

Vorbeugung gegen Verletzung von geistigem Eigentum, Know-How-, Urheber- und Markenrechten - am Beispiel China

RAUBKOPIE - RISIKEN BLEIBEN AKTUELL

Bereits zum 42. Mal wurde im Januar 2018 der „Plagiarius“ vergeben - ein schwarzer Gartenzwerg mit goldener Pinocchio-Nase. Dieser Negativ-Preis prangert besonders dreiste Produktfälschungen an und Hersteller, die sich damit die sprichwörtliche Goldene Nase verdienen wollen. Gewerbetreibende und Verbraucher werden so aktiv über unseriöse Geschäftspraktiken aufgeklärt. Zukunftsweisendes Design, aber auch sicherheitsrelevante Komponenten finden sich in der [Liste der Geschädigten](#).

Wo der Schutz von Geistigem Eigentum nicht gelingt, bleibt ein Kundennutzen zwar evtl. erhalten. Jedoch muss der Erfinder seine Rendite mit Rechtsverletzern oder Markenpiraten teilen. Und die Kosten für Produktentwicklung, den Aufbau der Marke usw. muss der Eigentümer komplett selbst tragen. Allein dem Markeninhaber zur Last fallen die Reputations-Schäden durch die oft geringere Qualität. Und ist der Markenwert hoch, steigt auch der Schaden durch Schutzrechte-Verletzungen.

Marken, Entwürfe und Designs, mit denen Geld zu verdienen ist, werden gefälscht. Doch je nach Produktkategorie sind auch die Strukturen der Piraterie unterschiedlich. Nur mit dem Finger auf China zu zeigen, greift bei Fälschungen demnach zu kurz.

Bekleidungs-Marken rund um den Globus kennen das Problem, dass gewisse Auftragsfertiger die Maschinen nach Schichtschluss einfach ein paar Stunden für den eigenen Profit weiter laufen lassen und dabei vielleicht noch unautorisierte, billigere Materialien verwenden.

In der Pharmazie sind die Kosten für F&E und Zulassung hoch sowie die Folgen für die Patienten besonders drastisch. 2007 stammten [gefälschte Medikamente innerhalb der EU](#) zu 40% aus der Schweiz, 35% aus Indien und 15% aus den VAE. Längst nicht alle Fälschungen sind von Anfang bis Ende „selbstgemacht“: Abgelaufene Originalmedikamente können wirkungslos oder sogar schädlich sein, während sich mit aktuellem Etikett noch satte Profite erzielen lassen. Besonders empfänglich für „[sehr preisgünstige](#)“ Medikamente sind leider die ärmsten Gegenden der Welt.

Die Elektronik-Industrie kämpft damit, dass [ausgediente Leiterplatten auf Müllhalden](#) eingesammelt und davon [brachial abgerissene Chips zurück in den Handel gebracht](#) werden. Entsprechend hoch sind z.B. in der Pharma- und der Elektronik-Industrie auch die Anstrengungen, Produkte fälschungssicher zu machen, sie eindeutig identifizieren zu machen und nachzuverfolgen.

Primär im „Sektor Mensch“ liegen Chancen zur Risikobegrenzung: Regelmäßig müssen die Mitarbeiter über geistiges Eigentum geschult werden. Die Wissensdistribution muss innerhalb der Teams funktionieren. Separierte, vertrauliche Arbeitsbereiche und selektiver Zugang (auch digital!) verstehen sich von selbst, überall wo es um Wissensverlust-Risiken geht. Auch Mitarbeiterverträge können restriktiv mit Geheimhaltungs- und Wettbewerbsklauseln abgefasst werden.

Es muss aber nicht immer das klassische Kopieren sein: Der Abfluss von Know-How kann schon vor der Produktentstehung einsetzen: Produktentwickler wissen um mögliche ergänzende Funktionen, die Vertriebler kennen die Anforderungen der Märkte und die Produkte der Konkurrenz, der Technologie das Potential alternativer Herstellungsmethoden, und der Einkäufer die Rohstoffkostenentwicklung sowie unterschiedliche Produktionskosten.

Am Unternehmen selbst liegt es, Wissen mit Wertschätzung zu behandeln und Mitarbeiterloyalität zu erzeugen, bevor ein Abfluss einsetzt. Loyalität erzeugt, wer seinen Mitarbeitern vertraut und ihre Potentiale weckt. Denn wenn Mitarbeiter an Informationen für ihre Tätigkeit nicht herankommen, führen überzogene Zugangs-Beschränkungen eher zu Frustration und Stagnation, anstatt zu Sicherheit in der Innovationsfähigkeit der Firma.

Die Vogel - Strauss - Taktik überwiegt (...noch!)

Gegen Produktpiraterie gehen Unternehmen oft erst vor, wenn Sie selbst zum deren Opfer geworden sind. Doch vorausschauendes, koordiniertes, Handeln ist erforderlich: Maßnahmen müssen entlang des Unternehmens strukturiert sein und alle betroffenen Teilbereiche des Unternehmens einbinden. Der am höchsten betroffene Unternehmenszweig stellt den verantwortlichen und bevollmächtigten Koordinator.

