



INNOVATION | Schriftenreihe des Wirtschaftsförderungsinstitutes, Nr. 335

KOOPERATIONEN IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

ERFOLGSFAKTOREN | CHANCEN | HÜRDEN | TIPPS & TRICKS

Leitfaden: Kooperationen in Forschung und Entwicklung
Erfolgsfaktoren - Chancen - Hürden - Tipps & Tricks

Gendering: Um eine leichtere Lesbarkeit des Textes zu gewährleisten, wurde im vorliegenden Leitfaden auf die explizite geschlechtsneutrale Schreibweise verzichtet. Hierfür wurde als Vereinfachung stellvertretend für beide Geschlechtsformen jeweils nur die kürzere männliche Schreibweise angewandt.

Medieninhaber und Verleger: WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstrasse 63, 1045 Wien

Projektleitung und Herausgeber: Mag. Claudia Scarimbolo

Copyright: Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Photokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Haftungsausschluss: Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr und Haftung der Autoren oder des WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich.

Rechtlicher Hinweis: Diese Broschüre gibt einen Überblick über all jene Bereiche, die erfahrungsgemäß bei F&E Kooperationen relevant sind. In der Darstellung der Inhalte wurde der „leichten Verständlichkeit“ gegenüber der „juristisch sperrigen“ Darstellung der Vorrang gegeben. Sämtliche Inhalte können daher nur, und soweit überhaupt, eine Ergänzung zum jeweils aktuellen Gesetzestext darstellen und auf individuelle Interpretationsspielräume daher nicht eingehen. Die dargestellten Inhalte können keineswegs alle Eventualitäten abdecken. Für den konkreten Einzelfall wird daher jedenfalls empfohlen, rechtskundigen Beistand beizuziehen.

Erscheinungsdatum: März 2008 (1. Auflage)

Hinweis: Dieser Leitfaden ist für Mitglieder der Wirtschaftskammern Österreichs kostenlos und wird im Format „Adobe PDF“ zur Ausgabe über Bildschirm bzw. Drucker zur Verfügung gestellt.

Das WIFI Unternehmerservice

ist ein Team des WIFI der Wirtschaftskammer Österreich. Es bereitet neue Themen auf, die für Unternehmen in Zukunft wichtig werden. Zu aktuellen Themen werden Veranstaltungen und Publikationen angeboten. Im Mittelpunkt steht das Entwickeln und Koordinieren von geförderten Beratungsprogrammen mit Kofinanzierungspartnern.

Autor:

Mag. Michael Dell, CMC
ratio strategy & innovation consulting gmbh
Hermannngasse 3, A - 1070 Wien
Mail: dell@ratio.at

Co-Autoren:

Beitrag „Steuerliche Behandlung von Forschern und Erfindern in Österreich“

Mag. Wolfgang Dibiasi, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
ARTUS Consulting Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH
Seilerstätte 22, A - 1010 Wien
Mail: w.dibiasi@artus.at

Beitrag „Innovation und Recherche“

DI Dr. Karl Prodingner
Em.K Consulting
Unteres Bayerland 4, A - 3542 Gföhl
Mail: em.k@aon.at

Besonderer Dank gebührt für die sachliche und inhaltliche Unterstützung

Mag. iur. Eduard J. Salzborn, Rechtsanwalt
Stiftgasse 21/20, A - 1070 Wien
Mail: ejs@salzborn.at

Mag. iur. Sonja Vrbovszky, BA
Juristin und Designerin
Iglseegasse 26, A - 2380 Perchtoldsdorf
Mail: design@svpd.at

Mag. Gerhard Schwab
Mag. Florian Böhm
ARTUS Consulting Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH
Seilerstätte 22, A - 1010 Wien

INHALT

Das WIFI Unternehmensservice	1
WILLKOMMEN	5
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und gute Kooperationen!	5
VORWORT DES AUTORENTEAMS	6
WOZU KOOPERIEREN?	7
KOOPERATIONSZIELE UND RECHTLICHE AUSWIRKUNGEN	9
<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Kooperationsgrundlagen“	11
OHNE GEMEINSAME VISION UND ZIELE GEHT GAR NICHTS	12
<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Visionen und Ziele“	12
GEPLANTE ERGEBNISSE RECHTZEITIG DEFINIEREN	13
<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Kooperationsergebnisse“	13
GRUNDSÄTZLICHE INHALTE VON KOOPERATIONSVERTRÄGEN	14
Die einzelnen Vertragsinhalte.....	14
Präambel	14
Ziel, Inhalt und Dauer der Kooperation.....	15
Beispiel - Vertrag einer ARGE zur Einreichung eines F&E-Projekts bei der Förderstelle:.....	15
PROJEKTMANAGEMENT UND AUFGABEN DES PROJEKTMANAGERS	17
Rechte und Pflichten der Vertragspartner	17
Zahlungen, Kosten, Finanzierung	18
Vertraulichkeit, NDAs, bestehende Rechte	19
Geheimhaltung vor Beginn der Kooperation	20
Vertraulichkeit während der Kooperation.....	21
Vertraulichkeit nach Beendigung der Kooperation	21
<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Vertraulichkeitsvereinbarung“	21
VERWERTUNGSRECHTE FÜR GEMEINSAME WERKE UND ERFINDUNGEN	22
Good Practice bei Verwertungsrechten.....	22
Veröffentlichungen.....	23
Haftung der Vertragspartner und Haftungsbegrenzung	23
Vertragsbeendigung	23
Stimmrechte und Entscheidungsfindung während des Projekts	24
Interne Kommunikation und Mitteilungen	25
Sonstiges	25
<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Kooperationsvereinbarung“	26
SCHUTZ VON GEISTIGEM EIGENTUM UND VON DIENSTENTWICKLUNGEN	27
Patent	27
Wozu berechtigt ein Patent?	27
Gebrauchsmuster.....	28
Geschmacksmuster.....	28
Halbleiterschutz	29
Dienstnehmererfindungen und -entwicklungen	30
Dienst-erfindungen bei Patenten und Gebrauchsmustern.....	30
Dienst-erfindung bei Geschmacksmustern	31
Dienst-erfindungen bei Halbleitern	31
Marke.....	31
Gemeinschaftsmarke	32
Urheberrecht und Copyright.....	32
INNOVATION UND RECHERCHE	34
STEUERLICHE BEHANDLUNG VON FORSCHERN UND ERFINDERN IN ÖSTERREICH	37

Überblick über die Steuerarten	37
Einkommensbesteuerung bei natürlichen und juristischen Personen	37
Mögliche Rechtsformen für Forscher und Erfinder	37
Einkommensteuersatz bei natürlichen Personen	38
Begünstigungen für Erfinder beim Steuersatz	38
Begünstigungen bei Dienstervfindungen	38
Einkommensteuersatz bei juristischen Personen	38
Was wird besteuert?	39
Örtliche Abgrenzung der Einkünfte	39
Steuerliche Begünstigungen bei der Gewinnermittlung	40
Forschungsfreibeträge und -prämien	40
Freibetrag	40
Freibetrag, Prämie	41
Wann liegt eine Erfindung vor?	41
Wirkung der Begünstigungen	42
Kombinationen verschiedener Freibeträge:	42
Bemessungsgrundlage für Freibeträge bzw. Prämien	43
Forschungsfreibetrag oder -prämie: was sollte beansprucht werden?	43
Weitere steuerrechtliche Forschungsförderungen	44
Steuerliche Behandlung bei gemeinsamer Forschung und Erfindung	44
Umsatzbesteuerung	45
LIZENZVERTRÄGE ZUR VERWERTUNG VON ERGEBNISSEN AUS ERFINDUNGEN	45
Problemfall Exklusivität	46
Inhalte von Lizenzverträgen	46
☑ Checkliste „Allgemeine Punkte“	47
☑ Checkliste „Wesentliche Punkte“	48
☑ Checkliste „Sonstiges“	49
ANNEX	50
Letter of Intent	50
Beispiel für ein Letter of Intent	50
Verschwiegenheitserklärung	50
Beispiel für eine Verschwiegenheitserklärung	50
NÜTZLICHE LINKS	52
ANSPRECHPARTNER IM UNTERNEHMERSERVICE-NETZWERK (UNS) DER WKO	52

WILLKOMMEN

Liebe InnovatorInnen, ErfinderInnen und UnternehmerInnen,
sehr geehrte LeserInnen!

Ist eine Zusammenarbeit schon eine Kooperation? Wann sind Kooperationen wirklich sinnvoll? Gibt es Fangnetze, in denen man sich als Klein- und Mittelbetrieb verheddern kann? Das sind einige der Fragen, die wir mit diesem Leitfaden beantworten wollen.

Universitäten, Forschungszentren, andere Unternehmen können für Klein- und Mittelbetriebe eine Chance sein neue Wege zu gehen, Innovationen zu entwickeln, neue Leistungen hervor-zubringen. Wir möchten Ihnen Mut machen nach Kooperationen Ausschau zu halten, Sie darin stärken, Kooperationen einzugehen und wir möchten Sie mit den Spielregeln wappnen.

Das WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich sieht es als seine Aufgabe Unternehmen zu unterstützen, Entscheidungsgrundlagen zu bieten und für neue Wege Wis-senswertes bereitzustellen. Die Aufgabe des WIFI Unternehmerservice ist es, komplexe The-men kompakt darzustellen.

Dieser Leitfaden ist in der WIFI Schriftenreihe entstanden, mit der wir seit mehr als 60 Jahren praktische Information bieten - sowohl zu aktuellen Themen als auch zu Themen, die in Zu-kunft wichtig werden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und gute Kooperationen!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Michael P. Walter', written in a cursive style.

KR Dr. Michael P. Walter
Kurator des WIFI Österreich

VORWORT DES AUTORENTEAMS

Erfolgreiche Kooperationen zeichnen sich dadurch aus, dass gemeinsam an einem klaren Ziel gearbeitet wird und jeder der Partner seine individuellen Stärken einbringt. Schon vor Beginn sollte festgelegt werden, wer welche Leistungen einbringt und wie der Erfolg aufgeteilt werden soll.

Insbesondere kleine Unternehmen haben oft Scheu davor, mit potentiellen Kooperationspartnern bereits im Vorfeld einer möglichen Zusammenarbeit die rechtlichen Rahmenbedingungen anzusprechen bzw. Vereinbarungen schriftlich festzuhalten, da persönliche Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen dies obsolet erscheinen lassen. Aber gerade um die Beziehung langfristig für beide Seiten nutzbringend zu gestalten empfiehlt es sich, die wichtigsten (rechtlichen) Eckpunkte jedenfalls bereits im Vorfeld zu klären und schriftlich niederzulegen. Dies hat nichts mit mangelndem Vertrauen zu tun, sondern zeugt vielmehr von Professionalität und Sachkenntnis.

Die im Folgenden dargestellten Inhalte können keineswegs alle Eventualitäten abdecken. Im Einzelfall wird daher empfohlen, rechtskundigen Beistand einzuholen. Der vorliegende Leitfaden soll im Prozess der Anbahnung, Planung und Umsetzung erfolgreicher Kooperationen begleiten und Sie dabei unterstützen, sich vor unliebsamen Überraschungen bereits im Vorfeld zu schützen.

Viel Erfolg bei Ihren Kooperationen wünscht Ihnen

das Autorenteam

WOZU KOOPERIEREN?

Kooperationen sind überall dort zu finden, wo Unternehmen alleine nicht oder nur mit deutlich eingeschränktem Ergebnis ihre Ziele erreichen können. Kooperationen zwischen Unternehmen, Institutionen der Forschung & Entwicklung, aber insbesondere zwischen Wirtschaft und Wissenschaft sind heute aus dem betrieblichen Alltag nicht mehr wegzudenken. Viele innovative Aufgaben wären daher ohne Zusammenarbeit kaum mehr zu bewältigen.

Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die nachfolgenden Ausführungen nur einen groben Überblick darstellen. Im konkreten Fall empfehlen wir Rechtsexperten hinzuzuziehen, bevor Kooperationen eingegangen werden. Nur derart kann sichergestellt werden, dass Verträge, aber vor allem deren Auswirkungen auch das widerspiegeln, was die Vertragspartner umsetzen wollen und die Besonderheiten des Einzelfalles berücksichtigt werden.

Bei Kooperationen bleiben die *Partner* grundsätzlich *rechtlich voneinander unabhängig*. Sie *arbeiten* meist *auf bestimmte Zeit zusammen, um ein bestimmtes, genau definiertes Ziel gemeinsam zu erreichen oder Teile eines größeren Ganzen* (z.B. Arbeitspakete oder Detailaufgaben in einem Projekt) *arbeitsteilig zu lösen*.

Es kann grundsätzlich zwischen zwei Grundformen von Kooperationen unterschieden werden:

- **Die additive Kooperation:** In ihr wird etwas Neues geschaffen (z.B. bei F&E-Projekten: Sonderanfertigungen, die einer alleine nicht bewerkstelligen könnte; bei Spezialprojekten, in denen die Expertise unterschiedlicher Fachrichtungen erforderlich ist; bei multidisziplinären oder transdisziplinären Projekten, seien sie nun grundlagennahe oder besonders innovativ).
- **Die synergetische Kooperation:** Die Partner zielen auf eine Optimierung (Kosten, Zeit, Effizienz) ab und fassen daher Prozesse oder Abläufe zusammen (z.B. Kooperationen in der Beschaffung, Maschinen-Pooling, etc.).



Abbildung: Mögliche Ziele von Kooperationen

Schließlich kann auch hinsichtlich der zeitlichen Komponente von Kooperationen unterschieden werden:

- Kooperationen auf bestimmte Zeit;
- Kooperationen bis zur Erreichung bestimmter Ziele;
- Kooperationen auf unbestimmte Zeit mit wechselnden Zielen sowie
- Kooperationen auf unbestimmte Zeit, ohne Definition bestimmter Ziele.

Grundsätzlich gilt, dass Kooperationen immer dann besonders erfolgreich sind, wenn alle Teilnehmer einen Gewinn aus der Zusammenarbeit ziehen.

Die Motive für Kooperationen können vielfältig sein, z.B.:

- **Beschleunigungsmotiv/zeitliche Gründe:** Ein Unternehmen alleine wäre nicht schnell genug.
- **Glaubwürdigkeitsmotiv:** Ein Unternehmen allein wäre ohne den entsprechenden theoretisch-wissenschaftlichen Hintergrund nicht glaubwürdig. In der Kooperation erfolgt eine Klarstellung der unterschiedlichen sachlichen Schwerpunkte von mehreren Unternehmen (z.B. produktionstechnischer Art, aber auch vertriebliche Komponenten).
- **Objektiv-wissensgebundene Motive:** Ein Unternehmen alleine verfügt nicht über das nötige Fachwissen. Daher werden zur Erreichung der Ziele die Kenntnisse von Fachexperten genutzt.
- **Synergetische Multidisziplinarität:** Gerade in Branchen oder Fachbereichen, deren Umfeld immer komplexer wird, bemerkt man, dass das Fachwissen aus einer Disziplin oft nicht ausreicht, um aktuelle oder gar künftige Aufgabenstellungen bzw. Probleme zu bewältigen. Zwar gibt es einige Querschnittsmaterien, in denen sich bereits Spezialisten etabliert haben (z.B. in der Mechatronik), dennoch müssen viele Bereiche nach wie vor von mehreren Spezialisten aus unterschiedlichen Bereichen gemeinsam, also synergetisch abgedeckt werden.

Die meisten Entwicklungs- oder Innovationskooperationen sind anlassbezogen, d.h. es gibt einen bestimmten Anlass, einen operativ aktuellen Grund, um mit externen Partnern zusammenzuarbeiten. Dennoch wäre es oft besser, über einen längeren Zeitraum hinweg zusammenzuarbeiten.

Gerade für solche ad-hoc-Konstruktionen, die z.B. gebildet werden, weil ein entsprechender Förder-Call publiziert wurde oder weil man ein gemeinsames Angebot für einen größeren Auftrag oder eine Ausschreibung legen muss, gilt oft, dass durch den Zeitdruck und die Konzentration auf das Inhaltliche dem rechtlichen Rahmen sowie den Konsequenzen nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt wird. Ein Umstand, der im Nachhinein mit großem Aufwand und erheblichem Streit-Potenzial saniert werden muss.

KMUs finden sich in Kooperationen mit anderen, größeren Unternehmen, Universitäten und Forschungsstellen oft in einer relativen Schwächerstellung wieder. Oft fehlen Erfahrungen aus anderen, ähnlich gelagerten Projekten. In vielen Fällen sind die mittelständischen Unternehmen mit vorformulierten Vertragswerken konfrontiert und glauben, diese annehmen zu müssen und häufig fehlt auch das Wissen über gestalterische Mittel, rechtliche und wirtschaftliche Konsequenzen sowie über die Möglichkeiten, seine eigenen Rechte auch durchzusetzen.

