der repräsentativen Daten des KfW-Mittelstandspanels die Präferenzen von Unternehmen bezüglich der Schutzinstrumente untersucht. Ziel der Untersuchung ist es, zu ermitteln, von welchen Faktoren die Wertschätzung von rechtlichen und formalen Schutzinstrumenten gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen abhängt.

2. Die Bedeutung von strategischen und rechtlichen Schutzmechanismen.

Die vorliegende Studie basiert auf dem KfW-Mittelstandspanel, einer repräsentativen Befragung von rund 10.000 kleinen und mittleren Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Mio. EUR. Im KfW-Mittelstandspanel werden die Unternehmen bezüglich charakterisierender Merkmale, wie beispielsweise Größe, Branche sowie ihren FuE- sowie Innovationsanstrengungen befragt. In der Erhebung für das Jahr 2007 wurden von den Unternehmen zusätzlich erstmalig die Bedeutung von Schutzstrategien für geistiges Eigentum erhoben. Die Basis dieser Studie bildet die Frage, welche Schutzmechanismen kleine und mittlere Unternehmen als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten. Zu wählen hatten die Unternehmen zwischen den Kategorien „Patente“ und „sonstige formale Schutzrechte“, wie Handelsmarken, Gebrauchsmuster und Urheberrechte, welche zu den rechtlichen Schutzinstrumenten zusammen gefasst wurden sowie den strategischen Schutzmechanismen „Geheimhaltung“, „zeitlicher Vorsprung“, „Komplexität des Produktes“ und „langfristige Bindung des Personals“. Dabei waren Mehrfachnennungen möglich.⁵

² Um weniger aufwendige rechtliche Schutzinstrumente handelt es sich bei Gebrauchsmustern sowie beim Urheberrecht, wobei von diesen allerdings auch ein geringerer Schutz ausgeht.

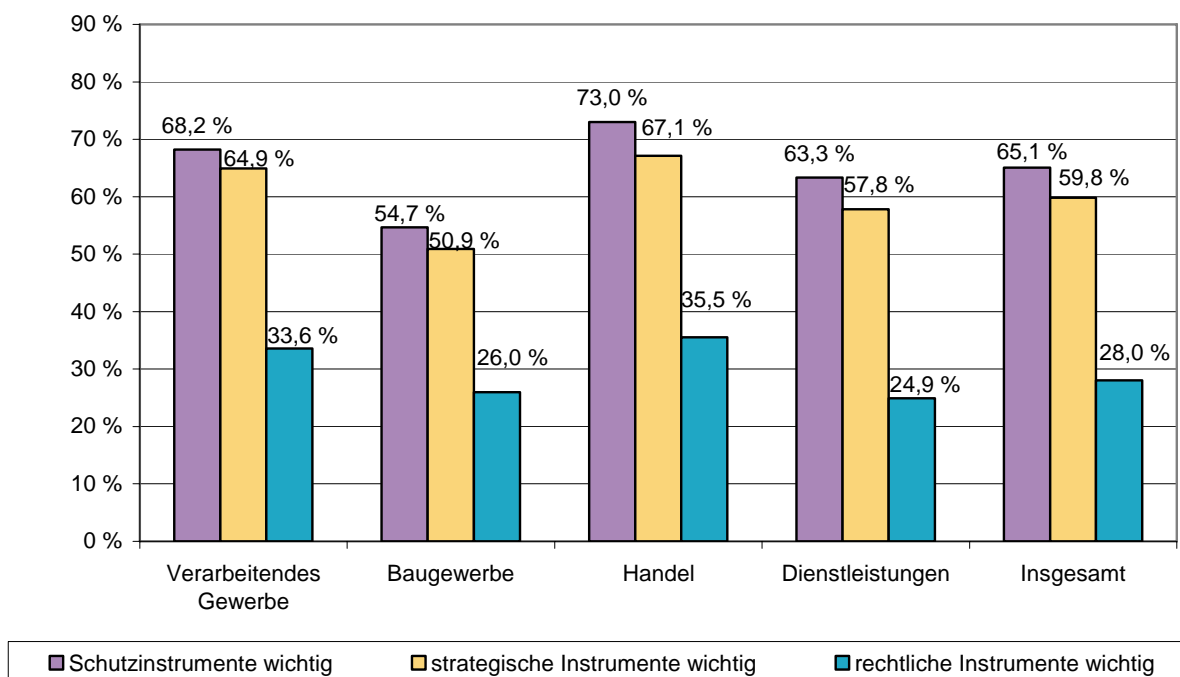
³ Vgl. Hussinger (2006).

⁴ Vgl. dazu ausführlicher Bittelmeyer, Ehrhart und Zimmermann (2007).

⁵ Darüber hinaus standen die Kategorien „Sonstige“, die jedoch nur von wenigen Unternehmen benannt wurde (2,3 %) sowie „Schutz vor Nachahmung ist nicht möglich/spielt keine Rolle“ zur Auswahl.