Betrachtet man die durch Patentrechtsverletzungen, Produktpiraterie und sonstige Verstöße gegen Geistiges Eigentum verursachten Schadensbeträge, so sind Gegenmaßnahmen dringend geboten. In einer Umfrage 2015 unter 193 deutschen Anlagenbauern [ermittelte das Portal Statista](#) Piraterie-Schäden von über 7 Milliarden Euro, bei Umsätzen von 218 Milliarden. Umsatzrendite-Verluste von drei bis vier Prozent wollen erst einmal wieder hereingeholt sein! Und das Risiko steigt, sollten die Zeiten einmal schlechter werden: Stagniert oder sinkt der Umsatz, dann schmerzen Markenpiraterie-Verluste noch stärker, denn meist sinkt der Verkauf der Fälschungen nicht im gleichen Maße. Die Anteile der Markenpiraten steigen evtl. sogar, je nachdem wie sehr die Kunden eine rückläufige Wirtschaft selbst spüren und zum „kostengünstigeren Angebot“ greifen!

“ WER GROSSE MEISTER KOPIERT, DER ERWEIST IHNEN EHRE

- KONFUZIUS, CHINESISCHER PHILOSOPH, 550 v.CHR. - 479 v.CHR.

Trotzdem gibt es sie - Kopien aus Asien in haarsträubender Qualität für einen Bruchteil des Original-Preises. Die Gründe vielschichtig. Ein Konfuzius-Zitat gewährt einen kurzen Eindruck einer komplett anderen, über 5000 Jahre verwurzelten Kultur. Und es drückt drei relevante Fakten aus: die Bewunderung für das Original, den Wunsch, selbst großartige Produkte herzustellen und das Lernen von den Besten, verbunden mit „einer gewissen Zurückhaltung“ beim Beschreiten eigener, neuer Wege. Die westliche Industrie hat diesen Risikofaktor in vergangenen Jahren sogar verstärkt, z.B. durch Einordnung von Ländern wie China als billige verlängerte Werkbank und als Markt für Technologien aus der zweiten und dritten Reihe.

Der präventive Schutz der eigenen Technologie hat Top-Priorität! Ausländische Firmen vergeben in China z.B. oft nur eng begrenzte Aufgabenpakete an lokale Partner, um nicht zu viel „flüchtiges“ Know-How an einer Stelle zu konzentrieren. Kopierschutz bietet neben dem Black-Box-Prinzip oder einer hohen technischen Komplexität u.a. auch der Schutz durch die Dreier-Verbindung von Hardware, mit Software und deren Lizenzierung. Zur Senkung des Produktpiraterie-Risikos essentiell ist die Beherrschung der Innovationszyklen.

Extrem wichtig ist, Ihre Logistikketten zu kennen und aktiv zu beeinflussen. Es geht um das Aufspüren von Chargen, welche nicht zweifelsfrei Ihrer eigenen Produktion zugeordnet werden können. Dazu müssen Sie jederzeit nachvollziehen können, welche Ihrer Produkte wann wo gelagert waren. Um den Verbleib verkaufter Ware zu kennen, können Sie Endkunden ein besonderes Extra dafür anbieten, das Produkt bei Ihnen zu „registrieren“. Hochsensible Produkte sollten nur an vertrauenswürdige Kunden verkauft werden und prinzipiell nicht in Produktpiraterie-Risiko-Märkte. Produkt und Verpackung und ihre Wege sollen einzeln und miteinander nachverfolgbar sein.

Juristisch gegen Schutzrechte-Verletzungen vorzugehen, ist bei weit über 3000 lokal zuständigen Gerichten in China immer noch schwierig, von denen noch längst nicht jedes die Relevanz des Schutzes von Geistigem Eigentum erkannt hat. Doch auch wenn die Kosten und Risiken der Rechtserlangung für ausländische Kläger hoch sind –juristische Tatenlosigkeit wäre grundfalsch und eine Ermunterung für weitere Täter. Es lohnt sich, einem klaren Eskalationsplan zu folgen, dabei aber auch [zusätzliche Mittel und Methoden einzubeziehen](#). Die Anmeldung gewerblicher Schutzrechte, von Urheberrechten, Geschmacks- und Gebrauchsmustern ist Grundlage aktiver Verfolgung von Rechteverletzungen über Gerichte und Behörden.

关系 **GUANXI - DER ZUSÄTZLICHE HEBEL**

Vielen pragmatisch denkenden Menschen aus westlichen Ländern ist die Wirkungsweise von Guanxi unverständlich. Eine bekannte Online-Enzyklopädie fasst es zusammen als „das Netzwerk persönlicher Beziehungen unter Chinesen“. Doch die chinesische Realität ist viel komplexer. Guanxi zu verstehen, kann sich für Ausländer trotzdem lohnen, denn buchstäblich jede soziale Interaktion findet in China Eingang in das Netzwerk der jeweiligen Personen. Und Chinesen definieren sich selbst und ihren beruflichen und persönlichen Erfolg sehr stark über ihre Anerkennung in ihrem jeweiligen Netzwerk. Und es kann ausländischen Firmen das Leben in China erheblich erleichtern, wenn sie dieses Instrument kennen und beherrschen.