KOOPERATIONSZIELE UND RECHTLICHE AUSWIRKUNGEN

Hinsichtlich des Kooperationszieles können folgende Arten von Kooperationen unterschieden werden:

- Entwicklungskooperationen
- Ideenfindungs- und Problemlösungs-Kooperationen
- Einkaufs-Kooperationen
- Produktions-Kooperation
- Marketing-Kooperationen
- Vertriebs-Kooperationen

Eine andere Art der Einteilung von Kooperationen erfolgt nach der Art der vertraglichen Regelung zwischen den Partnern:

- Keine Vertragsbeziehung (z.B. loses Netzwerk)
- Einkäufer-Verkäufer-Beziehung (i.d.R. klassischer Werkvertrag)
- Kurzfristig ausgerichtete „ad-hoc“ Kooperationen
- Gleichberechtigte Innovationspartner mit unterschiedlichen Mitteln und/oder Ressourcen und/oder Schwerpunkten, meist auf längere Zeit ausgerichtet
- Zusammenschluss zu einem Kompetenz-Netz oder Cluster
- Verbundene Unternehmen

Die rechtlichen Auswirkungen werden in der nachfolgenden Übersicht vor allem in Hinblick auf Haftung, Entscheidungsfindung, Bewertung von gemeinsamen Ergebnissen sowie auf finanzieller Ebene beleuchtet:

Art der Kooperation	Rechtliche Auswirkungen
<p>Loses Netzwerk (meist ohne schriftlichen Vertragsabschluss)</p>	<p>In der Regel wird dadurch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)¹ gegründet. Diese Gesellschaftsform hat keine eigene Rechtspersönlichkeit, d.h. nicht die Gesellschaft, sondern die einzelnen Mitglieder sind Träger aller Rechte und Pflichten.</p> <p>Die GesbR ist ein auf Dauer angelegtes Schuldverhältnis zwischen den Gesellschaftern. <i>Zweck der GesbR ist nicht der Austausch von Leistungen zwischen den Mitgliedern, sondern dass die unterschiedlichen Beiträge (Geld, Know-How, Nutzungsrechte, Arbeitsleistung, ...) einem gemeinsamen Zweck gewidmet werden.</i> Bekanntestes Beispiel einer GesbR ist die ARGE (Arbeitsgemeinschaft).</p> <p>Haftungsauswirkungen: Zwischen Gesellschaftsvermögen bzw. -schulden und Privatvermögen bzw. -schulden der Mitglieder der GesbR ist zu unterscheiden. <i>Grundsätzlich haftet das gesamte Gesellschaftsvermögen. Reicht dieses jedoch zur vollständigen Befriedigung der Gläubiger nicht aus, so haften die Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen, wobei sich ihr Anteil nach ihrer Kapitaleinlage bemisst.</i></p> <p>Da keine Verpflichtung besteht, eine Kapitaleinlage zu leisten, sondern lediglich Arbeitsleistung in die GesbR eingebracht werden kann, haften die Gesellschafter, die nur Arbeitsleistung einbringen nicht, sofern die Arbeitsleistung nicht als Kapitalanteil angerechnet wurde.</p>

¹ §§ 1175, - 1216 ABGB

Art der Kooperation	Rechtliche Auswirkungen
<p>Loses Netzwerk (meist ohne schriftlichen Vertragsabschluss)</p>	<p>Die Gesellschafter haften laut Gesetz ² grundsätzlich anteilig, wobei dies von Literatur und Rechtsprechung nicht einheitlich gesehen wird. Eine Solidarhaftung (Haftung des einzelnen für die gesamte Schuld) tritt jedenfalls ein, wenn die geschuldete Leistung nicht teilbar ist und daher auch nicht anteilig erfüllt werden kann (§ 890 ABGB).</p> <p>Die herrschende Rechtsprechung nimmt jedoch bei der GesbR generell Solidarhaftung an, da mehrere Personen aufgrund eines einheitlichen Vertrages eine Schuld eingehen. Da Gesellschafter einer GesbR sowohl natürliche als auch juristische Personen sein können, kann z.B. auch ein Einzelunternehmer bzw. eine Privatperson gemeinsam mit einer GmbH eine GesbR bilden. Die GmbH ist dabei im Vorteil, da sie juristische Person ist und ihre Gesellschafter somit nicht persönlich haften - im Gegensatz zum Einzelunternehmer bzw. zur Einzelperson. Daher <i>ist es wichtig abzuklären, mit wem man sich zu einer GesbR zusammenschließt und sich über die Haftungsauswirkungen im Klaren zu sein.</i></p> <p>Auch wenn keine gesetzlichen Formvorschriften bestehen (eine GesbR kann also auch mündlich gegründet werden), empfiehlt sich jedenfalls, alle Vereinbarungen schriftlich festzuhalten.</p> <p>Entscheidungsfindung: Bei Maßnahmen der ordentlichen Verwaltung entscheidet die Anteilsmehrheit. Bei solchen der außerordentlichen Verwaltung gilt grundsätzlich das Einstimmigkeitsprinzip, wobei der Schutz der Minderheit zu beachten ist (§§ 833 ff ABGB). Änderungen des Gesellschaftsvertrages erfolgen grundsätzlich einstimmig, wobei es aber auch anderslautende OGH Entscheidungen zu diesem Thema gibt.</p> <p>Achtung: Gesellschafter einer GesbR haben für jeden Verschuldensgrad einzustehen (also auch für leichte Fahrlässigkeit). Bei der GesbR <i>kann jener Gesellschafter, der im Innenverhältnis (zwischen den Gesellschaftern) mittels Mehrheitsbeschluss dazu ermächtigt wurde für die GesbR nach außen tätig zu werden alle anderen Gesellschafter verpflichten</i>, d.h. jeden einzelnen Gesellschafter haftbar machen.</p> <p>Finanzielles: Die Verteilung von Gewinnen und Verlusten kann frei vereinbart werden. Es ist jedoch unzulässig, eine Beteiligung nur am Verlust festzulegen.</p>
<p>Werkvertrag</p>	<p>Zwar ist der Abschluss eines Werkvertrags nicht formgebunden, es empfiehlt sich allerdings eine schriftliche Abfassung.</p> <p>Beim Werkvertrag handelt es sich um ein sog. Zielschuldverhältnis, d.h. <i>ein Vertragspartner verpflichtet sich zur Herstellung eines</i></p>
Art der Kooperation	Rechtliche Auswirkungen

² § 1203 Satz 2 ABGB: Forderungen und Schulden der Gesellschaft: „Ebenso hat aber bei gesellschaftlichen Forderungen oder Schulden jedes Mitglied nur für seinen Anteil ein Recht oder eine Verbindlichkeit zur Zahlung, außer in dem Falle, welcher bei Handelsleuten vermutet wird, dass alle für einen und einer für alle etwas zugesagt oder angenommen haben.“

Werkvertrag	<p><i>bestimmten Erfolges</i> und nicht bloß zu einem Bemühen um einen Erfolg. Der Werkunternehmer kann auch Erfüllungsgehilfen heranziehen (Subunternehmer oder auch seine Angestellten).</p> <p><i>Ist als zu lieferndes Werk eine Erfindung oder eine sonstige geistig-kreative Leistung</i> (z.B. ein Logo, ein Design, ein Slogan, ein Software-Programm) <i>geschuldet</i>, so sollte <i>jedenfalls abgeklärt werden, wer das geistige Eigentum</i> (Patent udgl.) <i>verwenden darf und wer für etwaige Folgekosten aufkommt</i>.</p> <p>Haftung: Gem. § 1167 ABGB gelten die allgemeinen Gewährleistungsvorschriften. Darüber hinaus sind ebenfalls die §§ 922 ff ABGB zu berücksichtigen: der Übergeber einer Sache leistet dafür Gewähr, dass der Kaufgegenstand die bedungenen oder gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften hat und dass er der Natur des Geschäfts oder der geschlossenen Verabredung gemäß verwendet werden kann. Eine Leistung ist demnach iSd § 922 ABGB mangelhaft, wenn sie qualitativ oder quantitativ hinter dem Geschuldeten, das heißt dem Vertragsinhalt, zurückbleibt). Daher sollte bei Förderungsansuchen, die wesentlicher Bestandteil der vertraglichen Kooperation sind vorab geprüft werden, ob Auftrags- bzw. Werkvertragsentwicklungen förderungswürdig sind!</p>
Kurzfristige ad-hoc Kooperationen	In diesem Fall wird es sich idR um die Gründung einer GesbR handeln (z.B. wenn eine gemeinsame Anbotslegung mit zukünftigen Partnerunternehmen vereinbart wird).
Auf längere Zeit ausgerichtete Innovations-Partnerschaften	<p>Bei auf längere Zeit ausgerichteten Partnerschaften empfiehlt sich jedenfalls die schriftliche Abfassung eines entsprechenden Vertrages, sofern dazu nicht bereits eine gesetzliche Verpflichtung besteht. In Frage kommt etwa ein „Entwicklungsvertrag“ oder auch die Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft.</p> <p>Der Vertrag sollte folgende Bestandteile beinhalten: Gegenstand, Entwicklungsergebnis, Haftung, Warnpflicht, Geheimhaltung, Vertragsdauer, Vergütung, Vertragsstrafe, Schutzrechte, Kündigung, Nichtangriffsklausel, Gerichtsstand und anwendbares Recht.</p>

Checkliste „Kooperationsgrundlagen“

- Ist das Ziel der Kooperation geklärt?
- Wer sind die Vertragspartner?
- Sind die Unterzeichnenden auch zeichnungsberechtigt?
- Sind die Haftungsregelungen allen Partnern klar und von diesen auch akzeptiert?
- Sind die Regelungen über die Entscheidungsfindung (ordentliche Geschäfte, außerordentliche Geschäfte?) klar und von allen akzeptiert?
- Gibt es eine grundsätzliche Regelung darüber, wer an den Verwertungsergebnissen in welcher Form partizipieren soll?
- Wer trägt evtl. Folgekosten und in welchem Ausmaß?
- Ist kargestellt, wer jene Kosten trägt, die zu Beginn der Kooperation noch nicht bekannt oder unklar sind?

OHNE GEMEINSAME VISION UND ZIELE GEHT GAR NICHTS

„Wenn man gemeinsam ein Schiff bauen will, dann sollte man nicht mit Plänen argumentieren, sondern die Sehnsucht nach dem Meer wecken.“

Antoine de Saint-Exupéry

Kooperationen im Innovationsbereich leiden unter einem oft unterschätzten Problem: Es wird zu früh über (technische) Details nachgedacht, bevor noch eine gemeinsame Vision, gemeinsame Ziele vorhanden sind. Das „gemeinsame große Bild“ fehlt und muss dann im Laufe des Projekts (meist mit hohem Aufwand) fertig gestellt werden.

Die Vision beschreibt die idealisierte, langfristige Richtung eines Projekts oder eines Unternehmens. Dabei geht es weniger darum, technische Details, Zahlen, konkrete Ausformungen oder gar die Wege, die zu diesem idealen Endresultat führen können, zu beschreiben, sondern vielmehr darum, einen idealisierten Zustand überhaupt erstmals zu beschreiben.

Aus dieser Vision leiten sich dann jene Schritte ab, die notwendig sind, um diesen gewünschten Endzustand (zumindest annähernd) erreichen zu können.

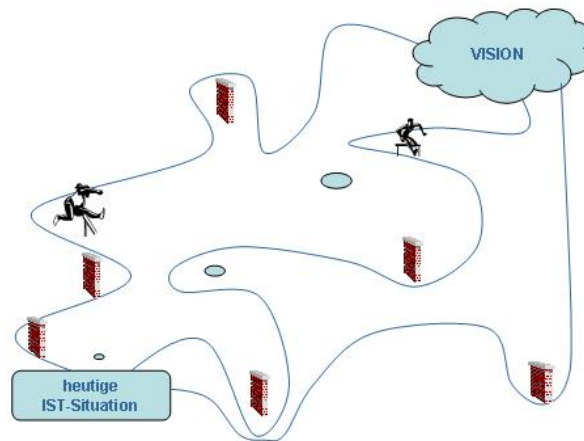


Abbildung: Wege zur Vision

In der strategischen Planung werden in der Folge jene Wege definiert, die am ehesten bzw. am besten dazu geeignet sind, die Vision zu erreichen. Ebenso werden mögliche Barrieren auf diesem Weg identifiziert sowie Überlegungen angestellt, wie diese Hindernisse überwunden werden können.

Checkliste „Visionen und Ziele“

- Ist eine Vision vorhanden, die den gewünschten idealen Zustand am Ende des Projekts bzw. bei langfristiger Betrachtung zu einem Zeitpunkt in der Zukunft beschreibt?
- Wird diese Vision von allen verstanden und inhaltlich geteilt?
- Ist sichergestellt, dass diese Darstellung der Vision einerseits ausreichend Information darüber gibt, was erreicht werden soll, ohne zuviel über das „Wie“ zu offenbaren (um Neuheitsschädlichkeit hinsichtlich der Rechte geistigen Eigentums zu vermeiden)?
- Ist die Vision den Projekt-Mitgliedern ein persönliches Anliegen?
- Ist sie allen relevanten Interessenspartnern (Stakeholdern) in geeigneter, leicht verständlicher Form kommuniziert?
- Ist sichergestellt, dass andere Interessenten sich über die Vision informieren können?

GEPLANTE ERGEBNISSE RECHTZEITIG DEFINIEREN

Im nächsten Schritt sollten für das Gesamtprojekt Ziele definiert werden. Hier wird - je nach Projektgröße und strategischer Bedeutung des Projekts - zu definieren sein, wie detailliert eine solche Planung stattfinden soll. Als Faustregel gilt, dass auch kleine Projekte zumindest einer grundsätzlichen Planung bedürfen, insbesondere, wenn mehrere Unternehmen daran beteiligt sind.

Die Zieldefinition sollte zumindest die folgenden Punkte beinhalten:

- Klare Definition dessen, was erreicht werden soll (WAS?)
- Definition der Messgrößen und wie diese gemessen werden (IN WELCHEM AUSMASS?)
- Wer ist wofür zuständig (WER?)
- Bis wann sind die Ziele zu erreichen (WANN?)
- Welche Ressourcen sind dafür notwendig bzw. abgesprochen (mit WELCHEM Aufwand?)
- Bei welchen Abweichungen ist wer in welcher Form zu informieren?
- Wer hat Entscheidungen zu treffen und wem sind diese, in welcher Form, mitzuteilen?

Als Richtlinie kann gelten: Auch bei noch so kleinen Projekten ist die optimale Menge an Projektmanagement und -dokumentation größer als Null. Projektmanagement kann dabei wie folgt definiert werden: „Projektmanagement ist die Gesamtheit von Führungsaufgaben, -organisation, -techniken und -mitteln für die Abwicklung eines Projektes“ (DIN 69901).

Bei größeren Projekten ist es demnach meist zielführend, das Gesamtprojekt in kleinere, überschaubare Einheiten zu teilen, die idealer Weise in definierter, zeitlicher Abfolge ablaufen sollten (sogenannte Arbeitspakete), wobei jedes Arbeitspaket wiederum mit Zielen und Ergebnissen („Deliverables“) hinterlegt sein sollte.

Zur Aufteilung der Ziele und zur Ermöglichung eines Projektcontrollings (im Sinne von Steuerung) empfiehlt es sich, Meilensteine zu definieren. Meilensteine sind Punkte im Projekt, denen eine besondere Bedeutung zugeordnet wird, sei es, weil Teilziele erreicht werden, sei es, weil Freigaben zu erfolgen haben oder sei es, weil an diesem Punkt eine Reflexion der bisherigen Ergebnisse vorgenommen werden soll.

Grafische Darstellungen in einem Netzplan oder einem GANTT-Diagramm können dabei helfen, komplexere Projekte gut im Überblick darzustellen.

Als Untergrenze empfiehlt sich ein einfacher Projektplan mit folgenden Mindestinhalten:

<input checked="" type="checkbox"/> Checkliste „Kooperationsergebnisse“
<input type="checkbox"/> Geplantes Endresultat
<input type="checkbox"/> Meilensteine, die zum Erreichen dieses Endresultats führen
<input type="checkbox"/> Die geplanten Ergebnisse bei Erreichung der Meilensteine und woran diese Ergebnisse gemessen werden
<input type="checkbox"/> Arbeitspakete
<input type="checkbox"/> Zuständige für die Arbeitspakete (gegebenenfalls Teilprojektleiter)
<input type="checkbox"/> Zeitplan
<input type="checkbox"/> Kosten- und Ressourcen-Plan
<input type="checkbox"/> Zuständige für die Gesamt-Projektleitung (gegebenenfalls aufgeteilt auf inhaltliche Projekt-Leitung und organisatorisches Projekt-Management)

GRUNDSÄTZLICHE INHALTE VON KOOPERATIONSVERTRÄGEN

Es empfiehlt sich bei jeder Art von Kooperation für Vereinbarungen das Prinzip der Schriftlichkeit einzuhalten. Dies ist keineswegs ein Zeichen für Misstrauen, sondern gibt vielmehr allen Partnern die Sicherheit zu wissen, wie das Projekt durchgeführt werden soll, wer wofür verantwortlich ist, wie und wann Zahlungen in welcher Höhe zu leisten bzw. zu erwarten sind. Darüber hinaus erfolgt damit die Klärung von Haftungsfragen und die weitere Verwertung von Ergebnissen.

Die im Folgenden dargestellten Punkte stellen Minimalanforderungen dar, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Im Einzelfall können (und sollen) diese Vereinbarungen selbstverständlich wesentlich umfangreicher ausfallen. Klaren und einfachen „Spielregeln“ ist gegenüber verstrickten und verschachtelten Regelungen der Vorzug zu geben.

Zweck von Kooperationsverträgen ist es üblicherweise,

- die Organisation der Arbeit zwischen den Vertragspartnern näher zu beschreiben;
- die Nutzungs- und Verwertungsrechte der erarbeiteten Inhalte zu klären;
- die Rechte und Pflichten der Vertragspartner zu bestimmen;
- Regelungen darüber zu treffen, was geschehen soll, wenn einzelne Vertragspartner Ihre Aufgaben nicht oder nur teilweise erfüllen;
- die Zahlungsströme zu regeln sowie
- die Dauer des Vertrages zu definieren.

Die einzelnen Vertragsinhalte

Zunächst sollten alle Vertragspartner namentlich und mit Ihrer klagsfähigen Adresse (ev. Firmenbuchnummer) aufgelistet werden. Zu beachten ist, dass die Unterschriften am Ende des Vertrages von einer unterschriftsberechtigten Person des Unternehmens bzw. der Institution geleistet werden müssen. Es empfiehlt sich, die Zeichnungsberechtigung im Firmenbuch nachzuprüfen bzw. sich vom Partner schriftlich bestätigen zu lassen.

Zur Erleichterung der Lesbarkeit des Vertrages können auch Kürzel für die Vertragspartner vereinbart werden, diese sollten an dieser Stelle festgehalten werden (z.B. XY GmbH, im Folgenden „XY“ genannt).

Präambel

In der Präambel (Einleitung) sollen die Motive, die Ziele und Absichten der Vertragspartner genannt werden. Die Präambel, die üblicherweise dem eigentlichen Vertragswerk vorangestellt wird, soll also den Basis-Konsens der Partner darstellen.