2.1 Die Wertschätzung von Schutzmechanismen durch unterschiedliche Unternehmenstypen.

Insgesamt erachtet der Großteil der kleinen und mittleren Unternehmen die abgefragten Schutzrechte und -mechanismen als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen. So betrachten zwei Drittel der Unternehmen sie als bedeutsame Hilfsmittel (siehe Grafik 1). Dabei berichten 28 % der befragten Unternehmen, formale Schutzrechte als wichtig zu erachten, während mit knapp 60 % rund doppelt so viele Unternehmen strategische Schutzmechanismen als bedeutsam einschätzen. Von allen strategischen Schutzmechanismen wurde der Zeitvorsprung vor Konkurrenten mit einem Anteil von rund 44 % am häufigsten genannt. Mit deutlichem Abstand rangieren die langfristige Bindung des Personals sowie die Geheimhaltung mit einem Anteil von 27 % bzw. 24 % auf der zweiten und dritten Position. Am seltensten von den strategischen Schutzmechanismen messen kleine und mittlere Unternehmen mit einem Anteil von 10 % der Komplexität der Gestaltung eine wichtige Rolle bei. Patente als wichtigstes formales Schutzrecht halten 19 % der kleinen und mittleren Unternehmen für bedeutsam. Rund ein Drittel der befragten Unternehmen gibt an, dass ein Schutz vor Nachahmung nicht möglich sei bzw. für ihr Unternehmen keine Rolle spiele.



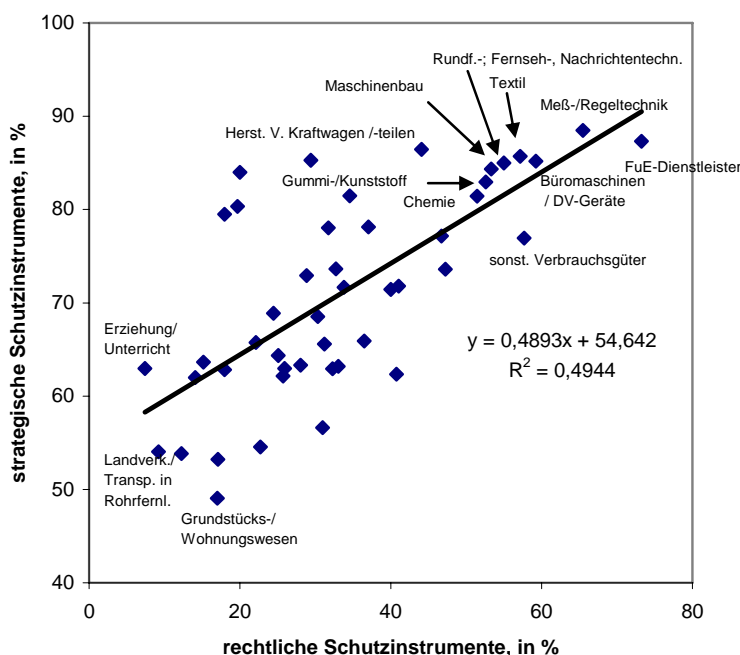
Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten; auf die jeweilige Grundgesamtheit hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

Grafik 1: Bedeutung von Schutzinstrumenten nach Branchenzugehörigkeit 2007

Bezüglich der Zugehörigkeit zu Wirtschaftszweigen wird aus Grafik 1 ersichtlich, dass in jenen Wirtschaftszweigen, in denen Unternehmen strategische Schutzinstrumente häufig als

wichtig einstufen – wie etwa im Handel oder dem Verarbeitenden Gewerbe –, auch den rechtlichen Schutzinstrumenten ein hoher Stellenwert zukommt. Die generelle Bedeutung von Schutzrechten unterscheidet sich somit zwischen den Wirtschaftszweigen. Eine besonders geringe Bedeutung kommen Schutzrechten im Baugewerbe und im Dienstleistungssektor zu. Für das Baugewerbe dürfte hierbei von Bedeutung sein, dass der Anteil innovierender Unternehmen vergleichsweise gering ist und der Schutz von Innovationen vor Nachahmung daher einen niedrigen Stellenwert einnimmt. Überraschend ist die hohe generelle Wertschätzung von Schutzmechanismen und -instrumenten im Handel. Eine mögliche Erklärung hierfür könnte sein, dass zumindest ein Teil der Unternehmen die Frage auf ihr Produktsortiment bezieht und nicht auf ihre eigenen Innovationen. Für den Dienstleistungssektor hingegen fällt auf, dass gerade die rechtlichen Schutzinstrumente selten genannt werden. Eine Erklärung dafür dürfte sein, dass Innovationen im Dienstleistungsbereich häufig nicht technischer Natur sind und daher kaum patentiert werden können. Mit einem Anteil der Nennungen von knapp 16 % kommt den Patenten als Schutzinstrument im Dienstleistungssektor die geringste Bedeutung zu, während Patente als Schutzinstrument im Verarbeitenden Gewerbe mit knapp 25 % sowie im Baugewerbe mit 24 % die höchste Bedeutung haben.



