

Überblick für Erfinder

Mit eigener Erfindung Geld verdienen

Ein Beitrag von Dirk Brunner



Eine gute Erfindung zu haben ist schön, aber noch besser ist es damit Geld zu verdienen. Hier möchte ich Ihnen einen Überblick über die Möglichkeiten geben.

Gehen wir von einer tollen Erfindung aus: „unsichtbare Kopfhörer“. Der Erfinder hat die Idee über Knochenleitung den Schall zum Ohr zu leiten.

Bei so einer Erfindung ist es wichtig zu ermitteln ob Patentschutz oder weitere Schutzrechte möglich sind. Auch gilt es zu klären welche finanziellen Mittel vorhanden sind.

Businessplan für die Erfindung

Ein (kleiner) Businessplan ist der nächste Schritt. Grundlegende Fragestellungen werden dort mit dem Erfinder geklärt.

In jedem Businessplan muss mindestens folgendes enthalten sein:

- Kundennutzen
- Marktanalyse
- Wettbewerbsanalyse

- Zielmarkt
- Unternehmerteam
- Marketing und Vertrieb
- Finanzierung
- Realisierungsplan
- Chancen und Risiken

Die Wünsche des Erfinders sind ebenfalls zu berücksichtigen und müssen bedacht werden. Im Businessplan wird die Wirtschaftlichkeit der Idee hinterfragt. Es gibt viele ausgezeichnete Erfindungen mit denen sich jedoch kein Geld verdienen lässt. Manchmal sind Erfinder von einem Businessplan nicht angetan, aber dieses Vorgehen gibt der Erfindung eine Basis für die weitere Entwicklung der Idee. Ich stelle Ihnen nun einige Optionen vor.

Option: Erfindung verkaufen

Möchte der Erfinder kein eigenes Unternehmen aufbauen, ist es möglich die Erfindung zu verkaufen. Schutzrechte wie ein gutes Patent sind von Vorteil, müssen aber nicht sein. Die Erfindung ist umso mehr wert, wenn

- Der richtige Käufer gefunden wird.
- Hoher Kundennutzen gegeben ist.
- Großes Marktvolumen besteht.
- Die technischen Probleme geklärt sind.
- Ein Prototyp existiert.
- Die Erfindung professionell präsentiert wird.



Je mehr Punkte zutreffen, umso mehr Geld kann der Erfinder vom Käufer erwarten. Die Vertragsausarbeitung über den Verkauf der Erfindung erledigen Anwälte. Hier wird meistens eine Übergabezeit vereinbart in welcher der Erfinder dem Unternehmen bei der Umsetzung hilft.

Der Verkauf einer Erfindung geschieht in einem überschaubaren Zeitrahmen und der Erfinder kann sich weiteren Erfindungen widmen.

Option: Eigenes Unternehmen aufbauen



Will der Erfinder ein eigenes Unternehmen aufbauen muss er sich folgende Fragen stellen (lassen):

- Besitzt er die fachliche Eignung Mitarbeiter zu führen?
- Möchte er lieber weiter erfinden oder ein Unternehmen aufbauen?

- Ist er sich im klaren, was mit dem Aufbau eines Unternehmens verbunden ist (Personalsuche, Bürokratie, benötigtes Kapital etc.)?
- Welche Rolle möchte er einnehmen?

Die starke Identifikation des Erfinders mit dem Unternehmen ist meistens ein Vorteil.

Option: Kooperation mit anderen Unternehmen

Scheut der Erfinder das Risiko einer Unternehmensgründung und möchte er die Idee durch den Verkauf der Erfindung nicht vollständig aus den Händen geben, so kann er eine Kooperation mit einem Unternehmen anstreben.

Ein Schutzrecht ist hier von besonderem Vorteil. Der Erfinder kann in diesem Fall mit dem kooperierenden Industrieunternehmen vereinbaren, dass er die Erfindung weiter technisch betreut. Das Unternehmen hat einen Experten im Haus und der Erfinder ein Unternehmen zu Hand.

Wenn dieses Gespann gut zusammenarbeitet entsteht für beide Seiten eine Win-Win Partnerschaft.

Ohne Strategie scheitern viele

Strategie

Wenn Sie sich von Anfang an keine klaren Gedanken über Ihre Erfindung machen, sondern einfach ins blaue hinein arbeiten kann folgendes passieren:

- Sie stellen zu spät fest, dass die Erfindung wirtschaftlich nichts wert ist und haben viel Geld und Zeit verloren.
- Nachdem Sie sich technisch ausgetobt haben, wird Ihnen klar, dass der Markt Sie durch neue Entwicklungen überholt hat. Sie waren alleine zu langsam.
- Sie haben die Erfindung bis zu einem (teuren) Prototypen entwickelt und wissen nicht weiter.
- Ihre Erfindung haben Sie fertig entwickelt und stellen fest, dass Sie diese am Kunden vorbei entwickelt haben.
- Sie stellen zu spät fest, dass Sie wichtige Punkte nicht bedacht haben wie z.B. Service, Vertrieb, Wachstum.

Je später geändert werden muss, umso teurer wird es.

Lizenzverkauf

Bei unserem Erfinder stellt sich heraus, dass Lizenzverkauf die beste Option ist. Damit dies gut funktioniert sind folgende Aufgaben abzuarbeiten.

1. Prototyp bauen
2. Patent anmelden



3. In Frage kommende Unternehmen ermitteln
4. Präsentation ausarbeiten

Finanzielle Mittel

Euro

Unser Erfinder hat für den Prototyp keine finanziellen Mittel. Das Patent kann er selbst bezahlen. Für diesem Fall gibt es (EU-) Förderprogramme, Businessangel sowie die Möglichkeit einer Kooperation mit einem Industrieunternehmen. Geld aus dem Freundes und Bekanntenkreis ist ebenfalls eine Option. Bei einer Kooperation mit einem Unternehmen kann dieses später die Erfindung, je nach Vertrag, entsprechend verwenden.

Unser Erfinder entscheidet sich für die reiche Tante und wir drücken ihm die imaginären Daumen.

Typische Fragestellungen und Entscheidungen

1. Kann die Erfindung gewinnbringend verwertet werden? Dies geht aus einem (kleinen) Businessplan hervor. Falls nein, wird die Erfindung verworfen.
2. Wenn Schutzrechte (z.B. Patent, Gebrauchsmuster) möglich sind, dies in Erwägung ziehen.
3. Sind genügend eigene Geldmittel vorhanden? Meistens ist dies nicht der Fall. Optionen sind: (EU-) Förderprogramme, Businessangel, Kooperationen, Rei-

che Bekannte

4. Wie soll die Erfindung in den Markt gebracht und damit Geld verdient werden? Optionen sind: Eigenes Unternehmen aufbauen, Lizenzvergabe, Kooperationen.

Dies war ein exemplarisches Beispiel und ein Überblick der Möglichkeiten. Lassen Sie sich aber bitte von einem Experten beraten.

Jede Erfindung und jeder Erfinder sind einzigartig.



Dirk Brunner von
www.technik-consulting.eu
berät Erfinder bei der
Umsetzung.