Die Präambel sollte beinhalten,

- welche Zielsetzungen die Kooperation verfolgt;
- was mit dem Kooperationsvertrag geregelt werden soll und
- welchen inhaltlichen und wirtschaftlichen Zielsetzungen dieser entsprechen soll.

Somit ist in der Präambel zumindest ansatzweise festgehalten, was die Vertragspartner mit der Regelung bezwecken wollen. Der Inhalt der Präambel kann auch mit den Ergebnissen der im Themenbereich „Vision“ erarbeiteten Inhalte angereichert werden.

Ziel, Inhalt und Dauer der Kooperation

Sofern eine Person für das Kooperationsprojekt als interne(r) LeiterIn definiert wird, sollte im Vertrag diese Person vom Unternehmen namentlich genannt werden und diese Ermächtigung zur Vertretung der Institution innerhalb des Projekts ebenso firmamäßig (etwa im Annex des Vertrages) bestätigt werden. Um sicherzustellen, dass auch der/die in das Projekt Delegierte die Vertragsinhalte kennt, empfiehlt es sich, sofern nicht andere Gründe dagegensprechen, dass auch diese Person gemeinsam mit dem/den Unterschriftsberechtigten den Vertrag unterfertigt bzw. an dieser Stelle eine Unterschriftsprobe abgibt.

Die Kooperation wird üblicherweise für ein bestimmtes Projekt oder einen bestimmten Zweck vereinbart. Um sicherzustellen, dass alle vom gleichen Projekt sprechen, sollte dieses einen klaren, eindeutigen *Titel sowie eine Kurzbeschreibung* erhalten, die an dieser Stelle schriftlich festgehalten werden.

Darüber hinaus sollten auch die *Ziele der Kooperation bzw. das Kooperationsprojekts* definiert werden. Auch wenn dies mitunter bei der Unterzeichnung eines Kooperationsvertrages noch nicht erschöpfend geregelt werden kann, empfiehlt sich zumindest eine grobe Beschreibung sowie eine Definition, wann und in welcher Form die detaillierten Ziele konkret vereinbart werden sollen.

Ebenso sollte der *Zweck der Kooperation* definiert werden (z.B. „Die Vertragspartner beabsichtigen bei der [Förderstelle] einen Antrag auf Förderung des gemeinsamen Projekts [Projektname] einzureichen.“).

Hier empfiehlt es sich, die Beschreibung der Organisationsform der Projektbearbeitung aufzunehmen, auch wenn dazu an anderer Stelle im selben Vertrag oder in einem anderen Vertrag Details vereinbart werden.

Schließlich sollte die *Dauer sowie die Beendigung des Vertrages* geregelt werden. Grundsätzlich können solche Verträge

- auf unbestimmte Zeit oder
- bis zur Erreichung bzw. zum Ablauf eines bestimmten Datums bzw. einer bestimmten Zeitspanne oder
- bis zur Erreichung eines bestimmten Zieles geschlossen werden.

Ebenso ist es sinnvoll, die Bedingungen für eine vorzeitige Auflösung des Vertrages samt Definition des daraus resultierenden Handlungsbedarfs zu festzuhalten.

Beispiel - Vertrag einer ARGE zur Einreichung eines F&E-Projekts bei der Förderstelle:

Die Vertragspartner vereinbaren als ARGE ein namentlich genanntes und inhaltlich zumindest ansatzweise beschriebenes Projekt einzureichen. Dazu sollte auch die Förderstelle namentlich genannt sein.

Der Vertrag kann auch unter der Bedingung der Annahme des Förderprojektes durch die Förderstelle geschlossen werden, was bedeutet, dass bei Ablehnung die Kooperation automatisch endet (eventuelle Geheimhaltungsvereinbarungen, die in der Vorphase bereits unterfertigt wurden, aber dennoch weiter Gültigkeit besitzen).

Wird ein Vertrag zur Gründung einer ARGE zur Einreichung eines F&E-Projekts bei der Förderstelle geschlossen, sollte jedenfalls auch geregelt werden, was geschieht, wenn der Fördervertrag vorzeitig beendet wird und daher Fördergelder (anteilig oder gesamt) an die Förderstelle zu refundieren sind (Regelung darüber, wer diese Fördergelder in welchem Ausmaß zurückbezahlt).

Achtung: Zu bedenken ist, dass die herrschende Rechtsprechung für solche ARGEs generell

Solidarhaftung annimmt, das heißt, dass jeder Gesellschafter für die gesamte Schuld einzustehen hat und nicht bloß anteilig. Zwar kann sich der leistende Gesellschafter bei seinen Mitgesellschaftern für deren anteilige Schuld schadlos halten, das Risiko der Zahlungsfähigkeit der anderen Partner liegt jedoch beim Leistenden.

PROJEKTMANAGEMENT UND AUFGABEN DES PROJEKTMANAGERS

Auch für kleinere Projekte sollte eine Person zum Projektmanager bzw. Projektmanagerin bestimmt werden. Die Aufgaben des Projekt-Managements sind typischerweise folgende:

- Verwaltung und Vorbereitung von Protokollen;
- Terminkoordination zwischen Projektpartnern, Förderstellen sowie Dritten;
- Sicherstellung der laufenden internen und externen Kommunikation;
- gegebenenfalls die Information von Förderstellen über den Fortschritt der Tätigkeiten sowie über (Teil-)Ergebnisse;
- Sammlung und Verteilung aller projektrelevanten Unterlagen und somit die Sicherstellung der Information der Projektpartner mit allen für die Erreichung der Ziele erforderlichen Unterlagen sowie
- die Einforderung, Sammlung und Weitergabe der notwendigen Abrechnungsunterlagen.

In bestimmten Fällen übernimmt das Projekt-Management zusätzlich folgende Aufgaben:

- Vorkontrolle der Abrechnungsunterlagen („first level control“), insbesondere hinsichtlich der Nachvollziehbarkeit, der Zuordenbarkeit zu den jeweiligen Arbeitspaketen sowie die Durchführung von Soll-Ist-Vergleichen;
- Information des Konsortiums sowie der Projektleitung im Falle von wesentlichen Abweichungen;
- das Vorschlagen sowie gegebenenfalls das Einleiten von Maßnahmen im Falle von Abweichungen, um sicherzustellen, dass die Projektziele dennoch erreicht werden können.

Für große Projekte empfiehlt sich darüber hinaus die Trennung in ein organisatorisch-finanzielles Projekt-Management sowie ein inhaltlich-fachliches Projekt-Management.

Gegebenenfalls kann auch ein Projekt-Organigramm zur Beschreibung der Kommunikationsflüsse und -befugnisse nach innen und außen angeführt werden. Dies wird überall dort zielführend und notwendig sein, wo an einzelnen Projektschritten unterschiedliche oder wechselnde Personen beteiligt sind (wie dies z.B. bei Projekten mit universitärer Beteiligung oft der Fall ist).

*Tipp: Für die meisten Projekte empfiehlt es sich, **gleich zu Beginn ein kurzes, 2 bis 3-seitiges und für die Öffentlichkeit bestimmtes Papier zu erstellen, in welchem Ziele, Beteiligte sowie Ansprechpartner des Projekts dargestellt werden.** Dieses Papier dient einerseits Marketing- und PR-Zwecken und soll darüber hinaus sicherstellen, dass für alle Projektpartner nach außen eine einheitliche Sprachregelung besteht.*

Rechte und Pflichten der Vertragspartner

Durch die *Definition der Rechte und Pflichten der einzelnen Vertragspartner* wird erreicht, dass *alle Beteiligten wissen, was von ihnen erwartet wird und sich diese auch dazu bekennen*, ihre Pflichten zu erfüllen. Ebenso soll für alle Beteiligten klar definiert sein, welche Rechte sich aus der Kooperation ergeben. Vor allem gilt es die Rechte der Verwertung zu beschreiben (siehe dazu auch später).

Auch wenn die *Verantwortlichkeiten zu Beginn* einer Kooperation unter Umständen noch nicht vollständig definiert werden können, sollte zumindest die Hauptverantwortung für die jeweiligen Bereiche oder Arbeitspakete sowie die Verantwortung für das Erreichen bestimmter Ergebnisse aufgelistet werden.

Wenn eine abschließende Regelung noch nicht getroffen werden kann (weil z.B. eine Detaillierung des Arbeitsplanes erst nach einer anfänglichen Recherche- oder Forschungsrunde erfolgen kann), so sollte festgehalten werden, bis zu welchem Zeitpunkt die detaillierten Rechte und Pflichten ausgearbeitet werden (z.B. im Arbeitspaket „Lastenheft und Pflichtenheft“).

Dazu empfiehlt sich die Aufteilung des Projektes in Arbeitspakete sowie eine Zuordnung der Vertragspartner sowie deren Beiträge zu den einzelnen Arbeitspaketen.

Bei *Änderungen oder Anpassungen* des Arbeitsplanes im Fortlauf eines Projektes sollte wiederum die Schriftform eingehalten werden und es empfiehlt sich auch eine schriftlich abgezeichnete Annahme der Änderungen durch die Projektleitung und/oder durch das Projekt-Management sowie die Weiterleitung der abgeänderten Fassung an alle Kooperationspartner.

Hier können (eventuell als Anlage) der Projektplan sowie die Inhalte der Arbeitspakete beigelegt werden (inklusive der erwarteten Ergebnisse - „deliverables“, der Kosten und Ressourcen der einzelnen Projektschritte, der handelnden Personen bzw. Institutionen, der Verantwortlichkeiten, eventueller Meilensteine, gegebenenfalls der Teilprojektleitung, ...).

Zahlungen, Kosten, Finanzierung

Gerade die Bereiche Auszahlungen und Kostentragung erweisen sich bei Kooperationsprojekten häufig als Knackpunkt. Insbesondere gilt dies für Förderprojekte, bei denen sich die Auszahlung der Fördergelder durch den Akten- und Prüflauf verzögern kann (bei nationalen Projekten dauert dies von wenigen Wochen bis zu einigen Monaten, bei internationalen Projekten von wenigen Monaten bis zu 2 Jahren).

In Ihrer Kostenrechnung bzw. Finanzplanung sollten Sie daher in jedem Fall auch berücksichtigen, wie die Zwischenfinanzierung für diese Wartezeit zu erfolgen hat. In den meisten Fällen werden nur jene Kosten anerkannt, für welche auch die entsprechenden Zahlungsströme nachgewiesen werden können. Das bedeutet, dass Sie zunächst 100% der Kosten zu tragen haben, die Refundierung des Förderanteils dann entsprechend später erfolgt.

Darüber hinaus empfiehlt es sich Regelungen darüber zu treffen, wie beim Nicht-Anerkennen von Kosten durch die Förderstelle oder die Projektleitung vorzugehen ist.

Zur Transparenz der Projektabrechnung können folgende Punkte hilfreich sein:

- **Errichtung eines eigenen Kontos** für das Projekt, über das alle projektrelevanten Zahlungen laufen.
- **Definition der Auszahlungszeitpunkte**, idealer Weise in Abhängigkeit von Zahlungseingängen durch die Förderstelle (sofern dies durch den Fördervertrag geregelt werden kann).
Anmerkung: Oft ist bei Projekten mit universitärer Beteiligung eine Eigenleistung (Sach- oder Geldleistung) durch die Universitäten nicht möglich. Diese Bedingungen sind im Vorfeld mit der Förderstelle sowie den zuständigen Stellen beim Forschungspartner schriftlich abzuklären, da sie erfahrungsgemäß immer wieder zu Problemen während der Abwicklung führen.
- Insbesondere sollten Regelungen über die folgenden Bereiche getroffen werden:
 - **Auszahlung von Anzahlungen** (z.B. anteilig an die Partner nach Projektfortschritt der jeweiligen Teil-Arbeitspakete; zu bestimmten Meilensteinen; ab Einlangen).
 - **Vorgehensweise bei verzögerten Auszahlungen** durch die Förderstelle: Aus der Sicht der KMUs sollte versucht werden, das Risiko von verspäteten Auszahlungen auf alle Projektpartner gleichmäßig zu verteilen, also zu vereinbaren, dass alle Zahlungen erst jeweils nach Einlangen der Fördergelder durch die Förderstelle erfolgen.
 - **Vorgehensweise bei Nichterreichen von erwarteten Projektzielen** (von der Nachfristsetzung bis zur ev. kostenpflichtigen Ersatzvornahme, wobei hier auch Pönalen vereinbart werden können).
 - **Einbehaltung einer Rücklage** bis zur endgültigen Fertigstellung des gesamten Projektes.
 - Weitere Bedingungen für Auszahlungen.

Vertraulichkeit, NDAs³, bestehende Rechte

Häufig werden Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft in Zusammenhang mit der Entwicklung neuer oder verbesserter Produkte bzw. Verfahren eingegangen. Daher spielt das Thema Vertraulichkeit und Geheimhaltung eine spezielle Rolle.

Der Sicherstellung von Vertraulichkeit und Geheimhaltung vor Projektbeginn, während des Projekts bzw. nach Projektende sowie die Weitergabe von Informationen an Projektmitarbeiter, an andere Personen aus den beteiligten Einheiten, gegenüber Förderstellen sowie der interessierten Öffentlichkeit kommt besondere Bedeutung zu.

Im Vertrag sollte demnach das Thema „Vertraulichkeit“ in einem eigenen Vertragspunkt geregelt werden, in welchem festgelegt ist, wer, wann, welche Informationen an wen und unter welchen Bedingungen weitergeben darf. Die Verpflichtung der Vertragspartner, vor Weitergabe von Informationen an Dritte, NDAs von diesen unterzeichnen zu lassen ist entsprechend zu vereinbaren.

Ziele von Vertraulichkeitsvereinbarungen sind insbesondere:

- Sicherstellung, dass Projektergebnisse oder Teilergebnisse nicht frühzeitig publiziert werden (da dies Folgen bis zur Schädigung eines eigenen künftigen Patentanspruches haben kann, da die „Neuheit“ nicht mehr gegeben ist);
- Schutz vor frühzeitiger Information des Mitbewerbs sowie
- Schutz von verfrühter Präsentation an potenzielle Kunden.

„Vertraulichkeit“ bedeutet, dass die als solche gekennzeichneten oder aufgrund ihrer Natur offensichtlich als solche zu erkennende Informationen wie Betriebsgeheimnisse zu werten und auch wie solche zu behandeln sind. Dies bedeutet, dass diese weder nach innen und noch nach außen kommuniziert werden dürfen und besondere Sicherheitsvorkehrungen für die Aufbewahrung zu treffen sind. Es empfiehlt sich die Aufbewahrung der entsprechenden Unterlagen in einem versperrten Safe bzw., wenn eine datentechnische Speicherung vorgenommen wird, zumindest die Verschlüsselung der Datei(en).

Vor allem hinsichtlich notwendiger Information externer Kreise führen folgende Punkte häufig zu Problemen:

- **Die Information von bzw. Einblicksrechte für Förderstellen:** Mit allen Vereinbarungen ist sicherzustellen, dass Förderstellen zumindest so weit informiert werden können, dass sie der Aufgabe der Überprüfung des Projektfortschrittes sowie der zweckgemäßen Verwendung der Fördermittel nachkommen können. Die Nicht-Information der Förderstelle unter Berufung auf die Geheimhaltung kann zu berechtigter Einstellung bzw. sogar Rückforderung der Fördermittel führen.
- Ebenso kann im Falle der geförderten Beratung die Pflicht zur Vorlage von **Berichten** an die beratungsfinanzierende Stelle bestehen. Auch in diesem Fall ist eine entsprechende Regelung zu treffen.
- **Eigentümer oder Projekt-(Zwischen)-Finanzierer** sind in geeigneter Form über den Projektfortschritt sowie Teilergebnisse zu informieren.
- Es ist sicherzustellen, dass allen relevanten **Gesetzen**, sonstigen Vorschriften und verwaltungsrechtlichen Anordnungen jederzeit und von jedem Kooperationspartner entsprochen wird. Die Auswirkung dieser Regelung kann nur im Einzelfall geprüft werden und sollte daher diese in jedem Fall mit einem Rechtsbeistand ausgearbeitet werden.

Besonders wichtig ist sicherzustellen, wer die Haftung für die Verletzung von Rechten Dritter übernimmt. Insbesondere gilt dies für das Einbringen von Teilen zu einem späteren gemeinsamen Werk. Üblicherweise wird vereinbart, dass jeder für seine eigenen Teile die Haftung übernimmt und eventuell übergebene Inhalte, wie Texte, Bilder, Videos, Zeichnungen, Programmteile oder Tonfolgen, aber auch Konzepte, Ideen oder Designs entweder vom Überbrin-

³ „non-disclosure agreement“

ger selbst stammen bzw. dieser die uneingeschränkten Nutzungsrechte dafür eingeholt hat, sofern er/sie nicht ausdrücklich auf das Fehlen der entsprechenden Rechte hinweist. Idealerweise sollte dafür eine entsprechende Schad- und Klagloshaltung vereinbart werden. Hinsichtlich der konkreten und vertragskonformen Weitergabe von Informationen sollten jedenfalls die wissenschaftlich anerkannten Zitierregeln berücksichtigt werden.

Darüber hinaus sollte eine Fahrlässigkeitsvereinbarung getroffen werden, wobei zumindest für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit der weitergebende Vertragspartner die vollständige Haftung übernehmen sollte. In einigen Fällen wird die Haftung mit der Höhe der übernommenen Teilleistungen aus der Kooperation begrenzt, was aber nicht immer mit der Zielsetzung der diesbezüglichen Vereinbarung in Einklang zu bringen ist (gerade bei Erfindungen könnten die Forderungen ja ein Vielfaches ausmachen und daher ist vom Projektleiter eine solche Begrenzung üblicherweise abzulehnen).

Geheimhaltung vor Beginn der Kooperation

Schon vor Beginn der Kooperationen sollte zwischen den künftigen Kooperationspartnern eine Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) unterzeichnet werden. Zu definieren ist dabei auch, welche Dokumente, Zeichnungen, Funktionsmodelle oder Prototypen übergeben bzw. gezeigt wurden und wie mit diesen umzugehen ist. Im Besonderen gilt dies für Elemente, bezüglich derer ein gewerbliches Schutzrecht angestrebt wird und daher eine Veröffentlichung schutzrechtsschädlich wäre. Speziell bei Projekten, bei denen mehrere Personen, Unternehmen, Institutionen oder Organisationen an der Entwicklung oder Weiterentwicklung arbeiten, sollte gemeinsam festgehalten werden, welcher Wissens- bzw. Entwicklungsstand schon vor Beginn der gemeinsamen Arbeit bei den Partnern gegeben ist.