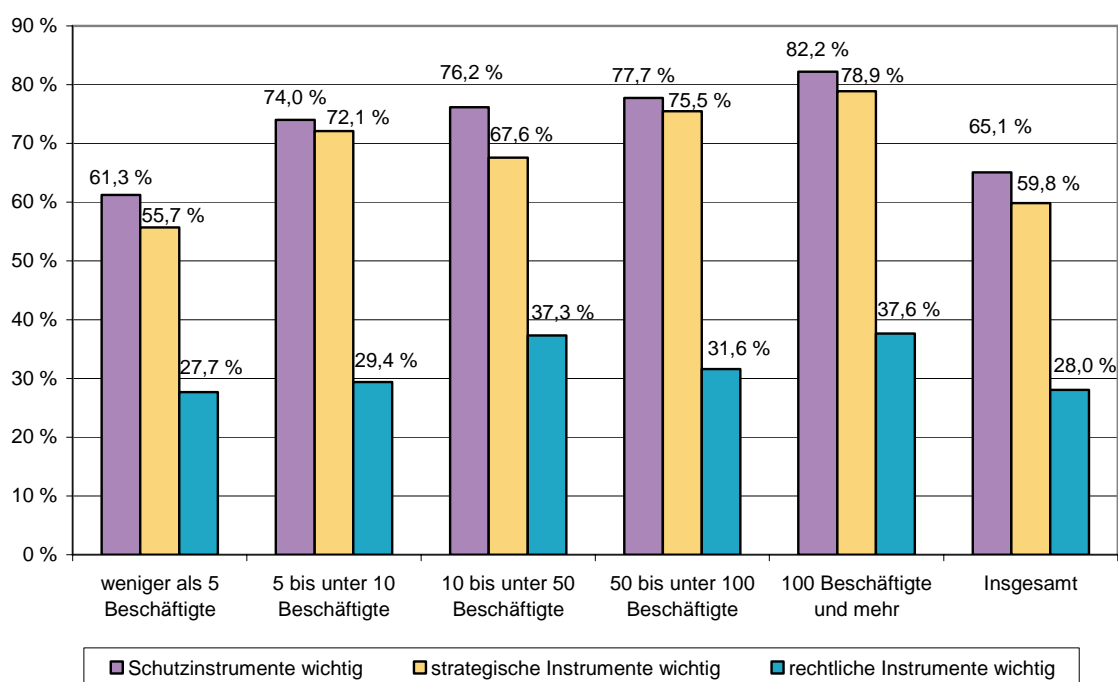
Anmerkung: Anteil der Unternehmen eines Wirtschaftszweigs, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

Grafik 2: Zusammenhang zwischen der Wertschätzung von strategischen und rechtlichen Schutzinstrumenten auf Wirtschaftszweigebene 2007

Inwieweit in verschiedenen Wirtschaftszweigen dem Schutz vor Nachahmung eine Bedeutung beigemessen wird, verdeutlicht Grafik 2. Darin dargestellt ist der Zusammenhang zwi-

schen der Wertschätzung von rechtlichen und strategischen Schutzinstrumenten auf einer feineren Wirtschaftszweigebene.⁶ Wie aus der Grafik ersichtlich ist, besteht eine hohe Korrelation zwischen der Bedeutung beider Typen von Schutzmechanismen auf Wirtschaftszweigebene. Rechtliche und strategische Schutzinstrumente stellen für die Unternehmen somit keine Alternativen dar, sondern werden gleichzeitig genutzt. Mit Wirtschaftszweigen wie der Mess- und Regeltechnik, der Elektrotechnik, dem Maschinen- und Fahrzeugbau sowie der Chemieindustrie kommen den Schutzmechanismen gerade in jenen Wirtschaftszweigen eine hohe Bedeutung zu, die traditionelle Stärken der deutschen Wirtschaft ausmachen und für ihre hohe Innovationsanstrengungen bekannt sind.



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten; auf die jeweilige Grundgesamtheit hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

