

Patentrechtsschutz: Interessantes Nischenprodukt nun auch in Österreich erhältlich



Interview mit **Jürgen Friedrich**,
Geschäftsführer der Gesellschaft für
Marken- und Patentrechtsschutzversicherung

AssCompact: Herr Friedrich, mit der Patentrechtsschutzversicherung ermöglichen Sie als zurzeit einziger Anbieter einen umfangreichen Versicherungsschutz für diesen Bereich. Für wen ist das interessant?

Jürgen Friedrich: Unser Tarif ist in erster Linie für KMU bis 200 Mitarbeiter, aber auch für Privatpersonen interessant. Unser Rechtsschutz gibt diesen Schutzrechtinhabern die Gelegenheit ihre Ansprüche gerichtlich geltend zu machen oder sich gegen große Unternehmen zu wehren. Bisher haben sich vor allem KMU und Privatpersonen nicht richtig gegen Angriffe der großen Konzerne oder Wettbewerber schützen können oder aufgrund immenser Kosten gar nicht erst in Erwägung gezogen, ihre Patente oder Markenrechte gegen Verletzungen oder Urheberrechtsangriffe zu verteidigen. Unser Angebot schließt genau diese Lücke.

AC: Warum sind Sie der einzige Anbieter?

JF: Die Materie ist aus versicherungstechnischer Sicht nicht ganz einfach. Den großen Rechtsschutzanbietern mit vielen Privatkunden ist das zu speziell, da die Risiken schwer abschätzbar sind. Wir haben selbst mehrere Jahre an der Entwicklung gearbeitet. Anderen Anbietern ist vermutlich die Nische zu klein oder das Risiko zu groß. Und letztendlich muss die Sache auch aus Sicht eines Mittelständlers bezahlbar bleiben.

AC: Wer steht als Versicherer hinter der GMP?

JF: Das neue Versicherungskonzept hat die GMP gemeinsam mit der NRV, Mannheim entwickelt. Die NRV Rechtsschutz AG ist seit mehr als 50 Jahren am deutschen Rechtsschutzmarkt erfolgreich tätig und wird von starken Partnern wie der VHV, Stuttgarter, Mannheimer und Nürnberger Versicherung getragen.

AC: Warum bietet die GMP das Konzept jetzt auch in Österreich an?

JF: Zunächst einmal halte ich es für eine historische Chance, Erfindern und KMU jetzt auch in Österreich zu

ihrem Recht zu verhelfen. Nachdem sich unsere Produkte in Deutschland etabliert haben, und die Anfragen aus Österreich immer mehr wurden, wollten wir endlich auch für diese Interessenten eine Lösung finden.

AC: Was heißt das genau?

JF: Alle Schutzrechtinhaber (Firmen oder Privatpersonen) mit Sitz in Österreich haben nun die Möglichkeit ihre Rechte gegen gerichtliche Auseinandersetzungen abzusichern, sofern diese auch beim DPMA (Deutsches Patent- und Markenamt) eingetragen sind. Das ist in der Regel der Fall, da erfahrungsgemäß viele österreichische Patente im gesamten deutschsprachigen Raum angemeldet werden. Auch Europäische Patente sind abgesichert, wenn der übliche Ländereintrag auch beim DPMA vollzogen wird.

AC: Konnten Sie für Ihre Kunden bereits Schadenfälle erfolgreich abschließen?

JF: Natürlich. Wir wollen vor allem „die Kleinen vor den Großen“ schützen, weil viele Großkonzerne systematisch Ideen bei kleineren Firmen und Erfindern wildern. Dabei werden zu Beginn die Streitwerte gezielt in die Höhe getrieben, um den vermeintlich „Kleinere“ Angst vor den bevorstehenden Gerichts- und Anwaltskosten zu machen. Diese Form der Abschreckung funktioniert jedoch nicht, wenn unser Kunde 250.000 Euro zur Verfügung hat. Dann laufen die Verhandlungen schon im Vorfeld ganz anders, was nicht selten dazu führt, dass unsere Kunden sogar lukrative Lizenzvereinbarungen erzielen und damit wirtschaftlichen Nutzen aus der ganzen Geschichte ziehen.

AC: Die Thematik scheint sehr komplex. Wie funktioniert die Umsetzung mit Vermittlern und deren Kunden?

JF: Trotz der speziellen Thematik ist die Umsetzung verhältnismäßig einfach. Das zeigt die bisherige Abwicklung mit unseren Partnern. Ziel war es, Beratern und Kunden Verhaltenssicherheit trotz des „exotischen“ Produkts zu geben. Das ist gelungen. Nicht zuletzt wegen der Haftungssicherheit nutzen immer mehr Vermittler dieses Konzept für die Statusgespräche mit ihren Kunden.

AC: Die Patent-Rechtsschutzversicherung ist das einzige Produkt der GMP. Warum?

JF: In den letzten fünf Jahren hat sich gezeigt, dass für die professionelle Bearbeitung dieses Segmentes eine Spezifizierung notwendig ist. Diese Expertise wollen wir auch künftig nicht aufs Spiel setzen.

AC: Wir danken Ihnen für das Interview! ■