Ebenso sollte schon vor Beginn der Kooperation festgehalten werden, wie in weiterer Folge mit vertraulichen Informationen umgegangen werden soll. Vertraulich sind, als Minimalansatz, demnach alle Informationen, die

- klar als vertraulich gekennzeichnet sind;
- zum Zeitpunkt der (mündlichen) Übermittlung vom Übermittelnden als „vertraulich“ benannt werden sowie
- offensichtlich vertraulicher Natur sind.

Für die praktische Handhabung sollten daher sicherheitshalber kritische Dokumente als vertraulich gekennzeichnet werden bzw. ausdrücklich auf die Vertraulichkeit hingewiesen und dies im Protokoll entsprechend vermerkt werden. Für solche vertraulichen Informationen gelten die Regelungen, die im Punkt „Vertraulichkeit“ getroffen werden.

Achtung Falle!

Oft passiert es, dass im „Eifer des Gefechts“ zu früh publiziert wird. Eine Veröffentlichung ist in vielen Fällen „neuheitsschädlich“, was bedeutet, dass die veröffentlichten Inhalte eben nicht mehr neu sind und ein Patent daher nicht erteilt werden kann. Dies gilt auch für Publikationen auf der eigenen Homepage oder einer Projekthomepage, aber auch für Publikationen im Rahmen von Programm- oder Projektpräsentationen durch z.B. die Förderstelle, sofern dies vor einem größeren Publikum stattfindet. Im Zweifelsfall sollte diesbezüglich mit einem Patentanwalt Rücksprache gehalten werden!

Vertraulichkeit während der Kooperation

Im Vertrag sollte geregelt sein, wie mit Vertraulichkeit während der Kooperation umzugehen ist. Insbesondere gilt dies für Projekt-(Teil-)Ergebnisse und wie diese an wen und in welcher Form kommuniziert werden dürfen.

Hier sollte auch darauf eingegangen werden, welche Informationen neu in ein Kooperationsunternehmen kommende Personen über das Projekt und die Fortschritte des Projekts bekommen sollen. In vielen Fällen hat es sich bewährt, hier im Entwicklungsteam in regelmäßigen Abständen akkordierte und freigegebene Fortschrittsberichte zu verfassen und zu versenden.

Darüber hinaus können die Unterlagen in öffentliche Informationen (allgemein zugänglich), teilweise öffentliche Informationen (mit definiertem Personenkreis) und verschlossene Informationen (mit definiertem Personenkreis) unterteilt werden. Ebenso gehört es zur guten Praxis, dass ein abgestuftes Berechtigungssystem definiert wird, eine Klärung der Schreib-, Lese- und Löschberechtigungen erfolgt sowie eine klare Regelung über die Versionierung und die Freigabe neuer Versionen von Dokumenten oder sonstigen Inhalten getroffen wird.

Darüber hinaus sollte die Kommunikation mit Förderstellen, Projektbeteiligten sowie der interessierten Öffentlichkeit geregelt werden. Dies beinhaltet den Zeitpunkt der Kommunikation, die Vorgehensweise zur Freigabe von Inhalten, die Verantwortlichkeiten für die Einhaltung zeitlicher Deadlines sowie die Verantwortlichkeit für das Zusammenstellen der notwendigen Inhalte (z.B. Sammlung von Projektaufzeichnungen, Sammlung und Zusammenstellung von Dokumentationen, Sammlung und Zusammenstellung von Stundenaufzeichnungen, Kostenaufstellungen, ...).

Vertraulichkeit nach Beendigung der Kooperation

Es sollte definiert werden, wie lange nach Beendigung der Kooperation die Projektergebnisse der Geheimhaltung unterliegen. Diese Regelung sollte in jedem Fall auch jene Ergebnisse umfassen, die nicht direkt einer Verwertung zugeführt wurden, aber eventuell später in anderer Hinsicht von Interesse sein könnten.

Checkliste „Vertraulichkeitsvereinbarung“

- Ist eine unterschriebene Vertraulichkeitsvereinbarung zwischen den Kooperationspartnern vorhanden, in der definiert ist, dass alle Punkte als Betriebsgeheimnisse zu betrachten und zu behandeln sind, auch dann, wenn sie nicht ausdrücklich als solche benannt wurden?
- Gibt es eine Vertraulichkeitsvereinbarung, die von Dritten, mit denen die Kooperationspartner in Kontakt treten, zu unterfertigen ist, bevor Informationen an diese weitergegeben werden?
- Ist sichergestellt, dass diese Vereinbarungen auch für eine gewisse Zeit nach Beendigung der Kooperation gilt?
- Ist sichergestellt, dass dies auch für jene Ideen gilt, die während der Kooperation nicht aufgegriffen wurden, dem Sinne nach aber aus dieser entstanden sind?
- Ist sichergestellt, dass diese Vereinbarungen auch auf alle beteiligten Mitarbeiter inkl. eventueller Subunternehmer überbunden wird und von diesen unterzeichnet wurde? Hier sollte zumindest das Prinzip der Schriftlichkeit, idealer Weise gepaart mit einer entsprechenden Unterweisung über die möglichen Folgen, gelten. In Unternehmen, wo erstmals solche Vereinbarungen oder Kooperationen eingegangen werden, kann man „aus der Not eine Tugend machen“ und diesen Umstand auch gleich für die Durchführung einer Mitarbeiterschulung nutzen.

VERWERTUNGSRECHTE FÜR GEMEINSAME WERKE UND ERFINDUNGEN

Bei vielen Kooperationsprojekten kann oder soll im Verlauf der gemeinsamen Arbeit eine Erfindung, ein Entwurf, ein Werk oder ein sonstiges Immaterialgut entstehen. Es sollten daher in jedem Falle entsprechende Vertragsregelungen darüber getroffen werden,

- wem diese Rechte in weiterer Folge zustehen und wer welche Nutzungsrechte daran hat;
- wer die Kosten für die Absicherung und Aufrechterhaltung dieser Rechte trägt
- wer die Kosten für die Weiterentwicklung trägt und wem in Folge Rechte gehören, die auf dem gegenständlichen Recht basieren oder aus ihm hervorgehen
- wie mit Ideen bzw. Ergebnissen umzugehen ist, die aufgrund von Diskussionen und Assoziationsketten während der Projektarbeit entstehen und bei denen letztendlich schwer verifiziert werden kann, wer welchen Beitrag dazu geleistet hat;
- welche Rechte die anderen Partner der Kooperation haben (Option auf den Erwerb, Einstiegsrechte, Nutzung für eigene Zwecke, Nutzung für Forschung und Lehre, wissenschaftliche Publikation, ...);
- wie die Verwertungserlöse auf die Partner aufgeteilt werden sowie aufgrund welcher Größenordnungen bzw. Bemessungsgrundlage die dem jeweiligen Partner zustehenden Anteile am Verwertungserlös ermittelt werden.

Good Practice bei Verwertungsrechten

An sich sollte gelten, dass der Auftraggeber bzw. die wesentlichen Partner in einer Kooperation auch diejenigen sind, die die Vorteile aus der Verwertung und Weiterentwicklung ganz oder überwiegend lukrieren. Insbesondere gilt das für all jene Fälle, in denen ein Partner das Risiko des Scheiterns der Entwicklung wirtschaftlich überwiegend zu tragen hat; gerade dann ist davon auszugehen, dass die vollständige oder mehrheitliche Zurechnung der möglichen Verwertungserlöse gerade der Abdeckung dieses hohen anfänglichen Risikos (technischen bzw. Marktumsetzungsrisikos) dient. In jedem Fall sollte eine schriftliche Regelung dazu erfolgen⁴.

Ebenso gehört es zur guten Praxis, dass eine entsprechende Regelung über jene Ansätze und Ideen getroffen werden, die nicht in die engere Wahl genommen werden und somit auch keiner weiteren Bearbeitung innerhalb der Kooperation zugeführt werden. Oft befinden sich auch unter diesen Ideen und Entwicklungen (manchmal irreführend als „Innovationsmüll“ bezeichnet) solche, die dennoch beträchtliches Potenzial in sich tragen. Gerade in mittelständischen Unternehmen können solche „zweitrangigen“ Ideen oft aus Ressourcengründen gar nicht oder zumindest nicht gleichzeitig mit den „besten“ Ideen verfolgt werden und laufen somit Gefahr, in weiterer Folge im Tagesgeschäft unterzugehen und ohne weitere Berücksichtigung „schubladiert“ zu werden.

Fazit:

Es sollten möglichst sämtliche Verwertungsrechte vor Beginn der Kooperation definiert werden bzw. im Falle des Entstehens von Schutzrechten, die vorher nicht abschätzbar waren, jeweils ein gesonderter Verwertungsvertrag abgeschlossen werden. Als generelle Grundlinie gilt, dass an den Verwertungserlösen jeweils jene Partner beteiligt sind, die sich an den Investitions- und Verwertungskosten entsprechend beteiligt haben.

⁴ Einen Sonderfall stellen Diensterfindungen dar, die an anderer Stelle gesondert erörtert werden.

Veröffentlichungen

Unbeschadet jeder Geheimhaltungspflicht empfiehlt sich eine Regelung darüber zu treffen, wie mit Veröffentlichungen umgegangen wird.

Als gute Praxis hat es sich erwiesen, dass in allen Veröffentlichungen sowohl auf die anderen Projektpartner und im Falle der Förderung, auch auf die jeweiligen Förderstellen hingewiesen wird. Ebenso sollte die Übermittlung von Veröffentlichungen im Original an alle Kooperationspartner, bei digitaler Veröffentlichung, sofern möglich und rechtens, auch auf Datenträger vereinbart werden.

Von der Vereinbarung eines Zustimmungsrechts der Vertragspartner zu Veröffentlichungen sollte eher Abstand genommen werden, da dies üblicherweise Prozesse der Veröffentlichung verlangsamt.

Meist wird es wohl zielführend sein, die Entscheidung über Veröffentlichungen dem Projektleiter bzw. demjenigen Partner mit dem höchsten wirtschaftlichen Risiko zu übertragen (unter den im vorigen Absatz genannten Rahmenbedingungen). Sehr wohl kann ein Zustimmungs- bzw. Vetorecht des Leading Partners zu Wünschen der anderen Partner definiert werden bzw. sollte jede Publikation zunächst vom Leading Partner behandelt werden.

Im Falle der Mitarbeit wissenschaftlicher Institutionen ist auch eine Regelung über die Verwendung von (Teil-)Ergebnissen in Forschung und Lehre zu treffen.

Haftung der Vertragspartner und Haftungsbegrenzung

In diesem Punkt sollte geregelt werden, wofür die Partner haften, wo die Haftung endet und wie im Haftungsfalle zu verfahren ist. Dazu ist zunächst zu klären, wie mit leichter Fahrlässigkeit umgegangen wird (d.h. ob im Falle der leichten Fahrlässigkeit eine Haftung ausgeschlossen werden soll oder nicht). Ebenso ist zu definieren, bis zu welcher Höhe die Vertragspartner haften.

Oft wird vereinbart, dass die Partner nur bis zur Höhe ihres Projektanteils haften. Ob dies aus Sicht der anderen Kooperationspartner annehmbar oder gar rechtlich zulässig ist, muss im Einzelfall unter Berücksichtigung von möglichem Schaden, Art der Kooperation (ARGE, Kapital- oder Personengesellschaft usw.), möglichen Folgeschäden und -ansprüchen etc. sowie hinsichtlich unabdingbarer gesetzlicher Vorschriften geprüft werden.

Darüber hinaus sollten in diesem Abschnitt der Vereinbarung auch folgende Punkte geklärt werden:

- Vereinbarung für den Fall der Nichterfüllung oder Schlechterfüllung (hier wird oft nach der Setzung einer angemessenen Nachfrist ein Aufgriffsrecht der anderen Projektpartner vereinbart, manchmal auch Pönalen oder die Möglichkeit zur Ersatzvornahme);
- Vorgehensweise im Falle von Verspätungen bzw. des Verzugs (üblicherweise erfolgt die Setzung einer angemessenen Nachfrist, danach eine Pönale und/oder die, meist entgeltliche Ersatzvornahme);
- Regelungen darüber, was passiert, wenn Rechte Dritter verletzt werden;
- Regelungen über eventuelle Folgeschäden sowie
- Regelungen über Schäden im Falle der Verletzung von Geheimhaltungspflichten u.ä.

Vertragsbeendigung

Es sollte geregelt werden, wie und wann der Kooperationsvertrag beendet werden kann, wobei die ordentlichen sowie die außerordentlichen Beendigungsgründe bzw. -bedingungen demonstrativ oder taxativ aufgelistet werden sollten.

Ordentliche Beendigungsgründe:

- Erreichung des Zieles
- Zeitablauf
- sonstige vorher definierte ordentliche Beendigungsgründe

Außerordentliche Beendigungsgründe bzw. vorzeitige Kündigung (mit sofortiger Wirkung oder mit Kündigungsfrist):

- Nichteinhaltung von Vereinbarungen aus dem Vertrag (insbesondere hinsichtlich vereinbarter Ergebnisse oder Geheimhaltungsvorschriften)
- Zahlungsunfähigkeit, Ausgleich oder Konkurs
- Tod
- Sonstige zu definierende außerordentliche Beendigungsgründe

Die Vereinbarung über die Beendigung der Kooperation sollte auch die etwaig einzuhaltenden Kündigungsfristen sowie die aus der Beendigung resultierenden Konsequenzen beinhalten.

Es empfiehlt sich weiters zu klären, wie bei vorzeitiger Beendigung mit noch offenen Arbeitspaketen bzw. -teilen umzugehen ist und wer die entsprechenden Kosten zu tragen hat.

Häufig kommt es vor, dass sich Vertragspartner nach Unterfertigung des Kooperationsvertrages wieder aus diesem zurückziehen möchten, etwa weil sie sich an zu vielen Projekten in der Einreichphase beteiligt haben und schließlich mit einer größeren Anzahl an Projektzusagen als ursprünglich angenommen konfrontiert sehen, womit die erforderlichen Ressourcen nicht mehr zur Verfügung stehen.

Da dies gerade in Förderfällen sogar zur nachträglichen Aberkennung einer bereits zugesagten Förderung führen kann, sollte der Kooperationsvertrag in jedem Fall eine Klausel beinhalten, die es den Partnern untersagt, sich aus dem Kooperationsvertrag bzw. dem Projekt zurückzuziehen (außer Partner und Förderstelle stimmen diesem Rückzug zu und es ergibt sich daraus keine wie auch immer geartete Schlechterstellung für einen der anderen Projektpartner).

Eine wichtige Regelung betrifft den Umgang mit der Insolvenz einzelner Partner. Hier sollte geregelt werden, welche rechtlichen Konsequenzen für die Kooperation aus der Insolvenz eines Partners resultieren und im Falle einer Kapitaleinlage des insolventen Kooperationspartners ein Aufgriffsrecht bzw. eine Übernahmepflicht mit Betragsbeschränkung einzelner oder aller Partner vereinbart werden.

Stimmrechte und Entscheidungsfindung während des Projekts

Die Parameter der Entscheidungsfindung während eines Projekts werden gerade zu Beginn der Zusammenarbeit, oft auch in der Euphorie über die gemeinsame Idee, gerne übersehen und daher nicht geregelt.

Spätestens im Falle inhaltlicher Meinungsverschiedenheiten oder zeitlicher Verzögerungen, insbesondere aber bei technischen oder wirtschaftlichen Umsetzungsproblemen (üblicherweise allesamt antizipierbare Phänomene bei Innovationsprojekten), stellt dieser Punkt einen der häufigsten Gründe für das Scheitern von Kooperationen dar.

Daher sollte schon vor Beginn der Kooperation definiert sein, wie die Stimmrechte verteilt und wie Entscheidungen getroffen werden.

Zu vermeiden sind dabei alle Regelungen, die zu Patt-Situationen führen können. Im Konkreten bedeutet dies, dass anstelle von 50:50 Paritäten besser 49:49:2 Paritäten hergestellt werden sollten, wobei die letzten 2% z.B. einem Anwalt, Treuhänder, Schiedsrichter oder sonstigem Neutralen zur Verwaltung übergeben werden sollten.

Ebenso sollte definiert werden, wie im Falle von Streitigkeiten vorzugehen ist. So kann z.B. vereinbart werden, dass vor Anrufung der ordentlichen Gerichtsbarkeit ein Schiedsgericht konsultiert werden muss, was in der Regel Zeit- und Kostenersparnis bedeutet.

Interne Kommunikation und Mitteilungen

Grundsätzlich sollte die interne Kommunikation so weit wie möglich schriftlich erfolgen, um Nachvollziehbarkeit und Transparenz der Informationsflüsse zu gewährleisten. Hierbei können etwa auch e-Mails als gültige Schriftform vereinbart werden (idealerweise in signierter oder sonstig authentifizierter Form). In jedem Fall sollte geregelt werden, wie das Empfangen von Mails überprüft wird.

Jedenfalls in schriftlicher und unterzeichneter Form sollten alle Mitteilungen vorliegen, die zu einer Veränderung des Vertragsinhaltes führen bzw. die Dokumentation zu wichtigen Zwischenschritten, wie Teilabnahmen oder Meilensteine.

Auch sollte in diesem Vertragspunkt festgehalten werden, dass Besprechungsprotokolle schriftlich zu verfassen und von allen Beteiligten zu unterfertigen sind und an alle Partner versandt werden. Die Zeichnungspflicht aller Beteiligten ist jedenfalls dann zu empfehlen, wenn wesentliche Schritte erreicht wurden (z.B. Meilensteine, Teilabnahmen). Dies kann auch in den Protokollen entsprechend festgehalten werden. Ansonsten sollte man vereinbaren, dass Protokolle mit deren Aussendung als zugegangen anzusehen sind.