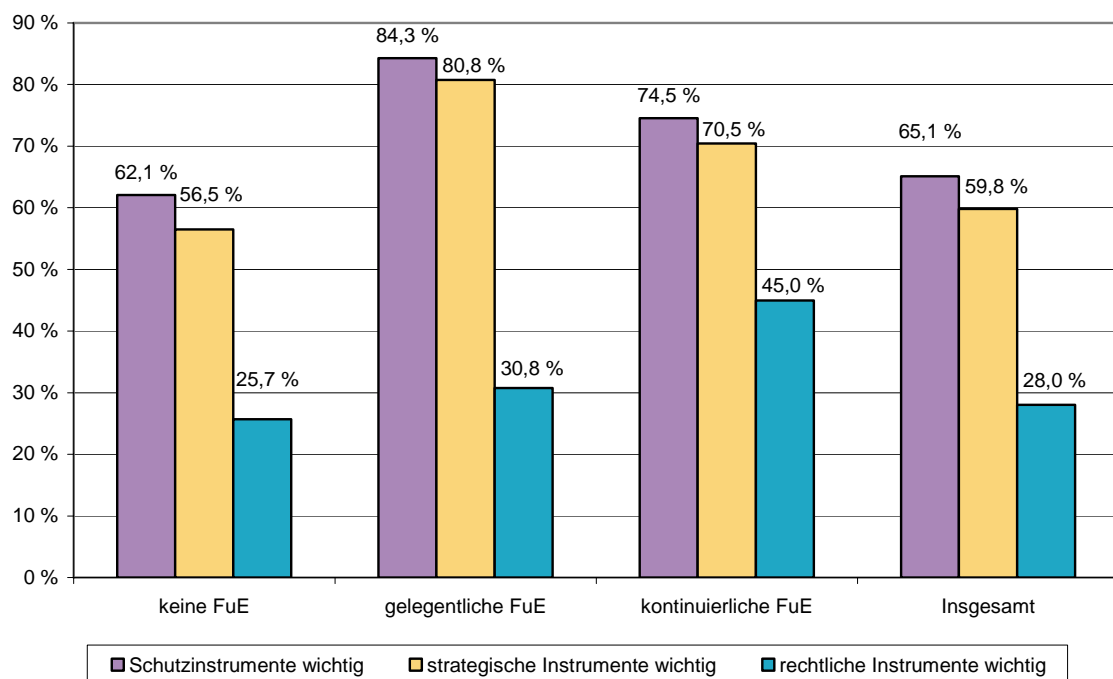
Grafik 3: Bedeutung von Schutzinstrumenten nach Unternehmensgröße 2007

Grafik 3 zeigt die Wertschätzung von strategischen und rechtlichen Schutzinstrumenten nach der Größe der Unternehmen. Zunächst lässt sich festhalten, dass die generelle Bedeutung von Schutzinstrumenten mit steigender Unternehmensgröße zunimmt. So messen von den Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten 61 % den Schutzinstrumenten eine wichtige Rolle bei, während dies unter den Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten für über 82 % gilt. Analog steigt auch die Bedeutung der beiden Unterkategorien – strategische Schutzmechanismen und formale Schutzrechte – mit zunehmender Unternehmensgröße. Dabei bleibt die Relation zwischen der Bedeutung der strategischen und der rechtlichen

⁶ Die Wirtschaftszweige wurden dazu auf der 3-stellerebene der NACE-Systematik zusammengefasst.

Schutzinstrumente über die Größenklassen ungefähr gleich, wobei die strategischen Mechanismen einen doppelt so hohen Wert wie die formalen Rechte einnehmen. Dieser Befund überrascht vor dem Hintergrund der in der wissenschaftlichen Diskussion geäußerten Erwartung, die die Nutzung strategischer Schutzinstrumente vor allem bei kleinen Unternehmen sieht, während – aufgrund der damit verbundenen Kosten – mit zunehmender Unternehmensgröße rechtliche Schutzinstrumente gegenüber den strategischen an Bedeutung gewinnen sollten. Eine mögliche Erklärung für den generellen Zusammenhang zwischen der Wertschätzung von Schutzinstrumenten und der Unternehmensgröße ist, dass kleinen Unternehmen oftmals nur wenige Kapazitäten für FuE-Anstrengungen zur Verfügung stehen und sie daher weniger oft Innovationen hervorbringen, so dass sich schließlich die Frage des Innovationsschutzes für diese seltener stellen mag.

Um diesen Erklärungsansatz zu überprüfen, soll im nächsten Schritt untersucht werden, ob ein Zusammenhang zwischen den FuE-Anstrengungen und den Präferenzen eines Unternehmens für rechtliche oder strategische Schutzinstrumente besteht. Daher werden die befragten Unternehmen in die Gruppen der kontinuierlich FuE-treibenden, der gelegentlich FuE-treibenden Unternehmen sowie der Unternehmen ohne eigene FuE unterteilt.



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten; auf die jeweilige Grundgesamtheit hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

Grafik 4: Bedeutung von Schutzinstrumenten nach der Regelmäßigkeit von FuE-Anstrengungen 2007

Bezüglich der generellen Wertschätzung von Schutzinstrumenten zeigt sich ein mit zunehmenden FuE-Anstrengungen umgekehrt u-förmiger Verlauf (siehe Grafik 4). So legen Unter-