In westlichen Ländern gilt der traditionelle Grundsatz: „Vertrag ist Vertrag“. Doch wo Abmachungen und geschlossene Verträge - wie in China - traditionell nur bis zur nächsten Nachverhandlung (evtl. nur bis zum nächsten Telefonat) feststehen, treten funktionierende soziale Beziehungen in den Mittelpunkt. China ist eine Konsensgesellschaft, in welcher die Konsensfindung ein permanent laufender Prozess ist. Der traditionelle Weg zum Ziel „Konsens“ führt über Beratung, Vermittlung und Schlichtung. Das klingt mühsam, hat aber auch Vorteile: man kann adaptiv auf Probleme reagieren und erheblich schneller und kostengünstiger zum Ziel kommen, als auf gerichtlichem Wege. Wer mehr über Guanxi erfahren will, [sollte sich nicht nur weiter belesen](#), sondern auch nach erfahrenen Guanxi - Anwendern in der eigenen Branche suchen oder [gezielt professionelle Hilfe in Anspruch nehmen](#). Mit kundiger Anleitung lassen sich auch erste eigene Guanxi-Ansätze erproben.

Guanxi lässt sich innerhalb und ausserhalb des eigenen Unternehmens einsetzen. Intern z.B. von der Mitarbeiter-Bindung, über Hebung der Identifikation mit dem Unternehmen, hin zur Schärfung des Bewusstseins für das materielle und immaterielle Eigentum der Firma. Extern gegenüber Kunden, lokalen Partnern, Agenten und sogar gegenüber staatlichen Stellen wie lokalen Verwaltungen oder dem Zoll. Ziel all dieser Anstrengung ist die Bewegung in den Köpfen in China - weg davon, dass Sie „nur irgendein Name vom anderen Ende der Welt“ sind, sondern persönlich fassbare, bekannte, verbundene Gesichter sind! Einem sozialen Niemand etwas wegzunehmen ist eine beinahe lässliche Sünde. Aber einem persönlichen Bekannten (eines Bekannten, eines...) Schaden zuzufügen, das kann das eigene Ansehen im persönlichen chinesischen Netzwerk dauerhaft schwer beschädigen! Und diese Botschaft muss in den Köpfen ankommen.

Grosse exotische Geheimnisse

...birgt Guanxi kaum. Doch einige elementare Grundlagen sollten bekannt und verinnerlicht sein:

- In China sollten ausländische Unternehmen die Sitten und Gebräuche kennen (und ehrliches Interesse zeigen, diese Kenntnis zu vertiefen). Lassen Sie sich auf China und seine Menschen ein! Halten Sie konstante persönliche Verbindungen aufrecht!
- Ihr Unternehmen muss eine abgestimmte Kommunikationslinie verfolgen, welche Informationen in China welche Wirkung erzielen sollen. D.h. Ihr Unternehmen muss „die gleiche Sprache sprechen“!
- Ihre internen Regeln hinsichtlich Guanxi und Compliance in müssen klar und praxistauglich sein
- Die handelnden Personen müssen Bereitschaft zeigen, für ihre chinesischen Partner menschlich fassbar zu werden. Und sie müssen dazu wiederkehrend persönlich anwesend sein. Lassen Sie Mitarbeiter unterschiedlicher Ebenen und Sachgebiete Kontakt knüpfen: Ihr Unternehmen besteht schließlich auch nicht nur aus einer Person – denn wo später im Ernstfall einer nicht weiter kommt, da gelingt es vielleicht dem anderen!

Eine hundertprozentige Wirksamkeitsgarantie bietet auch Guanxi nicht. Doch die Verlust-Risiken sind es wert, bekämpft zu werden und zielgerichtetes Vorgehen erhöht die Erfolgschancen. Konkrete Maßnahmen lassen sich mit dem Werkzeug einer individuellen Risikoanalyse erarbeiten und strukturieren. Und „nebenher“ erschaffen Sie sogar noch zusätzliche Bindungen und Markt-Chancen!

Kennen Sie sich mit Guanxi aus und möchten etwas ergänzen? Benötigen Sie weitere Informationen? Dann nehmen Sie Kontakt auf unter dem Betreff „Guanxi.“ [GLORISOL®](#) unterstützt auch Sie im Strategischen Risiko-Management, der Organisation von Lieferketten, im Lieferantenmanagement sowie in der globalen Beschaffung. 全球风险解决方案为您提供战略风险管理支持, 根据您的要求识别和审核全球制造合作伙伴, 并组织符合最苛刻要求的零件和组件。