Regelungen, gemäß denen einem Protokoll bei Nicht-Beeinspruchung automatisch zugestimmt wurde, führen manchmal zu ungewollten Konsequenzen. Um diese zu vermeiden, kann z.B. zu Beginn einer neuen Sitzung als erster Punkt abgefragt werden, ob Ergänzungen oder Abänderungen des letzten Protokolls gewünscht werden, sodann die Beschlussfähigkeit der Anwesenden geprüft und die Tagesordnung beschlossen wird.

Die Vereinbarung, dass bei Beschlussfassungen Gegenstimmen (zumindest auf Wunsch) namentlich angeführt werden, sichert die Nachvollziehbarkeit der Entscheidungsfindung, selbst wenn aufgrund der Mehrheitsbestimmungen ein Beschluss jedenfalls gefasst werden kann.

Wird gewünscht, dass Stundenlisten geführt werden (wie dies z.B. bei geförderten Projekten oft Voraussetzung für die Förderbarkeit ist), sollte im Vertrag festgehalten werden, dass diese Listen vom jeweiligen Mitarbeiter persönlich und mit Datum versehen zu unterzeichnen sind⁵. Ebenso sollte die Anbringung eines Prüfungsvermerks durch den jeweiligen Vorgesetzten und schließlich durch den Projektleiter des jeweiligen Unternehmens bzw. der jeweiligen Institution vereinbart werden. Bei größeren Projekten wird oft eine Gesamtstundenliste (Jahresstundenliste) vereinbart bzw. von Förderstellen verlangt. Es empfiehlt sich, eine solche auch dann vorzulegen, wenn sie nicht ausdrücklich vereinbart oder verlangt wird, um die Nachvollziehbarkeit des Projektfortgangs zu erhöhen.

Sonstiges

Es sollte geregelt und angesprochen werden, dass mit dem Kooperationsvertrag alle Beziehungen zwischen den Partnern geregelt sind und keine sonstigen Nebenabreden zwischen den Kooperationspartnern bestehen. Für Änderungen sollte die Schriftform und wiederum die Unterfertigung durch alle Vertragsparteien vereinbart werden.

Üblich und empfehlenswert ist auch die Aufnahme einer sog. "Salvatorischen Klausel". Darunter versteht man eine Vertragsbestimmung, in der geregelt ist, welche Rechtsfolgen eintreten sollen, sollte sich herausstellen, dass einzelne Vertragsbestandteile unwirksam oder undurchführbar sind oder Vertragsbestimmungen überhaupt fehlen. Die Klausel hat den Zweck, einen

⁵ Um sicherzustellen, dass es sich um das Original und keine Kopie handelt, empfiehlt sich die Verwendung von blauem Kugelschreiber.

teilweise unwirksamen oder undurchführbaren Vertrag, insbesondere aber den wirtschaftlichen Erfolg, den der Vertrag bewirken soll, so weit wie möglich aufrecht zu erhalten.

Checkliste „Kooperationsvereinbarung“

- Sind alle Partner (interne als auch externe) in der Vereinbarung berücksichtigt? Sind alle Unterzeichnenden zeichnungsberechtigt?
- Ist durch eine Präambel oder eine ähnliche Erklärung sichergestellt, dass die Zielsetzung (Intention) der Vereinbarung ausreichend beschrieben ist, und zwar so, dass sie für Außenstehende verständlich ist und auf sie im Zweifelsfalle zurückgegriffen werden kann?
- Ist die Dauer der Vereinbarung ausreichend definiert (Zeitpunkt, Zeitraum, Zielerreichung, ...)?
- Ist definiert, wer für das Projektmanagement zuständig ist und welche Rechte und Pflichten daraus erwachsen?
- Sind die Rechte und Pflichten der Vertragspartner ausreichend definiert? Ist klargestellt, dass jeder Partner weiß, was von ihm erwartet wird und welche Leistung er zu erbringen hat?
- Sind alle Punkte hinsichtlich Zahlungen und Zahlungsströmen klar? (z.B. eigenes Konto für das Projekt, Einblicksrechte, Zeitpunkt der Auszahlungen, Vorgehensweise bei verspäteten Auszahlungen durch die Förderstelle, ...)
- Ist sichergestellt, wie mit den Themen „Vertraulichkeit“ und „Intellectual Property Rights“ umgegangen wird?
- Ist geregelt, wem am Ende des Projekts die Eigentums-, Nutzungs- und Verwertungsrechte zustehen, wer künftig für die Aufrechterhaltung des momentanen Status und für die Weiterentwicklung zuständig ist und wer welche Kosten dafür zu tragen hat? Wird diese Lösung als „gerecht“ empfunden?
- Ist die Haftung der Vertragspartner geregelt (insbesondere im Falle der Nicht- oder Schlecht-Erfüllung, im Falle von Verspätungen oder der Verletzung von Schutzrechten Dritter)?
- Ist geklärt, was nach Beendigung des Vertrages geschieht?
- Ist geklärt, wie die Entscheidungsfindung für die gewöhnliche Geschäftstätigkeit, für außerordentliche Geschäfte, bei Abstimmungen sowie bei Änderungen erfolgen soll, welche Kommunikationsformen dafür eingesetzt werden und wie im Falle von Streitigkeiten vorgegangen werden soll?

SCHUTZ VON GEISTIGEM EIGENTUM⁶ UND VON DIENSTENTWICKLUNGEN

In diesem Abschnitt wird auf eine Auswahl von Schutzrechten des geistigen Eigentums eingegangen sowie dargestellt, was grundsätzlich gilt, wenn Dienstnehmer Erfindungen/Entwicklungen hervorbringen.

Geregelt werden soll durch die Vergabe von gewerblichen Schutzrechten insbesondere:

- der Schutz von Erfindungen;
- der Schutz von Unterscheidungskennzeichen (z.B. Marken) sowie
- der Schutz von Designs.

Ideen, Geschäftsmethoden, Theorien und neue Dienstleistungen sind grundsätzlich nicht schützenswürdig. Wenn auch nicht formalrechtlich schützenswürdig, so kann dennoch über die Weitergabe von Wissen über praktische bzw. geschäftsbezogene Inhalte (Know-how) ein Vertrag geschlossen werden – ein sog. „Know-how-Lizenzvertrag“. Dieser Vertragstyp ist gesetzlich nicht geregelt⁷ und basiert daher entsprechend dem Grundsatz der Vertragsfreiheit auf den allgemeinen Regeln über Vertragsabschlüsse (§§ 861 ff ABGB). Der Know-how-Lizenzvertrag ist auch in der Judikatur anerkannt.

Patent

Das Patent ist ein Schutzrecht, das dem Inhaber nach einem Registrierungsverfahren das ausschließliche und zeitlich begrenzte Recht einräumt, eine Erfindung gewerblich zu nutzen und andere von der Nutzung auszuschließen.

Die Erfindung muss

- **neu** sein, d.h. sie darf nicht zum „Stand der Technik“ gehören („Stand der Technik“ umschreibt den gesamten Wissensstand, der der Öffentlichkeit vor dem Anmeldedatum des Patents zugänglich gemacht worden ist);
- eine gewisse **Erfindungshöhe** aufweisen, d.h. sie darf sich für den Fachmann nicht in naheliegender Weise aus dem Stand der Technik ergeben;
- **gewerblich** anwendbar sein, darf nicht gegen die öffentliche Ordnung oder die guten Sitten verstoßen und
- **technisch** möglich sein.

Nach Anmeldung eines Patents prüft das Patentamt den Stand der Technik in dem betreffenden Gebiet, die Neuheit der Erfindung und ob die erforderliche Erfindungshöhe gegeben ist. Auch wird geprüft, ob die Patentansprüche, die den Schutzzumfang des Patents bestimmen, ausreichend klar und genau abgefasst sind.

Wozu berechtigt ein Patent?

Gemäß § 31/1 PatG (Patentgesetz) kann der Patentinhaber die Erfindung ab dem Tag der Bekanntmachung der Erteilung des Patents in dem sich aus der Patentschrift ergebenden Schutzzumfang gewerbsmäßig ausüben. Er muss dazu keine Gewerbeberechtigung einholen. Seine Rechte umfassen die Herstellung, das In-Verkehr-Bringen und das Feilhalten des Gegenstandes der Erfindung. Wenn es sich bei der Erfindung um ein Verfahren handelt, so berechtigt ihn dies zum Gebrauch des Verfahrens. Patente gelten nur in jenen Staaten, für die sie erteilt wurden, das heißt sie sind territoriale, nationale Schutzrechte.

Anmerkung: Es gibt kein in einem einzigen Verfahren erlangbares Weltpatent. Zur Vereinfachung des Anmeldevorgangs gibt es jedoch in der Europäischen Union die Möglichkeit z.B.

⁶ = Intellectual Property Rights (IPR): Die Behandlung der IPR in dieser Broschüre ist nicht vollständig, es wird lediglich ein Überblick über die wichtigsten Schutzrechte gegeben.

⁷ Gesetztes Recht bezüglich Know-how findet sich etwa auf Ebene des Gemeinschaftsrechts in der TT-VO (Technologietransfer-Verordnung).

ein sog. PCT-Patent anzumelden, bei dem ein Patent mittels eines einzigen Anmeldevorgangs in mehreren europäischen Ländern erlangt werden kann. Aufgrund der Komplexität der Materie kann hier auf die unterschiedlichen Möglichkeiten zur Patentanmeldung in Europa nicht näher eingegangen werden, es wird die Konsultation eines Patentanwalts empfohlen.

Die maximale Schutzdauer eines Patents beträgt 20 Jahre, nach Ablauf dieser Schutzdauer kann jedermann das ausgelaufene Patent frei nutzen.

Gebrauchsmuster

Gemäß § 1/1 GMG (Gebrauchsmustergesetz) sind als Gebrauchsmuster grundsätzlich schutzbar: *Erfindungen die neu sind, auf einem erfinderischen Schritt beruhen und gewerblich anwendbar sind.*

Im Unterschied zum Patent gilt: Eine Veröffentlichung, die maximal 6 Monate vor der Anmeldung zum Gebrauchsmusterschutz erfolgt ist, schadet der Neuheit des Gebrauchsmusters nicht (sog. Neuheitsschonfrist).

Das Gebrauchsmuster ist ein gewerbliches Schutzrecht für technische Erfindungen, bei dem die *Anforderungen an die erfinderische Leistung geringer sind als beim Patent.* Im Unterschied zum Patent erfolgt bei einer Gebrauchsmusteranmeldung keine Prüfung auf Neuheit, erfinderische Höhe und gewerbliche Anwendbarkeit. Zur Erhöhung der Rechtssicherheit wird jedoch für jede Gebrauchsmusteranmeldung der relevante Stand der Technik recherchiert. Der Recherchenbericht wird mit der Gebrauchsmusterschrift veröffentlicht. Die Verfahrensdauer bei einer Gebrauchsmusteranmeldung ist wesentlich kürzer als bei einer Patentanmeldung. Auch das Gebrauchsmuster gilt nur in jenen Ländern, für die es angemeldet und registriert wurde.

Der Gebrauchsmusterschutz ist nicht Rechtsordnungen verankert und bietet daher nur eingeschränkten Schutz.

Das Gebrauchsmuster wird auch „kleines Patent“ genannt. Es bietet sich vor allem dann an, wenn die Erfindungshöhe geringer ist als für ein Patent gefordert. Da die Einreichung eines Gebrauchsmusters einfacher ist als die eines Patents, und später auf ein Patent „upgegradet“ werden kann (es gilt für die spätere Patenterteilung der Einreichstichtag des Gebrauchsmusters), werden Gebrauchsmuster auch z.B. deshalb angemeldet, um sich rasch die Erfinderschaft zu einem bestimmten Tag zu sichern und erst nachfolgend eine detaillierte Patenteinreichung vorzunehmen.

Die maximale Schutzdauer eines Gebrauchsmusters beträgt 10 Jahre.

Geschmacksmuster⁸

Durch den Geschmacksmusterschutz wird die *äußere Erscheinungsform* eines Erzeugnisses oder eines Teils davon, die sich aus den Linien, Konturen, Farben, der Gestalt, Oberflächenstruktur, den Werkstoffen und/oder seiner Verzierung ergibt, *geschützt.*

Erzeugnisse, deren Gestalt sich ausschließlich aus deren technischer Funktion ergibt, sind dem Musterschutz jedoch nicht zugänglich.

Voraussetzung ist wiederum, dass die Form *neu und nicht verwechslungsfähig* mit bereits bestehenden, veröffentlichten Produkten ist. Eine vorhergehende Veröffentlichung nimmt dem Muster jedoch dann nicht die geforderte Neuheit, wenn das Geschmacksmuster binnen eines Jahres nach Veröffentlichung angemeldet wird (sog. Neuheitsschonfrist). Dies ermöglicht dem Anmelder zuerst die Markttauglichkeit des Produktes zu evaluieren, bevor er in den

⁸ Meist kurz „Muster“ genannt.

Musterschutz investiert. Nicht vom Schutz umfasst sind die dahinterstehende Erfindung, die Idee sowie das Herstellungsverfahren.

Neben der Möglichkeit ein Muster lediglich für Österreich anzumelden, können Muster auch EU-weit geschützt werden (Gemeinschaftsgeschmacksmuster). Ein österreichisches Muster ist beim Österreichischen Patentamt anzumelden, das Europäische Muster kann sowohl über das Österreichische Patentamt als auch beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt (HABM) in Alicante (Spanien) angemeldet werden. Darüber hinaus können Muster auch in Nicht-EU-Staaten angemeldet werden.

Musteranmeldungen werden von den zuständigen Ämtern lediglich auf die Erfüllung der formalen Kriterien hin geprüft, nicht aber in Hinblick auf ihre Neuheit. Daher sollte vor einer Musteranmeldung genau recherchiert werden, ob verwechslungsfähige Produkte nicht schon in der Öffentlichkeit bekannt sind.

Wird von der Anmeldung eines österreichischen Musters bzw. der Anmeldung eines Gemeinschaftsgeschmacksmusters Abstand genommen, so genießt das Werk unter Umständen Urheberrechtsschutz bzw. den Schutz durch das „Nicht eingetragene Gemeinschaftsgeschmacksmuster“. Das nicht eingetragene Gemeinschaftsgeschmacksmuster gewährt grundsätzlich zwar die selben Rechte wie das eingetragene Gemeinschaftsgeschmacksmuster, hat jedoch den Nachteil, dass es nur dann die Benutzung des Musters zu gewerblichen Zwecken durch Dritte verbietet, wenn die Benutzung das Ergebnis einer Nachahmung ist. Kein Schutz besteht also, wenn das Erzeugnis das Ergebnis eines selbständigen Entwurfs ist - ein anderer etwa die gleiche Idee hatte und diese entsprechend umgesetzt hat. Das nicht eingetragene Gemeinschaftsgeschmacksmuster schützt daher lediglich vor Nachahmung, die gewährte Schutzdauer beträgt überdies nur 3 Jahre, beginnend mit dem Tag, an dem es der Öffentlichkeit innerhalb der Gemeinschaft erstmals zugänglich gemacht wurde.

Der Inhaber des Musters hat u.a. das ausschließliche Recht der Herstellung, des Anbietens sowie des Inverkehrbringens des Musters.

Sowohl das österreichische also auch das Gemeinschaftsgeschmacksmuster können in Abständen von 5 Jahren auf eine maximale Schutzdauer von 25 Jahren verlängert werden.

Halbleiterschutz

Unter Halbleitern versteht man Festkörper, die in Bezug auf ihre elektrische Leitfähigkeit sowohl als Leiter als auch als Nicht-Leiter angesehen werden können, da ihre Leitfähigkeit z.B. je nach Temperatur variiert.

Schutzgegenstand des HlSchG (Halbleiterschutzgesetz) sind die dreidimensionalen Strukturen (Topographien) von mikroelektronischen Halbleitererzeugnissen wenn sie Eigenart aufweisen, d.h. die Herstellung muss auf geistiger Arbeit beruhen und darf keine bloße Nachbildung einer anderen Topographie sein. Der Schutz umfasst sowohl die Topografie als auch das Halbleitererzeugnis selbst. Sind die Formalerfordernisse für eine Eintragung ins Halbleiterschutzregister erfüllt, so erfolgt die Eintragung, ohne dass jedoch eine weiterreichende Recherche und Prüfung durch das Patentamt erfolgt.

Halbleiterprodukte können auch dann eingetragen werden, wenn sie geschäftlich bereits verwertet wurden und innerhalb der darauf folgenden 2 Jahre die Anmeldung beim Patentamt erfolgt. Die Schutzdauer beginnt in diesem Fall mit dem Tag der erstmaligen geschäftlichen Verwertung. Bei Halbleiterprodukten, die zum Zeitpunkt der Anmeldung noch nicht öffentlich verwertet wurden, beginnt der Schutz mit dem Anmeldetag. Die Schutzdauer beträgt maximal 10 Jahre.

Dienstnehmererfindungen und -entwicklungen

Diensterfindungen bei Patenten und Gebrauchsmustern⁹

Grundsätzlich steht jedem Erfinder das Recht zu, seine Erfindung zum Patent anzumelden und die Früchte daraus zu ziehen. Das PatG bestimmt jedoch, dass unter gewissen Umständen dem Dienstgeber des Erfinders diese Rechte gegen angemessene Entschädigung des Dienstnehmers zustehen.

Eine Diensterfindung liegt vor, wenn die Erfindung ihrem Gegenstand nach ins Arbeitsgebiet des Unternehmens fällt und entweder

- die Tätigkeit, die zu der Erfindung führt zu den dienstlichen Obliegenheiten des Dienstnehmers gehört oder
- der Dienstnehmer die Anregung zu der Erfindung durch seine berufliche Tätigkeit bekommen hat oder
- die Erfahrungen oder Hilfsmittel des Unternehmens die Entwicklung der Erfindung wesentlich erleichtert haben

In der Regel ist es jedoch gleichgültig, ob die Erfindung in der Freizeit oder Arbeitszeit zustande kam.