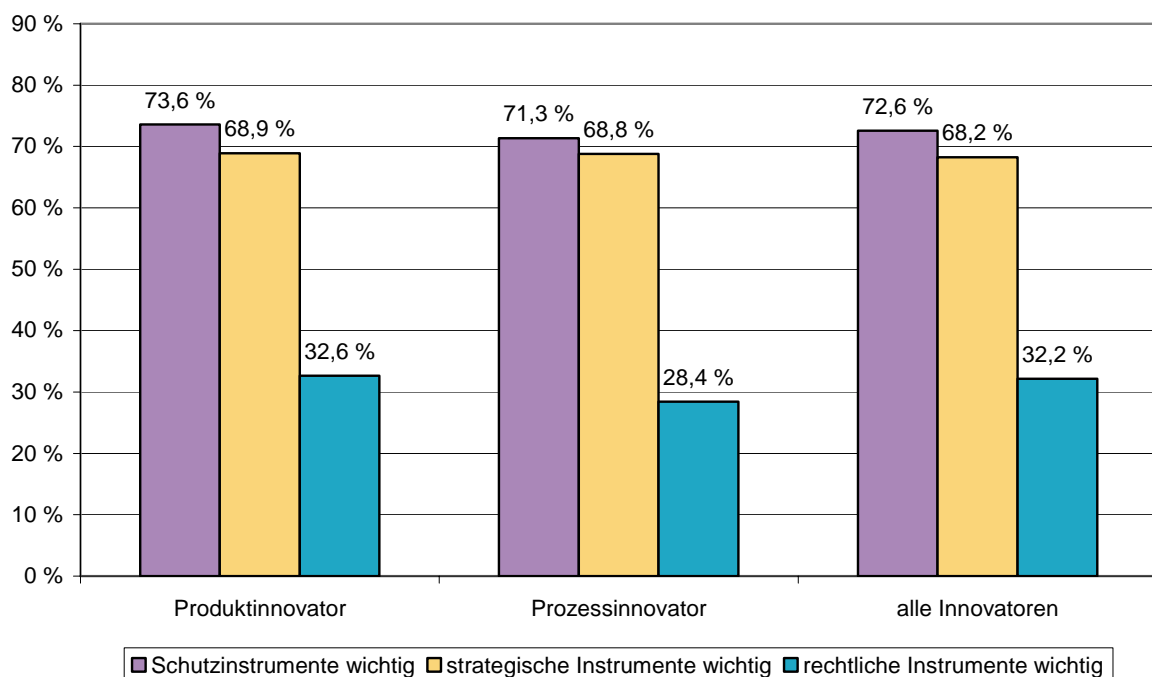
nehmen mit gelegentlicher FuE-Tätigkeit einen höheren Wert auf Schutzinstrumente als Unternehmen ohne eigene FuE wie auch als Unternehmen mit kontinuierlichen FuE-Anstrengungen. Ausschlaggebend für diesen Verlauf ist die hohe Wertschätzung der strategischen Schutzmechanismen durch die gelegentlich FuE-betreibenden Unternehmen. Knapp 81 % der Unternehmen in dieser Gruppe messen den strategischen Schutzinstrumenten eine wichtige Funktion bei. Zwar nehmen strategische Schutzmechanismen bei den Unternehmen mit kontinuierlicher FuE ebenfalls die oberste Priorität ein, mit einem Anteil von rund 71 % der Nennungen ist ihr Stellenwert jedoch um rund 12 % geringer als bei den gelegentlich FuE-betreibenden Unternehmen.

Bezüglich der formalen Schutzrechte lässt sich dagegen eine mit steigenden FuE-Anstrengungen zunehmende Wertschätzung erkennen. So liegt der Anteil der Unternehmen, die formale Schutzrechte als wichtig erachten, bei den kontinuierlich FuE-treibenden Unternehmen mit 45 % um knapp die Hälfte höher als dies für die gelegentlich FuE-treibenden Unternehmen gilt. Unternehmen mit hohen FuE-Anstrengungen verlassen sich also weniger auf strategische Schutzinstrumente. Dafür spielen in dieser Gruppe formale Schutzrechte eine größere Rolle. Eine mögliche Erklärung hierfür dürfte sein, dass Unternehmen mit hohen Forschungsausgaben eher bereit sind, auch die hohen Kosten für formale Schutzrechte, wie Patente und Marken zu tragen.

2.2 Einfluss der Art der Innovationstätigkeit auf die Wertschätzung von Schutzinstrumenten

Da davon ausgegangen werden kann, dass die Wertschätzung von Schutzinstrumenten auch vom konkreten Innovationsverhalten eines Unternehmens abhängt, wird im Folgenden untersucht, ob für verschiedene Arten von Innovatoren auch unterschiedliche Präferenzen für Schutzinstrumente ermittelt werden können. Dazu werden nur noch Unternehmen betrachtet, die im Zeitraum zwischen 2004 und 2006 Innovationen im Unternehmen eingeführt haben. Wie Grafik 5 zeigt, unterscheidet sich die Wertschätzung der Schutzmechanismen innerhalb der Gruppe der Innovatoren qualitativ nur wenig von den Werten für alle kleinen und mittleren Unternehmen (siehe etwa Grafik 4). Es zeichnet sich jedoch ein etwas höheres Niveau in der Wertschätzung aller Schutzmechanismen unter den Innovatoren ab. Die insgesamt geringen Abweichungen zwischen der Gruppe der Innovatoren und allen kleinen und mittleren Unternehmen dürften darauf zurückzuführen sein, dass viele Unternehmen, die im betrachteten Zeitraum nicht innovativ waren, dennoch eine Einschätzung bezüglich ihres Schutzverhaltens von Innovationen abgeben konnten, etwa weil sie in früheren Phasen Innovationen auf den Markt gebracht haben.

