






















Checkliste für Patentinhaber

Abschließend für diese Sektion ist im Folgenden ein Ratgeber in Form einer Checkliste aufgeführt, in der wichtige aus den oben erläuterten Phasen des Ablaufprozesses resultierende Eigenschaften von Online-Marktplätzen angeführt werden:

Planung 	
	Online-Marktplätze stellen lediglich den Kontakt zwischen zwei Parteien her.
	Lässt sich die Technologie mit nur geringer aktiver Unterstützung bei der Identifikation von Abnehmern durch einen Dienstleister verwerthen?
	Haben Sie bedacht, dass auf kostenpflichtigen Online-Marktplätzen i.d.R. pauschale Registrierungsgebühren im 4-stelligen Bereich für ein Technologieangebot anfallen?
	Ist das vermutete Ertragspotential des Patentes höher als evtl. Mindestgebühren?
	Kostenpflichtige Online-Marktplätze bieten i.d.R. aktive Unterstützung bei der Erstellung eines Technologieprofils für die Datenbank.
	Haben Sie den Aufwand an internen Ressourcen für die Erstellung eines Technologieangebotes berücksichtigt?
	Ist Ihnen bewusst, dass es nicht kalkulierbar ist, wann ein potentieller Abnehmer Kontakt zum Technologieinhaber aufnimmt?
	Online-Marktplätze führen i.d.R. keine interne Selektion der Patente durch.
	Haben Sie bedacht, dass keine „Ladenhüter“ - Technologien angeboten werden sollten?

Verhandlung 	
	Die Verhandlung über eine Transaktion mit einem potentielle Abnehmer findet i.d.R. Offline statt und ist bilateraler Natur.
	Haben Sie den Aufwand an internen Ressourcen für die Verhandlung eingeplant?
	Die Verhandlung einer Transaktion erfordert Geschick und Knowhow.
	Ggf. eine objektive Bewertung des Patentes durch Dritte in Betracht ziehen, um eine gute Ausgangsposition bei den Verhandlungen zu haben.
	Ggf. juristische Unterstützung durch spezialisierte Dienstleister in Betracht ziehen, um keine nachteiligen Vereinbarungen zu treffen.

Realisierung 	
	Bei Online-Marktplätzen kann der Technologieinhaber selbst entscheiden mit welchem Abnehmer und wie er eine Verwertung realisieren möchte.
	Haben Sie den Aufwand an internen Ressourcen für die Realisierung einer Transaktion berücksichtigt?
	Haben Sie bedacht, dass bei kostenpflichtigen Online-Marktplätzen nach erfolgreicher Transaktion i.d.R. eine Provision (~10-15%) zu entrichten ist?
	Es können einzelne nationale Schutzrechte zum Verkauf angeboten werden.

Quelle: Eigene Darstellung.