Grundsätzlich gilt (§ 6 Patentgesetz), dass *Dienstnehmer* auch für die von ihnen während eines aufrechten Dienstverhältnisses gemachten Erfindungen *Anspruch auf die Erteilung eines Patentes* haben, wenn nicht durch Vertrag (Schriftform vorgeschrieben!) bzw. Kollektivvertrag anderes vereinbart ist. Dies gilt jedoch nicht für öffentlich-rechtliche Dienstverhältnisse: Bei diesen bedarf es keiner vertraglichen Vereinbarung, sondern die Diensterfindungen stehen ex lege dem Dienstgeber zu (§ 7 Abs. 2 Patentgesetz).

Liegt eine Diensterfindung vor, so trifft den *Dienstnehmer eine unverzügliche Anzeigepflicht gegenüber dem Dienstgeber* (außer es handelt sich offenbar nicht um eine Diensterfindung). Der Dienstgeber hat sodann 4 Monate Zeit zu erklären, ob er die Erfindung als Diensterfindung für sich in Anspruch nimmt. Unterlässt der Dienstnehmer die Meldung, so kann es zu Schadenersatzansprüchen des Dienstgebers kommen, wobei der Dienstnehmer dem Dienstgeber auch für den entgangenen Gewinn haftet. Äußert sich hingegen der Dienstgeber nicht binnen 4 Monaten, so verbleibt die Erfindung beim Dienstnehmer. Dienstgeber und Dienstnehmer sind ex lege zur Geheimhaltung über die gegenständliche Erfindung verpflichtet (§ 13/1 PatG).

Der Dienstnehmer hat grundsätzlich ein *Recht auf angemessene Vergütung* für seine Diensterfindung, außer er ist ausdrücklich zur Erfindertätigkeit angestellt.

Es ist jedenfalls zu beachten, dass auch nach Auflösung des Dienstverhältnisses die vorerwähnten Rechte und Pflichten aufrecht bleiben.

Gemäß § 6 Abs 2 PatG sind unter Dienstnehmern Angestellte und Arbeiter jeder Art zu verstehen. Dies umfasst unter Umständen auch Werkvertragnehmer und freie Dienstnehmer (in diesem Bereich bestehen unterschiedliche Rechtsmeinungen). Daher sollte man etwa mit Werkvertragsnehmern die Abtretung der Patentrechte schriftlich vereinbaren. Bei Zusammenarbeit mit Universitäten ist zu beachten, dass Studierende nicht als Dienstnehmer der Universität gelten und daher Patentrechte von Studierenden nicht automatisch der Universität zustehen. In diesem Zusammenhang sollte jedenfalls vertraglich geklärt werden, wer mit der Entwicklung an der Universität betraut ist und sichergestellt werden, dass die betreffenden

⁹ Da in § 7/2 GMG die Regelungen des PatG übernommen wurden gilt das für die Diensterfindung im Patentrecht gesagte ebenso für Gebrauchsmuster, die von Dienstnehmern im Zusammenhang mit Ihrer beruflichen Tätigkeit entwickelt werden.

Personen eine Vereinbarung unterzeichnen, die klärt, wem und in welchem Ausmaß etwaige Immaterialgüterrechte zustehen.¹⁰

Diensterfindung bei Geschmacksmustern

Gemäß § 7/1 MuSchG (Musterschutzgesetz) steht der Anspruch auf Musterschutz grundsätzlich dem Schöpfer des Musters zu.

§7 Abs 2 MuSchG trifft jedoch eine Sonderregelung für Muster eines Arbeitnehmers: Fällt nämlich das Muster in das Arbeitsgebiet des Unternehmens und hat die Tätigkeit, die zu dem Muster geführt hat, zu den dienstlichen Obliegenheiten des Arbeitnehmers gehört oder ist das Muster außerhalb eines Arbeitsverhältnisses im Auftrag geschaffen worden, so steht der Anspruch auf Musterschutz, wenn nichts anderes vereinbart worden ist, dem Arbeitgeber bzw. dem Auftraggeber oder seinem Rechtsnachfolger zu.

Diensterfindungen bei Halbleitern

§ 37/2 HlSchG bestimmt, dass der Anspruch auf Halbleiterschutz dem Dienstgeber oder Auftraggeber zusteht, wenn die Topografie im Rahmen eines Dienstverhältnisses oder Auftrages geschaffen und nichts anderes vereinbart wurde.

Marke

Gemäß §1 Markenschutzgesetz sind als Marken grundsätzlich alle Zeichen schützbar, die sich graphisch darstellen lassen. Insbesondere sind dies Wörter (einschließlich Personennamen), Abbildungen, Buchstaben, Zahlen und die Form oder Aufmachung von Waren. Voraussetzung ist immer, dass diese Zeichen geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden.

Marken können dementsprechend unterteilt werden in:

- Wortmarken (Buchstaben, Zahlen oder Kombination beider)
- Bildmarken (rein grafische Information)
- Wort-Bild-Marken (Kombination aus den beiden vorhergenannten)
- Marken, mit denen Farben/Farbkombinationen geschützt werden
- 3D-Marken
- Klang-Marken (da der Klang in Form von Notenschrift grafisch darstellbar ist)

Um Markenschutz zu erlangen, muss die Marke beim Österreichische Patentamt angemeldet werden, worauf ein Prüfungsverfahren hinsichtlich der Erfüllung der formalen Kriterien als auch hinsichtlich des Nicht-Vorliegens von absoluten Eintragungshindernissen (etwa mangelnde Unterscheidungskraft) folgt. Auch wird eine Ähnlichkeitsprüfung hinsichtlich älterer österreichischer Marken derselben Waren- und Dienstleistungsklassen durchgeführt, wobei diese nur der Information des Anmelders dient und das Patentamt sogar identische Marken bei Vorliegen der sonstigen Erfordernisse eintragen muss. Das Markenrecht entsteht mit der Eintragung ins Markenregister.

Der österreichische Markenschutz ist zeitlich nicht begrenzt und kann mittels Entrichtung von Verlängerungsgebühren jeweils in Abständen und für die Dauer von zehn Jahren verlängert werden.

¹⁰ Zu regeln sind etwa: Gegenstand des Vertrages, Geheimhaltung, Entwicklungsergebnis, Haftung, Warnpflicht, Umgang mit Unterlagen, Vertragsdauer, Vergütung, Vertragsstrafe, Schutzrechte (eigene und Dritter), Kündigung, Gerichtsstand und anwendbares Recht

Gemäß § 4 Abs 1 Markenschutzgesetz kann eine Marke nicht geschützt werden, wenn sie z.B.:

- Keine Unterscheidungskraft besitzt;
- sie ausschließlich aus Staatswappen/Staatsfahnen oder anderen staatlichen Hoheitszeichen oder aus Wappen inländischer Gebietskörperschaften besteht;
- ausschließlich aus Zeichen oder Angaben besteht, welche im Verkehr zur Bezeichnung der Art, der Beschaffenheit, der Menge, der Bestimmung, des Wertes, der geographischen Herkunft oder der Zeit der Herstellung der Ware oder der Erbringung der Dienstleistung oder zur Bezeichnung sonstiger Merkmale der Ware oder Dienstleistung dienen können;
- im allgemeinen Sprachgebrauch oder in den redlichen und ständigen Verkehrsgepflogenheiten üblich geworden ist;
- gegen die öffentliche Ordnung oder gegen die guten Sitten verstoßen
- u.v.m.

In bestimmten, gesetzlich taxativ aufgezählten Fällen kann die Marke auch nachträglich Unterscheidungskraft aufgrund ihrer Benutzung erlangen, wodurch bestimmte Eintragungshindernisse überwunden werden können und die Marke letztendlich doch noch dem Markenschutz zugänglich wird.

Spätestens 5 Jahre nach der Registrierung sollte die Marke auch tatsächlich benutzt werden, da widrigenfalls Dritte die Löschung der Marke beantragen können.

Der Markeninhaber hat - unter im Gesetz differenzierten Voraussetzungen (in bestimmten Fällen muss z.B. Verwechslungsgefahr beim Publikum vorliegen, siehe §§ 10 ff Markenschutzgesetz) im Wesentlichen das ausschließliche Recht, Dritten zu untersagen, die Marke oder ähnliche Zeichen im geschäftlichen Verkehr für Waren oder Dienstleistungen zu benutzen, für welche die Marke geschützt wurde oder die diesen ähnlich sind (sofern er dieser Benutzung nicht zugestimmt hat).

Neben der Markeneintragung in Österreich ist hier insbesondere auch auf die Möglichkeit hinzuweisen, eine sog. „Gemeinschaftsmarke“ der Europäischen Union anzumelden.

Gemeinschaftsmarke

Die Anmeldung einer Gemeinschaftsmarke bietet den Vorteil, aufgrund eines einheitlichen Eintragungsverfahrens Markenschutz für die gesamte Europäische Union zu erlangen, wobei es nicht möglich ist, den Schutz auf einzelne Mitgliedsstaaten zu beschränken. Ist die Eintragung bloß in einzelnen europäischen Staaten gewünscht, so besteht die Möglichkeit, in diesen Staaten nationale Marken anzumelden. Da hinsichtlich der Gemeinschaftsmarke bereits das Vorliegen eines Eintragungshindernisses auch nur in einem Mitgliedsstaat die Eintragung der Gemeinschaftsmarke verhindert, ist auch für diesen Fall die Anmeldung nationaler Marken in ausgewählten Staaten zu überlegen.

Eine Kennzeichnung der Marke mittels des Symbols ® bzw. des Zusatzes „TM“ ist zulässig, jedoch nicht verpflichtend.

Urheberrecht und Copyright

Im Zentrum des Urheberrechts steht das „Werk“. Darunter versteht man persönliche geistige Schöpfungen in den Bereichen Literatur (inkl. Sprachwerke, einschließlich Computerprogramme), Tonkunst, bildende Künste oder der Filmkunst.

Rein innere Vorgänge, wie Ideen, erfüllen noch nicht den Werksbegriff; die schöpferische Tätigkeit muss in einer äußeren Form Ausdruck finden. Geschützt sind nur Werke, die etwas Neues und Originelles darstellen und Ausdruck der Individualität des Schöpfers sind.

Das Urheberrecht entsteht automatisch mit der Schaffung des Werkes und bedarf keiner Anmeldung oder Eintragung in ein Register.

Das Urheberrecht gewährt dem Urheber das Recht

- zur Bearbeitung (inkl. Übersetzung)
- zur Vervielfältigung
- zur Verbreitung
- zum Vermieten und Verleihen
- zur Sendung über Rundfunk oder ähnliche Art
- zu Vortrag, Aufführung und Vorführung sowie
- zur öffentlichen Zurverfügungstellung (der Öffentlichkeit so zur Verfügung stellen, dass es ihr von Orten und zu Zeiten ihrer Wahl zugänglich ist).

Für bestimmte Fälle sieht das Urheberrecht jedoch Einschränkungen der Rechte vor, die es Dritten gestatten, das Werk dennoch zu nutzen - sog. „freie Werknutzung“ - wobei die erlaubte freie Werknutzung je nach Werkgattungen unterschiedlich gestaltet ist. So ist es z.B. erlaubt, Werke im Interesse der Rechtspflege und der Verwaltung zu nutzen, ebenso ist die Vervielfältigung zum eigenen und privaten Gebrauch erlaubt. Auch im Interesse der Informations-, Vortrags-, und Zitatfreiheit ist die Werknutzung gestattet, ohne dass daraus ein Vergütungsanspruch des Urhebers entsteht.

Im allgemeinen beträgt die Schutzfrist 70 Jahre ab dem Todesjahr des Urhebers, bei Werken ohne Urheberbezeichnung 70 Jahre nach ihrer Schaffung bzw. nach ihrer Erstveröffentlichung. Leistungsschutzrechte, wie bei einfachen Lichtbildern, erlöschen 50 Jahre nach der Erstveröffentlichung oder Darbietung, der Schutz von Datenbanken 15 Jahre nach der letzten Änderung.

Copyright ist nicht gleich Urheberrecht!

Bis 1989 musste ein Werk, das etwa in den USA Schutz genießen sollte, ebendort registriert werden, um das Copyright zu erlangen. Seit Abschluss der „Berner Übereinkunft“ (einem internationalen Urheberrechtsabkommen) besteht auch in den USA keine Registrierungspflicht mehr. Eine freiwillige Registrierung bleibt jedoch auch weiterhin möglich.

Das Urheberrecht bietet dem Schöpfer des Werkes Schutz. Der aus dem Angelsächsischen stammende Begriff „copyright“ hingegen schützt denjenigen, der das Recht zur wirtschaftlichen Nutzung des Werkes hat und der nicht mit dem Schöpfer identisch sein muss (z.B. auch Kapitalgesellschaften).

Da etwa die Voraussetzungen für den Schutz, der Schutzzumfang und das Schutzsubjekt bei Copyright und Urheberrechtsschutz nicht identisch sind ist es grundsätzlich ratsam, sowohl einen copyright- als auch einen Urhebervermerk auf dem Werk anzubringen.

INNOVATION UND RECHERCHE

Innovation ist ein wesentlicher Motor unserer Wirtschaft. Mit der Hilfe neuer Ideen sollen auch neue Märkte erschlossen werden. Doch, wenn alle etwas Neues machen, dann ist es nahe liegend, dass einige sehr ähnliche Produkte entwickeln oder sehr nahe liegende Ziele verfolgen. Am freien Gütermarkt gibt es auch die Konkurrenz vieler ähnlicher Produkte, die um die Gunst der Kunden werben.

Wesentlich schwieriger ist die Situation aber bei neuen Entwicklungen, für die ein Schutz bestehen kann. Schutzrechte gibt es für:

- die Bezeichnung des Produkts als Marke;
- die technische Lösung, wobei der neue Gedanke in Form einer ausführlichen Beschreibung, mit ergänzenden Zeichnungen, dargestellt wird, als Patent oder Gebrauchsmuster und als
- Schutz der speziellen Gestalt, als Designschutz oder Geschmacksmuster.

Die *Schutzrechte haben den Sinn, dass* die vom Erfinder, Designer und Marketingexperten geschaffene Bezeichnung, der *Gegenstand oder die technische Lösung exklusiv genutzt werden können*. Mit der Exklusivität soll ein finanzieller Ausgleich für die Entwicklungsleistung, die Offenlegung und die Kreativität erreicht werden.

Durch die völlige Veränderung der Medien, speziell das Internet, gibt es heute an fast allen Orten der Welt einen Zugang zu sehr vielen Informationen. Ein neues Produkt, in den USA oder Japan entworfen, ist in wenigen Monaten weltweit verfügbar. Strategien, wie noch vor einem Jahrzehnt, bei denen die Welt in einzelne Zonen mit unterschiedlicher Verfügbarkeit von neuen Produkten aufgeteilt worden ist, gibt es nicht mehr. Der Markt ist nunmehr global.

In diesen letzten 10 Jahren hat sich aber auch der Bestand an Patenten und Anmeldungen von 35 Millionen seit Beginn des Patentwesens auf 60 Millionen fast verdoppelt. Einige Staaten wie Kanada, Australien, China, Taiwan, USA, in jüngster Zeit auch Spanien, Brasilien, Polen und Russland, setzen Patentanmeldungen bewusst als strategisches Instrument der Wirtschaftspolitik ein. Seit langem werden Patente von Unternehmen als Instrumente ihrer Marktpräsenz benutzt, um sich ganze Segmente als zukünftige Geschäftsfelder abzustecken oder, um Entwicklungen durch ein Sperrpatent zu unterbinden.

Jede Innovation muss heute an diesen globalen Vorgaben gemessen werden. Und jeder Entwickler bzw. Unternehmer ist gut beraten, sich sehr genau über sein Forschungsgebiet, seine Markenstrategie, seine Designs zu informieren und die des Mitbewerbs zu beobachten.

Die *Recherche* ist durch zwei Entwicklungen deutlich erleichtert worden: Das *Internet* ist fast überall verfügbar und viele Regierungen und Betreiber von Patentämtern haben sich dazu entschlossen, ihren Bestand an Schriften mit Hilfe von *Datenbanken in der Regel kostenfrei* zugänglich zu machen.

Zwei sehr wichtige Zugänge werden vom Deutschen und dem Europäischen Patentamt angeboten, wobei umfassendste Datenbanken mit Originaldokumenten verfügbar sind. Die Kunst des Rechercheurs besteht jetzt darin, mit wenigen Suchbefehlen die gewünschten Dokumente zu finden und dem Auftraggeber zur Verfügung zu stellen.

Bei Innovationen und Investitionen in neue Technologien stehen viele Fragen an, die den Unternehmer oft überfordern. „*Ist die Idee wirklich weltweit neu oder nur für uns?*“ ist eine der ersten Fragen, die mit Hilfe von Datenbanken und einer Recherche geklärt werden kann. Bei einer guten Recherche sollte der Rechercheur seinen Eindruck von der Situation anhand der gefundenen Unterlagen und den Unterschieden zu der Idee schriftlich festhalten, da oft die Gesamtschau über mehrere Patente und Anmeldungen die Grenzen der Innovation zeigt, während die Einzelbilder zu kurz greifen.

Es ist auch sehr sinnvoll, wenn die mit der Entwicklung verbundenen Personen selbst die Datenbanken nutzen. Auch wenn die persönliche Recherche manche Lücken haben wird, so liefert sie viele Ideen für weitere Lösungen.

Eine weitere, wesentliche Frage betrifft den Zeitpunkt der Suche. *Wann soll die erste Recherche gestartet werden?* Am besten schon *bei der Ideenfindung*, was überhaupt neu entwickelt werden soll. Die Informationen interessieren nicht nur den Techniker und Entwickler, sondern auch die Geschäftsleitung: Die Recherche zeigt nicht nur die technischen Neuheiten, sondern auch, welche Unternehmen und Personen sich mit dem Bereich befassen und wie der Markt bereits aufgeteilt ist. Denn selbst eine gute Idee hat nur geringe Chancen, wenn beispielsweise ein Konzern bereits an derselben Thematik arbeitet. Ein Newcomer wird sich in diesem Fall sehr schwer tun und trotz einer vielleicht hervorragenden technischen Lösung keinen Durchbruch schaffen.