Bezüglich der Klassifizierung in Produkt- und Prozessinnovatoren offenbart die Untersuchung, dass sich die Wertschätzung von Schutzmechanismen nur im Hinblick auf die formalen Schutzrechte, nicht jedoch bezüglich der strategischen Schutzmechanismen unterscheidet (siehe Grafik 5): Der Anteil der Unternehmen, die ihre Produktinnovationen durch formale Schutzrechte schützen, liegt mit einem Anteil von knapp 33 % um 14 % höher als bei Unternehmen mit Prozessinnovationen. Diese Differenz lässt sich auf die hohe Bedeutung von Patenten unter den Produktinnovatoren zurückführen, welche um 50 % höher als bei den Prozessinnovatoren ausfällt. Als Erklärung für die relativ höhere Bedeutung von rechtlichen Schutzinstrumenten bei Produktinnovationen dürfte sein, dass die Geheimhaltung bei Prozessinnovationen in der Regel über einen längeren Zeitraum möglich ist, als bei Produktinnovationen, da deren Anwendung auf das Unternehmen selbst beschränkt ist. Strategische Schutzmechanismen sind also wirkungsvoll, so dass zusätzliche rechtliche Instrumente nicht eingesetzt werden müssen.



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten; auf die jeweilige Grundgesamtheit hochgerechnete Werte.

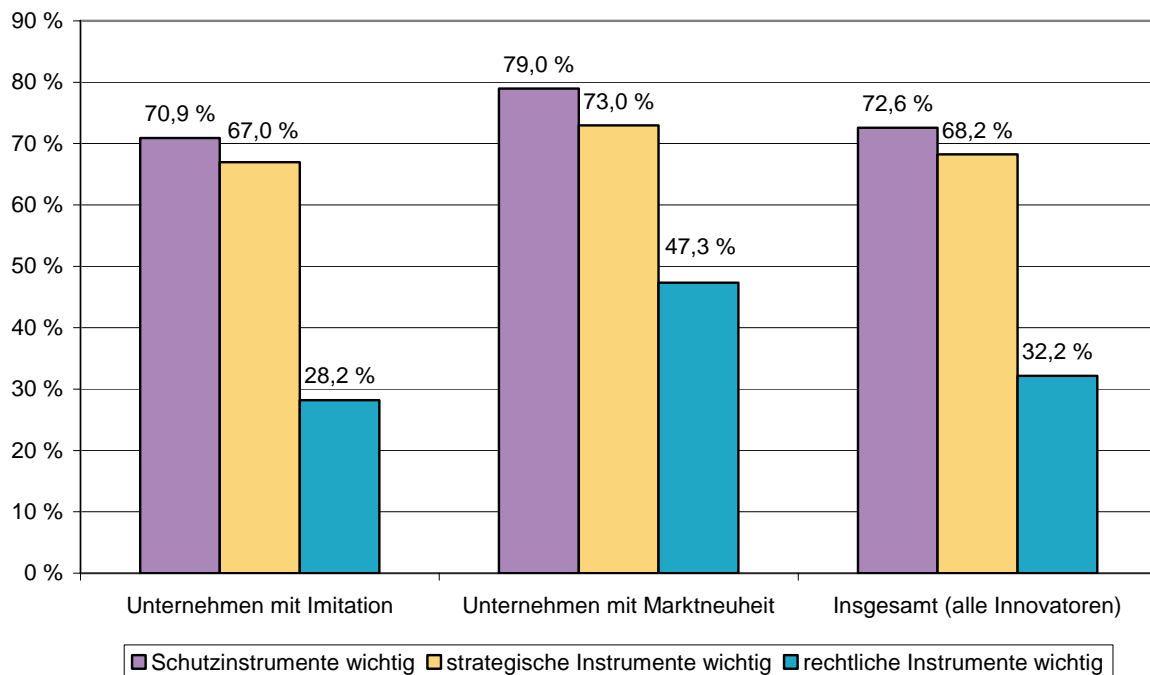
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

Grafik 5: Bedeutung von Schutzinstrumenten nach Innovatortyp 2007

Innovationen werden üblicherweise als Neuerungen aus Sicht des innovierenden Unternehmens definiert.⁷ Da unter diese weit gefasste Definition sowohl Imitationen von bereits am Markt bestehenden Produkten oder Herstellungsverfahren als auch die Entwicklung und Ein-

⁷ Diese vereinheitlichte Innovationsdefinition geht auf die OECD und Eurostat zurück, welche 1992 erstmalig im Oslo Manual niedergeschrieben wurde. Vgl. OECD und Eurostat (2005).

führung von Marktneuheiten zu fassen sind, wird darüber hinaus überprüft, ob Innovationen entsprechend ihres Neuigkeitsgrads unterschiedlich geschützt werden. Von den innovierenden Unternehmen haben im Zeitraum 2004 bis 2006 20 % Marktneuheiten in ihrem Unternehmen eingeführt, während rund 80 % der innovativen Unternehmen lediglich Neuerungen aus Unternehmenssicht hervorbrachten.