Völlig anders ist die Situation zu bewerten, wenn eine mittelmäßige Idee von großen Gruppen getragen wird. Viele heute eingesetzte Lösungen basieren auf nicht so umwälzenden Ideen, die aber von einer Lobby getragen wurden und jetzt etabliert sind.

Beratung, Weiterentwicklung, Anpassung an die Wünsche des Kunden sind die Elemente, die eine Idee zum Erfolg bringen können. *Die richtige Positionierung kann große Märkte aufschließen*, wie sich bei den Beratungen immer wieder zeigt. Manche schaffen es, innerhalb von wenigen Jahren einen völlig neuen Artikel zu einem Welterfolg zu bringen.

Was hat der Unternehmer von einer Beratung mit einem Innovationsspezialisten? Ziel der ersten Runde ist, *eine Reihenfolge in die Vielzahl an Fragen und Unsicherheiten zu bringen*, die mit der Entwicklung zu tun haben. Natürlich sind alle Schritte untereinander vernetzt, aber deshalb ist es notwendig, dieses Netz mit einem erprobten *Fahrplan immer wieder zu prüfen, um Schwächen rechtzeitig zu erkennen*. Häufig stellt sich die Frage „rasche oder durchgeplante Entwicklung“, etwa weil ein Wettlauf mit dem Mitbewerb vermutet wird. Die „schnelle Entwicklung“ hat aber mehrere Schwachstellen:

- Schnelle, nicht durchgeplante Entwicklungen und ebenso schnelle Anmeldungen führen nur zu einem Wildwuchs und zur Unlenkbarkeit.
- In der Regel müssen zum schnellen ersten Patent weitere Patente angemeldet werden, weil die Entwicklung nicht abgeschlossen war.
- Mit einer zu frühen Anmeldung, ohne Kapazitäten für die Umsetzung des Produkts, bleibt die Ehre des Vordenkers, aber die Gewinne machen andere mit oft geringen oder sogar ohne Schutzrechte.
- Die ersparten Tage in der Ausarbeitung der Strategie und der Prüfung des Vorhabens stellen sich in der Regel als die teuersten Tage eines Unternehmens heraus.

Eine gut überlegte Strategie schafft auch bei einer späteren Anmeldung Vorteile, da bereits andere Möglichkeiten in die Anmeldung aufgenommen werden können. Die Kosten können gering gehalten werden und der gesamte Entwicklungsprozess bleibt für alle Beteiligten überschaubar. Die Notwendigkeit einer sehr schnellen Anmeldung ist nur dann gegeben, wenn tatsächlich ein Wettlauf besteht, die Lösung ziemlich klar vorliegt und der Weg für die wirtschaftliche Nutzung unbedingt frei gehalten werden soll.

Bei allen längeren Innovationen sollte die laufende Anmeldetätigkeit durch Recherchen beobachtet werden. Es sind dann Trends erkennbar, wer welche Lösungen bevorzugt und es hilft, die Strategie und laufende Entwicklung zu steuern. So kann es durchaus sinnvoll sein, mit der Anmeldung etwas zu warten, weil sich z. B. bei den Versuchen die Notwendigkeit einer grundlegenden Änderung oder Erweiterung gezeigt hat.

Innovation ist ein komplexes Thema, das eigenen Regeln unterliegt. Ein Alleingang ohne Erfahrung führt häufig zu Enttäuschungen und Verlusten, die durch Recherchen und Beratungen

vermieden werden können. Die Angebote gibt es und der Aufwand steht in keinem Verhältnis zu den Ersparnissen. Und, als Unternehmer sollte man einen ganz zentralen Punkt nicht übersehen: Ein Patent ist ein Wirtschaftspapier, kein Selbstzweck. Wer nur bis zur Anmeldung und bis zum Patent denkt, hat die sehr wichtigen Schritte zur Umsetzung und Nutzung nicht geklärt. Die Anmeldung mag sogar ein Patent werden, wieder eines mehr zu den 95% an nicht genutzten Patenten. Wenn hingegen der gesamte Vorgang von der Entwicklung über die Markteinführung und Fertigung vorbereitet ist, liegt die Erfolgsrate über 50%.

STEUERLICHE BEHANDLUNG VON FORSCHERN UND ERFINDERN IN ÖSTERREICH

Die nachfolgenden Ausführungen geben einen Überblick über steuerrechtliche Regelungen und Förderungen bei inländischen Erfindungen von in Österreich ansässigen natürlichen Personen und Gesellschaften mit Sitz bzw. Geschäftsleitung in Österreich.

Internationale Aspekte, z.B. Erfindungen von grenzüberschreitenden Forschungsarbeitsgemeinschaften, werden dabei aus Platzgründen weitgehend außer Acht gelassen (auch weil diese jeweils im Einzelfall betrachtet werden sollten).

Dieser Beitrag kann lediglich einen allgemeinen Überblick über die umfangreichen Bestimmungen des österreichischen Steuerrechtes geben. Wir empfehlen daher die Beiziehung eines Steuerberaters bei konkreten Fragestellungen.

Überblick über die Steuerarten

Grundsätzlich bestehen für die Tätigkeit als Forscher und Erfinder mehrere Steuerarten. Im Wesentlichen sind die folgenden Abgaben zu beachten:

- **Ertragsteuern:** Erzielte Gewinne aus Forschungsergebnissen, Patentrechtsüberlassungen u.ä. unterliegen einer Einkommensbesteuerung (Einkommensteuer bei natürlichen Personen und Personengesellschaften, Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften).
- **Umsatzsteuer:** Umsätze aus Erfindungen bzw. von Forschungsergebnissen unterliegen zu meist der Umsatzsteuer.
- **Gebühren, sozialversicherungsrechtliche Aspekte:** Sind im Einzelfall zu beachten, können in diesem Rahmen aber nicht behandelt werden.

Einkommensbesteuerung bei natürlichen und juristischen Personen

Sowohl natürliche Personen (als Einzelunternehmer oder als Gesellschafter von Personengesellschaften) als auch juristische Personen unterliegen der Einkommensbesteuerung. Die folgende Grafik verdeutlicht dies:

Mögliche Rechtsformen für Forscher und Erfinder			
Form	Einzelpersonen: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einzelunternehmen ▪ Privatpersonen 	Personengesellschaften: <ul style="list-style-type: none"> ▪ OG ▪ KG ▪ GesbR ▪ ARGE ▪ Stille Gesellschaft 	Kapitalgesellschaften: <ul style="list-style-type: none"> ▪ GmbH ▪ AG ▪ Genossenschaft ▪ Verein
Steuerart	Einkommensteuer		Körperschaftsteuer
Was wird besteuert	Unterschied: Betriebliche ↔ außerbetriebliche Einkünfte		alle Einkünfte der Kapitalgesellschaft

Einkommensteuersatz bei natürlichen Personen

Der Einkommensteuersatz bei Besteuerung natürlicher Personen ist wie folgt aufgebaut:

Einkommen (EK) in €	Berechnungsformel	Grenzsteuersatz
bis 10.000	Keine Besteuerung	0,00%
über 10.000 bis 25.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 10.000) \times 5.750}{15.000}$	38,33%
über 25.000 bis 51.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 25.000) \times 11.335}{26.000 + 5.750}$	43,60%
über 51.000	$(\text{Einkommen} \times 0,5) - 8.415$	50,00%

Diesen Steuersätzen ist das gesamte Einkommen nach Ausgleich mit eventuellen laufenden Verlusten aus anderen Einkunftsarten, Verlustvorträgen¹¹, Sonderausgaben, außergewöhnlichen Belastungen, etc. zu unterziehen.

Begünstigungen für Erfinder beim Steuersatz

Bestimmte Einkünfte sind durch einen **halben Durchschnittssteuersatz** gemäß § 38 EStG begünstigt. Darunter fallen u.a. Einkünfte eines Erfinders aus der **Verwertung patentrechtlich geschützter Erfindungen**.

Unter „Verwertung“ versteht das Steuerrecht dabei sowohl die Vergabe von Lizenzen zur Nutzung als auch die Veräußerung des Patentes selbst. Wesentlich ist weiters, dass nur der Erfinder selbst begünstigt ist und die Erfindung durch andere Personen als die des Erfinders verwertet werden muss.

Begünstigungen bei Dienstfindungen

Während eines aufrechten Dienstverhältnisses sind Prämien für Dienstfindungen in Höhe eines um 15% erhöhten Sechstels der jährlichen Bezüge („Jahressechstels“) mit einem begünstigten Steuersatz von 6% zu versteuern.

Falls das Dienstverhältnis bereits beendet ist, wäre die Begünstigung des § 38 EStG (halber Durchschnittssteuersatz) anwendbar.

Einkommensteuersatz bei juristischen Personen

Kapitalgesellschaften werden mit dem fixen Körperschaftsteuersatz von derzeit 25% (2008) besteuert. Es sind dabei jährliche Mindeststeuern von 1.750,- Euro bei der GmbH bzw. 3.500,- Euro bei der AG, unabhängig vom Jahresgewinn, zu entrichten. Die Mindeststeuern sind anrechenbar auf zukünftige Körperschaftssteuerbelastungen.

¹¹ Eingeschränkt auf 75% der positiven Einkünfte.

Was wird besteuert?

Bei natürlichen Personen ist weiters zu unterscheiden, ob die Einkünfte aus Forschung bzw. Erfindungen im Rahmen einer betrieblichen oder außerbetrieblichen Tätigkeit erzielt werden. Diese Unterscheidung ist insbesondere für den zu steuernden Umfang maßgebend:

	Außerbetrieblicher Bereich natürlicher Personen	Betrieblicher Bereich natürlicher Personen und Kapitalgesellschaften
Definition	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zufallserfindungen im Privatvermögen ▪ Dienstserfindungen, sofern keine nachhaltige Tätigkeit begründet wird 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einkünfte von natürlichen Personen bei nachhaltiger selbständiger Forschungstätigkeit ▪ Einkünfte aus Kapitalgesellschaften, die sich dauerhaft der Forschung und Entwicklung widmen, z.B. Pharma-, Automobilindustrie
Steuerliche Folgen	Lizenzeeinnahmen unterliegen der Einkommenssteuer. Die Veräußerung der Rechte selbst ist nach Ablauf der Spekulationsfrist steuerfrei.	Sowohl Lizenzeeinnahmen als auch die Veräußerung des Rechtes selbst sind steuerpflichtig.

Örtliche Abgrenzung der Einkünfte

Bei in Österreich ansässigen natürlichen und juristischen Personen werden hierzulande generell die weltweit erzielten Einkünfte besteuert, ausgenommen diese Einkünfte werden in ausländischen Betriebsstätten erzielt.

Unter Betriebsstätten ist grundsätzlich jede feste örtliche Anlage zu verstehen, die auf Dauer dem Betrieb dient (diese Definition reicht somit von einer ausländischen Wohnung eines Forschers, in der auch tatsächlich geforscht wird, bis zum ausländischen Labor). In diesen Fällen sind insbesondere bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen zu beachten.

Gewinne ausländischer Unternehmen, die in österreichischen Betriebsstätten erzielt werden, sind grundsätzlich in Österreich zu besteuern. Auch hier sind bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen zu beachten.

Steuerliche Begünstigungen bei der Gewinnermittlung

Forschungsfreibeträge und -prämien

Fällt die Forschungstätigkeit in den betrieblichen Bereich, können sowohl im Rahmen der Einkommensteuer (Einzelunternehmen, Personengesellschaft) als auch der Körperschaftsteuer (Kapitalgesellschaft) folgende Begünstigungen in Anspruch genommen werden:

Freibetrag

Art/Höhe	Voraussetzungen	Beispiele für förderbare Aktivitäten
<p>Forschungsfreibetrag I (§4 Abs 4 Z 4a EStG) - FFB I</p> <p>Grundsätzlich 25 % der Aufwendungen; darüber hinaus 35% bei überdurchschnittlicher Forschung</p>	<p>Aufwendung zur Entwicklung oder Verbesserung volkswirtschaftlich wertvoller Erfindungen. Glaubhaftmachung dieser Eigenschaft durch - Patent- oder Gebrauchsmuster-Urkunde oder Patentanmeldung oder durch technischen Bericht über die Erfindung, aus dem die Lösung der technischen Aufgabe nachvollziehbar hervorgeht und schlüssig erkennbar ist, dass Neuheit vorliegt.</p> <p>Das Vorliegen einer Erfindung und deren volkswirtschaftlichen Wert werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit beurteilt.</p> <p>Siehe Seite 41 Wann liegt eine Erfindung vor?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zugekaufte Forschung ▪ Prototyp ▪ Entwicklung und Betrieb von Pilotanlagen
<p>Forschungsfreibetrag II (§4 Abs 4 Z 4 EStG) „Frascati“-FFB II</p> <p>25% der Aufwendungen bzw. Investitionen</p>	<p>systematische Forschung und experimentelle Entwicklung unter Einsatz wissenschaftlicher Methoden durch das Unternehmen selbst (Eigenforschung). Kein Nachweis erforderlich.</p> <p>Zielsetzung muss sein, den Stand des Wissens zu verbessern sowie neue Anwendungen dieses Wissens zu erarbeiten.</p> <p>Zu den Kriterien liegt eine Verordnung des Finanzministers vor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen- und angewandte Forschung ▪ Forschung und experimentelle Entwicklung ▪ Prototyp und Bau sowie Betrieb von Pilotanlagen ▪ Industrial Design ▪ Datensammlung, Dokumentationen, Lizenzarbeiten wenn unmittelbar für ein bestimmtes Entwicklungsprojekt ▪ Behandlung von Software unterschiedlich

Freibetrag, Prämie

Art/Höhe	Voraussetzungen
Forschungsfreibetrag (§4 Abs 4 Z 4b EStG) 25% der Aufwendungen / Investitionen	Aufwendung des Auftraggebers für Forschung und experimentelle Entwicklung an bestimmte Einrichtungen (Fremdforschung). Das beauftragte Unternehmen darf nicht unter beherrschendem Einfluss (Tochtergesellschaft) des Auftraggebers stehen oder Mitglied einer Unternehmensgruppe nach § 9 KStG sein. Kein Nachweis erforderlich. Um eine doppelte Verwertung von begünstigten Aufwendungen auszuschließen, muss der Auftraggeber bis zum Ablauf eines Wirtschaftsjahres dem Auftragnehmer mitteilen, für welche Aufwendungen er selbst eine Förderung in Anspruch nimmt. Der Auftragnehmer kann dann nur mehr für den übrigen Teil der Aufwendungen die Förderung (FFB I bzw. FFB II) beanspruchen. Begrenzt mit Euro 100.000 pro Jahr.
Forschungsprämie (§108c EStG) 8% der Aufwendungen bzw. Investitionen	Bemessungsgrundlage für die Prämie sind die Aufwendungen im Sinne der §4 Abs 4 Z 4 und Z 4a EStG ¹² . Kann alternativ zu den Freibeträgen beansprucht werden, ein entsprechender Antrag ist zu stellen.

Wann liegt eine Erfindung vor?

Entsprechend den erläuternden Bemerkungen zum Patentgesetz ist für das Vorliegen einer Erfindung wesentlich, dass es sich um

- die Lösung einer technischen Aufgabe
- mit technischen Mitteln handelt,
- die einen Fortschritt gegenüber dem Stand der Technik bedeutet
- und gewerblich verwertbar ist.

Nicht als Erfindung anzusehen sind nach den Bestimmungen des § 1/2 PatG 1970 seit der PatRNov 1984:

- Entdeckungen sowie wissenschaftliche Theorien und mathematischen Methoden;
- Ästhetischen Formschöpfungen
- Pläne, Regeln und Verfahren für gedankliche Tätigkeiten, für Spiele oder für geschäftliche Tätigkeiten sowie Programme für Datenverarbeitungsanlagen;
- Die Wiedergabe von Informationen

Beurteilungskriterien für den volkswirtschaftlichen Wert:

- a) Aufnahme einer neuen Produktion im Inland (z.B. Erweiterung der Produktpalette, Beitrag zur Erhöhung des Bruttoinlandsproduktes durch Umsatzerhöhung)
- b) Ausweitung der Wertschöpfung im Inland (z.B. Qualitätsverbesserung von Produkten, Kostensenkung bei Material und Arbeit, Produktivitätssteigerung)

¹² Aufwendungen zur Forschung und experimentellen Entwicklung unter Einsatz wissenschaftlicher Methoden und Aufwendungen zur Entwicklung oder Verbesserung volkswirtschaftlich wertvoller Erfindungen.

- c) Entlastung der österreichischen Leistungsbilanz durch Deviseneinnahmen aus Exporten, Lizenzeinnahmen aus dem Ausland oder Deviseneinsparung infolge Imports substitution (gleichzeitig Verminderung der Importabhängigkeit)
- d) Entspannung der Arbeitsmarktlage (z.B. Sicherung gefährdeter oder Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze, Erhöhung der Arbeitsplatzqualität)
- e) Verbesserungen bei der Energie- oder Rohstoffversorgung (z.B. Energieeinsparung oder Recycling)
- f) Beiträge zum Umweltschutz (z.B. Abfallvermeidung, -verminderung oder Wiederverwertung von Alt- und Abfallstoffen)
- g) Verminderung volkswirtschaftlicher Schäden (z.B. Einsparung von Sozialleistungen durch rasche Wiedereingliederung von Kranken oder Verletzten in den Arbeitsprozess und Verkürzung von Krankenständen bei Erwerbstätigen).

Diese Punkte brauchen nicht kumulativ vorzuliegen. Es handelt sich dabei lediglich um eine demonstrative Aufzählung. Natürlich steht jedem Antragsteller frei, hierzu seine eigene Argumentation zu entwickeln.

Wirkung der Begünstigungen

Forschungsfreibeträge wirken als fiktive Betriebsausgabe und reduzieren damit die Steuerbemessungsgrundlage.

Forschungsprämien führen zu direkten Gutschriften auf dem Steuerkonto des Steuerpflichtigen; die Prämie selbst ist von einer Einkommensteuerbelastung ausgenommen.

Kombinationen verschiedener Freibeträge:

Grundsätzlich kann ein Unternehmen für dasselbe Wirtschaftsjahr sowohl einen FFB I als auch einen FFB II geltend machen, allerdings muss sichergestellt werden, dass es zu keiner Doppelförderung desselben Aufwandes kommt.