Anmerkung: Anteil der Unternehmen, die strategische bzw. rechtliche Schutzinstrumente als wichtig für den Schutz ihrer Innovationen erachten; auf die jeweilige Grundgesamtheit hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, eigene Berechnungen.

Grafik 6: Bedeutung von Schutzinstrumenten nach Neuigkeitsgrad der Innovation 2007

Grafik 6 offenbart einen starken Unterschied zwischen dem Schutz von Imitationen und Marktneuheiten. So liegt bei jenen Unternehmen, die Marktneuheiten hervorgebracht haben, der Anteil, die den Einsatz von Schutzinstrumenten für wichtig erachten, mit einem Wert von rund 79 % um circa 11 % höher als bei den imitierenden Unternehmen. Dieser Sachverhalt wird insbesondere durch die höhere Wertschätzung der rechtlichen Schutzinstrumente durch Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, getrieben: Unter den Imitatoren beurteilen nur 28 % formale Schutzrechte als wichtig. Im Gegensatz dazu liegt dieser Anteil bei den Unternehmen, die Marktneuheiten entwickelten, mit einem Wert von 47 % um rund zwei Drittel höher. Die stärker verbreitete Wertschätzung von formalen Schutzrechten bei jenen Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, ist dabei jedoch nicht in erster Linie auf die Bedeutung von Patenten als Schutzinstrument zurückzuführen, wie vielleicht vermutet wer-

den könnte.⁸ Zwar steigt der Anteil der Unternehmen, die Patente als wichtig bezeichnen, bei den Marktpionieren gegenüber den Unternehmen mit Imitationen um 58 %. Dieser Anstieg fällt zwischen beiden Gruppen jedoch deutlich weniger stark aus, als der Anteil jener Unternehmen, die Marken und andere formale Schutzrechte als bedeutend für den Schutz ihrer Innovationen halten (+76 %).

Marktpioniere legen auch auf die strategischen Schutzmechanismen mehr Wert als Marktfolger. Der Unterschied zwischen beiden Typen von Innovatoren fällt mit rund 9 % jedoch weniger stark aus als bezüglich der rechtlichen Schutzinstrumente. Die deutlich höhere Wertschätzung rechtlicher Schutzinstrumente durch Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, dürfte sich darauf zurückführen lassen, dass Marktneuheiten für das innovierende Unternehmen höhere Erträge versprechen, wodurch die Unternehmen auch bereit sind, zusätzliche Kosten für den Schutz ihrer Erfindungen zu tragen.

3. Fazit.

Innovationen spielen in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft für das erfolgreiche Fortbestehen eines Unternehmens eine bedeutende und wachsende Rolle. Höhere Erträge und eine solide Stellung am Markt sollten idealtypisch die positiven Konsequenzen einer erfolgreichen Innovationstätigkeit sein. Grundlegende Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Erträge der Innovationsanstrengungen auch dem innovierenden Unternehmen zu Gute kommen und nicht durch Nachahmungen durch potenzielle Konkurrenten geschmälert werden. In der vorliegenden Studie wurde daher untersucht, welche Typen von Unternehmen – kategorisiert nach Größe, Branche und Forschungs-, und Innovationsaktivitäten – welche Art von Mechanismen für den Schutz ihrer Innovationen für wichtig erachten.

Rechtliche Instrumente und strategische Mechanismen spielen auch bei kleinen und mittleren Unternehmen eine wichtige Rolle für den Schutz von Innovationen. So sind die existierenden Schutzinstrumente und -mechanismen aus Sicht von etwa zwei Dritteln der kleinen und mittleren Unternehmen ein wichtiges Hilfsmittel, die eigenen Innovationen vor Nachahmung durch andere Marktteilnehmer zu schützen. Dabei zeigt sich insbesondere, dass größere Unternehmen Schutzmechanismen in einem höherem Maße schätzen. Auch messen Unternehmen aus dem Handel und dem Verarbeitenden Gewerbe den Schutzmechanismen die höchste Bedeutung bei.

⁸ Hierbei ist zu beachten, dass für die Anmeldung einer Erfindung zum Patent zwar eine Voraussetzung ist, dass die Erfindung „neu“ ist. Jedoch bezieht sich diese Forderung auf den Stand der Technik und nicht auf das ökonomische Gut. Daher ist es möglich, dass beispielsweise Komponenten von Nachahmerprodukten patentierbar sind, wenn dabei neuartige technische Lösungen zum Einsatz kommen.

Bezüglich der Unterscheidung in rechtliche und strategische Schutzmechanismen geben knapp 30 % aller kleinen und mittleren Unternehmen an, formale Schutzrechte – wie Patente, Gebrauchsmuster, Schutzmarken oder Urheberrechte – als wichtig einzustufen, während sogar 60 % der kleinen und mittleren Unternehmen strategische Schutzmechanismen – wie Geheimhaltung, Zeitvorsprung, langfristige Bindung des Personals oder Komplexität des Produktes – für bedeutsam halten. Mit über 44 % der Nennungen wird dem Zeitvorsprung vor Konkurrenten am häufigsten für den Schutz von Innovationen als wichtig erachtet. Bereits mit deutlichem Abstand dazu nehmen die langfristige Bindung des Personals und die Geheimhaltung mit jeweils rund einem Viertel den zweiten und dritten Rang ein. Patente als wichtigstes formales Schutzrecht halten 19 % der kleinen und mittleren Unternehmen für bedeutsam.

Bezogen auf die FuE-Tätigkeit eines Unternehmens ist hervorzuheben, dass bei den Unternehmen mit gelegentlicher FuE-Tätigkeit ein fast 13 % höherer Anteil Schutzinstrumente für bedeutsam hält als dies für Unternehmen mit kontinuierlicher FuE-Tätigkeit gilt. Dieses Ergebnis überrascht insofern, als man erwarten könnte, dass diejenigen Unternehmen, die einen hohen Schutz ihrer Innovationsanstrengungen antizipieren, auch am intensivsten FuE betreiben. Wie die Untersuchung zeigt, werden strategische Instrumente jedoch von Unternehmen mit hohen FuE-Anstrengungen als weniger geeignet angesehen. Analog dazu kann ermittelt werden, dass der Anteil der Unternehmen, die rechtliche Schutzinstrumente als wichtig erachtet bei den kontinuierlich FuE-treibenden Unternehmen knapp die Hälfte höher liegt als bei den gelegentlich FuE-betreibenden.

Bezüglich der Unterscheidung in Produkt- und Prozessinnovationen offenbart die Untersuchung, dass sich das Schutzverhalten nur im Hinblick auf die Wertschätzung der formalen Schutzrechte differiert, nicht jedoch bezüglich der strategischen Schutzmechanismen. So liegt der Anteil der Unternehmen, die ihre Produktinnovationen durch Schutzrechte schützen, mit einem Anteil von 33 % um 14 % höher als bei Unternehmen mit Prozessinnovationen. Diese Differenz lässt sich auf die hohe Bedeutung von Patenten unter den Produktinnovatoren zurückführen, welche um 50 % höher als bei den Prozessinnovatoren ausfällt.

Ein bedeutender Unterschied konnte dahingehend festgestellt werden, ob es sich bei der hervorgebrachten Innovation um eine Imitation eines bereits am Markt bestehenden Produktes oder einer Marktneuheit handelt. So spielen Schutzinstrumente bei Marktneuheiten eine signifikant größere Rolle als bei Marktimitationen. Insbesondere den formalen Schutzrechten messen die Unternehmen mit Marktneuheiten im Vergleich zu den imitierenden Unternehmen eine hohe Bedeutung zu. So liegt der Anteil der Unternehmen, die rechtliche Schutzme-

chanismen für wichtig erachten, unter den Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, um rund zwei Drittel höher als unter den imitierenden Unternehmen.

Somit deuten die Ergebnisse dieser Untersuchung darauf hin, dass strategische und rechtliche Schutzinstrumente in unterschiedlichen Segmenten Vorteile für die betreffenden Unternehmen bieten und daher entsprechend wertgeschätzt werden. Verglichen mit der Wertschätzung von formalen Schutzrechten spielen strategische Schutzinstrumente eher bei kleinen und mittleren Unternehmen mit moderaten Innovationsanstrengungen eine wichtige Rolle. In formale – häufig mit hohen direkten Kosten verbundene – Schutzstrategien sind Unternehmen dagegen insbesondere dann bereit zu investieren, wenn sie hohe Innovationsanstrengungen aufwenden und hohe Erträge – wie etwa durch die Entwicklung von Marktneuheiten – aus ihren Innovationen erwarten.

Autoren: Julia Klose

Dr. Volker Zimmermann (069/7431-3725)

Literatur.

Bittelmeyer, C., Ehrhart, N. und V. Zimmermann (2007), Einflussfaktoren auf das Patentierungsverhalten von kleinen und mittleren High-Tech Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe. Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 39, S. 42 – 79.

Blind, K., und B. Ebersberger (2007): IP Protection Strategies of German Innovators. Arbeitspapier vorgetragen bei der Jahrestagung des Verein für Socialpolitik 2007 in München.

Gottschalk, S., Janz, N., Peters, B., Rammer, C. und T. Schmidt (2002), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft: Hintergrund zur Innovationserhebung 2001. ZEW Dokumentation Nr. 02 – 03.

Hussinger, K. (2006), Is silence golden? Patent versus Secrecy at the firm level. *Economics of Innovation and New Technology* 15(8), S. 735-752.

OECD und Eurostat (Hrsg.) (2005), Oslo Manual, The Measurement of Scientific and Technological Activities, Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, 3rd Edition.