Aufwendungen, die schon beim FFB I berücksichtigt wurden, dürfen daher beim FFB II nicht mehr angesetzt werden.

Bemessungsgrundlage für Freibeträge bzw. Prämien

<ul style="list-style-type: none"> Material Einzelkosten (direkt zurechenbare Kosten, wie z.B. die Lehne und die Sitzfläche bei einem Sessel) + Fertigungseinzelkosten (direkt zurechenbare Kosten, wie z.B. die Maschinenstunden) + Sonderkosten
= Einzelkosten der Erfindung
<ul style="list-style-type: none"> + Materialgemeinkosten (nicht direkt zurechenbare Kosten, die daher üblicherweise geschlüsselt werden, wie beispielsweise die Menge des Lacks für einen Sessel, die nicht nach jedem einzelnen gefertigten Stück gemessen wird, sondern insgesamt ermittelt und dann auf das einzelne Stück geschlüsselt wird) + Fertigungsgemeinkosten (nicht direkt zurechenbare Kosten, die daher über einen Schlüssel aufgeteilt werden, wie z.B. Wasserverbrauch) + Aufwendungen für freiwillige Sozialeinrichtungen, betriebliche Altersvorsorge und Abfertigung + Finanzierungskosten
= Steuerliche Herstellungskosten der Erfindung
- Abschreibung (FFB I und FFB II)
= Bemessungsgrundlage FFB I
<ul style="list-style-type: none"> + Anteilige Gemeinkosten (z.B. Verwaltung des Unternehmens) + Investitionen
= Bemessungsgrundlage FFB II

Forschungsfreibetrag oder -prämie: was sollte beansprucht werden?

Bei natürlichen Personen ist auf Grund des progressiven Steuersatzes bei der Wahl zwischen Forschungsfreibetrag und -prämie stets das Einkommen zu berücksichtigen. Bis zu einem Einkommen von € 44.500,- ist idealtypisch der Forschungsprämie der Vorzug zu geben.

Bei Kapitalgesellschaften ist stets die Forschungsprämie günstiger und sollte daher beantragt werden.

Falls Forschungsförderungen von öffentlichen Stellen gewährt werden, sind unter Umständen auch die Voraussetzungen für den Forschungsfreibetrag bzw. -prämie erfüllt. Wesentliche Unterschiede zwischen § 4/4/4a EStG und Fonds.

§ 4/4/4a EStG	Fonds
<i>Indirekte</i> Förderung durch Freibetrag	<i>Direkte</i> Förderung durch Zuschuss, Kredit, Zinzzuschuss
<i>Gesetzlicher</i> Anspruch	<i>Kein</i> Anspruch
Höhe gesetzlich vorbestimmt	Höhe je nach vorhandenen Mitteln
<i>Erfindung</i> zwingen vorgeschrieben	<i>Innovation</i> genügt
<i>Erfindung</i> ist engerer Begriff (Patentgesetz)	Projekt ist weiter gefasst
<i>Volkswirtschaftlich</i> sinnvoll	<i>Betriebswirtschaftlich</i> wertvoll
Antragszeitraum gleich wie Veranlagungsjahr (uU mehrere Anträge - mehrere Bescheinigungen)	Abrechnungszeitraum wie Projekt (ein Antrag, i.d.R. eine Abrechnung)

Weitere steuerrechtliche Forschungsförderungen

- Bezüge, Beihilfen und Zuwendungen aus öffentlichen Mitteln zur unmittelbaren Förderung von Wissenschaft und Forschung sind steuerfrei.
- Spenden an bestimmte Empfänger zur Durchführung von Forschungsaufgaben sind abzugsfähig (§ 4 Abs 4 Z 5 EStG).
- Wissenschaftlich genutzte Liegenschaften sind grundsteuerbefreit (§ 2 Abs 7 lit a und b GrStG).
- Die Aufwendungen für selbst erstellte unkörperliche Wirtschaftsgüter (Patentrechte etc) dürfen steuerrechtlich (und handelsrechtlich) nicht aktiviert werden; diese Aufwendungen können/müssen daher sofort im entsprechenden Wirtschaftsjahr abgesetzt werden. Dies führt somit zu einer sofortigen Minderung der Steuerbemessungsgrundlage.

Steuerliche Behandlung bei gemeinsamer Forschung und Erfindung

Werden Forschungsprojekte in Gemeinschaftsarbeit durch verschiedene Rechtsträger (natürliche und/oder juristische Personen, Personengesellschaften) abgewickelt, liegt üblicherweise eine Personengemeinschaft vor (z.B. eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts [etwa eine ARGE]).

Zwischen den Partnern ist zumeist ein Aufteilungsverhältnis sowohl für die Kostentragung als auch für künftige Verwertungserlöse vereinbart. Dieses Verhältnis ist grundsätzlich auch für steuerliche Zwecke maßgebend.

Im Rahmen eines Gewinnfeststellungsverfahrens der Personengemeinschaft wird das einheitliche steuerliche Ergebnis ermittelt und danach entsprechend dem vereinbarten Aufteilungsverhältnis den beteiligten Partnern zugewiesen. Verfahrensrechtlich ist dabei wichtig, von einzelnen Partnern zusätzlich getragene Kosten („Sonderbetriebsausgaben“) bzw. erzielte Erträge („Sonderbetriebseinnahmen“) in die einheitliche Gewinnfeststellung aufzunehmen. Unterbleibt die Berücksichtigung in der einheitlichen Gewinnfeststellung, können derartige Kosten nicht mehr steuermindernd geltend gemacht werden.

Die einheitliche Gewinnfeststellung ist nicht erforderlich wenn eine Arbeitsgemeinschaft oder GesbR lediglich den Zweck hat, einen einzigen Werkvertrag oder Werklieferungsvertrag auszuführen. In diesem Fall werden die Ergebnisse (Gewinne oder Verluste) steuerlich direkt bei den einzelnen Partnern berücksichtigt.

Umsatzbesteuerung

Die Einräumung, Übertragung und Wahrnehmung von Rechten, die sich aus urheberrechtlichen Vorschriften ergeben, fallen unter die sonstigen Leistungen (§ 3a Abs 10 Z 1 UStG). Ist der Empfänger dieser Leistung ein Unternehmer, wird sie dort ausgeführt, wo der Empfänger sein Unternehmen betreibt. Ist der Empfänger daher ein österreichisches Unternehmen, unterliegt dieser Umsatz der österreichischen Umsatzsteuer. Der Empfänger der Rechnung kann sich die ihm in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer wieder vom Finanzamt zurückholen, wenn er ein Unternehmer ist und die Leistung für unternehmerische Zwecke bezogen wurde.

Unternehmer, deren Umsätze € 30.000,- nicht übersteigen, sind grundsätzlich umsatzsteuerbefreit. Es können dann jedoch auch keine Vorsteuerbeträge geltend gemacht werden, so dass für diesen Fall der Wechsel zur „Regelbesteuerung“ zu prüfen ist.

Bei Zufallserfindungen fällt bei der Veräußerung eines Rechts keine Umsatzsteuer an, da der Erfinder nicht als Unternehmer, sondern als Privatperson einzustufen ist.

Erhält der Erfinder laufende Lizenzeinnahmen aus der Verwertung der Zufallserfindung, ist er nachhaltig unternehmerisch tätig und unterliegt der Umsatzsteuer, falls die jährlichen Umsätze die Grenze von € 30.000,- übersteigen.

Im Falle einer gemeinsamen Forschungs- bzw. Entwicklungsaktivität ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechtes zumeist ein eigenes Umsatzsteuersubjekt. Es werden daher eine eigene Steuernummer und eine UID-Nummer erforderlich sein.

LIZENZVERTRÄGE ZUR VERWERTUNG VON ERGEBNISSEN AUS ERFINDUNGEN

Für die Verwertung von Erfindungen werden üblicherweise Lizenzverträge abgeschlossen. Je nach dem Grad der Selbstbeschränkung des Lizenzgebers werden typischerweise drei Arten von Lizenzen unterschieden:

- **Ausschließliche Lizenz:** Der Lizenzgeber verpflichtet sich, im lizenzierten Bereich keine weiteren Lizenzen zu vergeben und selbst keinerlei Benutzungshandlung vorzunehmen, wobei diese Lizenz örtlich, zeitlich sowie nach dem Lizenzgegenstand beschränkt sein kann.
- **Alleinlizenz:** Auch in diesem Fall verpflichtet sich der Lizenzgeber, keine weiteren Lizenzen zu vergeben, es bleibt ihm jedoch unbenommen, eigene Benutzungshandlungen vorzunehmen.
- **Einfache Lizenz:** Hier ist der Lizenzgeber keinerlei Beschränkungen unterworfen, kann also weitere Lizenzen vergeben sowie Benutzungshandlungen setzen.

Der Geltungsbereich von Lizenzverträgen kann zeitlich, räumlich und sachlich beschränkt sein, auch besteht die Möglichkeit von Sublizenzen, Naturallizenzen (Lizenztausch) sowie Gratlizenzen.

In Hinblick auf die finanzielle Vergütung kann unterschieden werden zwischen:

- **Einmalzahlung:** Die Abgeltung der Lizenzansprüche durch den Lizenzgeber erfolgt durch die Bezahlung einer einmaligen Abgeltung.
- **Stücklizenz:** Die Abgeltung der Lizenzansprüche durch den Lizenzgeber erfolgt durch die Bezahlung eines festgesetztes Betrages oder Prozentsatzes vom Verkaufserlös. Üblicherwei

- se wird zur Kontrolle dazu ein Einblicksrecht in die Buchhaltung bzw. die Prüfung durch eine neutrale Stelle (z.B. einen Wirtschaftstreuhänder) vereinbart. In einigen Fällen ist auch die Vereinbarung von Lizenzbeträgen als Prozentsatz vom Deckungsbeitrag bekannt, wobei allerdings anzumerken gilt, dass der Lizenzgeber den Deckungsbeitrag üblicherweise in keiner Weise beeinflussen kann. Dabei werden manchmal auch Mindestlizenzen vereinbart, also Untergrenzen für die Einnahmen aus der Stücklizenz.
- **Jahreslizenz:** Die Abgeltung der Lizenzansprüche durch den Lizenzgeber erfolgt durch die Bezahlung von jährlichen „Gebühren“. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass diese Jahreslizenzen üblicherweise ansteigen werden müssen, um die steigenden Patentkosten abdecken zu können.
- **Mischformen** aus den oben erwähnten Varianten.

Problemfall Exklusivität

Im Zusammenhang mit Lizenzverträgen ist besonders darauf hinzuweisen, dass hinsichtlich territorialer und sonstiger Beschränkungen besonders auf kartellrechtliche Vorschriften und EU-Wettbewerbsvorschriften Bedacht zu nehmen ist.

Mit der sog. TT-VO (Technologietransfer-Verordnung der Europäischen Kommission) wurde festgelegt, dass das Kartellverbot auf bestimmte Gruppen von Patent- und Know-how-Lizenzvereinbarungen nicht anwendbar ist, weshalb eine dem Lizenznehmer gewährte Ausschließlichkeit - und in gewissen Grenzen auch der Gebietschutz - zulässig sind.

Diesbezüglich ist sachverständige Beratung durch einen Patent,- oder Rechtsanwalt unbedingt anzuraten.

Inhalte von Lizenzverträgen

Bevor Sie in konkrete Vertragsverhandlungen mit potenziellen Lizenznehmern eintreten, machen Sie sich zunächst Gedanken darüber, welche Inhalte ein solcher Vertrag aus Ihrer Sicht haben sollte.

Die folgenden Checklisten bietet Ihnen dabei Hilfestellung. Die konkrete Ausgestaltung der Lizenzverträge sollte in jedem Fall unter Beiziehung eines Patent- oder Rechtsanwaltes erfolgen.

Checkliste „Allgemeine Punkte“

- Ist der Lizenzgegenstand in einer klaren, einfachen und allgemein verständlichen Art beschrieben?
- Sind Hinweise auf weiterführende Informationen (genannte Beilagen, die z.B. die Details beschreiben) klar und eindeutig?
- Wurden all diese Dokumente auf Stimmigkeit (z.B. letztgültige Version?), Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit (z.B. weil sich seit der Patentanmeldung etwas verändert hat) geprüft?
- Sind die Originale der Unterlagen an einem sicheren Ort aufbewahrt (idealerweise nochmals in Kopie außerhalb des Unternehmens)?
- Sind Unterlagen für potentielle Lizenznehmer vorhanden? Gibt es schriftliches Präsentationsmaterial, Videos, Funktionsmodelle, Muster, Prototypen oder Präsentatoren?
- Ist sichergestellt, dass Sie mit potenziellen Interessenten (vor allem, wenn Sie keine oder wenig Erfahrung auf dem Gebiet haben) nicht alleine verhandeln, sondern bei diesen Erstgesprächen mit dem Patentanwalt oder Unternehmensberater Ihres Vertrauens auftreten bzw. Sie den Erstkontakt über diese herstellen lassen?
- Definieren Sie Ihren Verhandlungsspielraum bei den Lizenzverhandlungen.
 - Wie weit wollen Sie gehen?
 - Wie weit gewähren Sie Mitspracherechte in die Produktgestaltung, das Marketing, die Preisgestaltung?
 - Welche Kontroll- und Einblicksrechte sind Sie bereit zu gewähren bzw. wollen Sie sich ausbedingen (z.B. Einblicksrecht in die Buchhaltung, Kontrolle der Produktion beim Lizenznehmer, ...)? Denken Sie auch an den damit verbundenen Kontrollaufwand bzw. die Machbarkeit.
 - Welche Regelungen sollen für Weiterentwicklungen getroffen werden? Wie sichern Sie Ihr bestehendes Know-How ab?
 - Werden dafür Abgeltungen erwartet, und wenn ja, in welcher Form?
- Sind Vorverträge notwendig? (Vertraulichkeitsvereinbarungen, letter of intent, Optionsvereinbarungen, ...)? Wenn ja: sind diese bereits ausgestaltet und von einem Experten geprüft?

Checkliste „Wesentliche Punkte“

- Ausreichende Definition des Vertragsgegenstandes sowie der gegenwärtigen und zukünftigen Rechte und Pflichten.
- Welche Rechte werden dem Lizenzpartner zugestanden (Herstellen, Gebrauchen, Anbieten, Verkaufen, Weiterlizenzieren, ...).
- Die Absichten der Vertragspartner sollten beschrieben werden (z.B. in der Präambel).
- Exakte Festlegung der Vertragsgebietes sowie eventueller Exklusivitäten (zeitlich, räumlich), sofern diese nach EU-Recht zulässig sind.
- Sind die Rechte und Pflichten der Vertragspartner ausreichend definiert?
 - Ist klargestellt, was bei Pflichtverletzungen geschieht?
 - Wer haftet für Sachmängel?
 - Wer haftet für Rechtsmängel?
- Welches Procedere wird angewandt, wenn es zu Weiterentwicklungen des Vertragsgegenstandes (durch den Lizenzgeber, durch den Lizenznehmer) kommt?
- Gibt es ein Recht auf die Vergabe von Unterlizenzen?
- Sind Vertragserweiterungen geplant bzw. möglich?
- Sind bestimmte Qualifikationen der Mitarbeiter des Lizenznehmers notwendig, und wenn ja, sind diese entsprechend festgelegt?
 - In welchen Abständen und unter welchen Bedingungen sind Rezertifizierungen erforderlich?
- Sind Qualitätsstandards und deren Einhaltung sichergestellt?
 - Ist definiert, wie und wie oft die Qualitätsstandards gemessen werden sollen?
- Definition der Zahlungen: Einmallylizenz, Mindestlizenz, Stücklizenz, Mischformen, ...
 - Wann erfolgt die Lizenzabrechnung?
 - Definition der Zahlungsziele.
- Klärung von Buchführung und Kontrolle samt Einsichtnahme in die Buchführungsunterlagen (wenn nicht selbst, dann via Treuhänder)
- Wer trägt welche Kosten?
- Regelung dafür, was passiert, wenn einer der Partner seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt.
- Was passiert im Falle des Konkurses/Todes des Lizenzgebers oder des Lizenznehmers?
- Wer ist für die Aufrechterhaltung der zugrundeliegenden Schutzrechte (z.B. Patent, Marke) zuständig und wer trägt die diesbezüglichen Kosten? Gibt es Aufgriffs- oder Eintrittsrechte?
- Definition von Mindest- bzw. Höchstpreisen, sofern dies nach wettbewerbs- und/oder kartellrechtlichen Vorschriften zulässig ist.
- Definition der Aktivitäten der Partner hinsichtlich Werbung, Marketing und Vertrieb.
- Definition dessen, wie und wenn ja zu welchen Preisen technischer Support durch den Lizenzgeber geleistet wird.
- Vertragsdauer, Regelungen bezüglich allfälliger Änderungen des Vertrages; Kündigungsfristen und -formen, Gründe für außerordentliche Kündigung.
- Klärung von Gerichtsstand und anwendbarem Recht; Klärung der Sprache im Streitfall; Anrufung eines Schiedsgerichts vor Anhängigmachung vor ordentlichem Gericht?
- Vor der Unterzeichnung des Vertrages klären: sind die unterzeichnenden Personen für solche Angelegenheiten überhaupt zeichnungsbefugt?

Checkliste „Sonstiges“

- Wurden Geheimhaltungsvereinbarungen (auch für die Phase nach Vertragsende) geschlossen?
- Wie wird im Falle einer Schutzrechtsverletzung vorgegangen?
 - Wer informiert wann in welcher Form?
 - Wer ergreift die notwendigen rechtlichen Schritte?
 - Was, wenn Rechte Dritter durch das eigene Schutzrecht verletzt werden?
 - Wer trägt in diesem Fall welche Kosten?
- Was gilt im Falle von Schadenersatzforderungen bzw. Forderungen aus dem Titel der Produkthaftung?
- Ist eine salvatorische Klausel vorhanden?

ANNEX

Letter of Intent

Beim Letter of Intent (LOI) handelt es sich um eine Absichtserklärung, in der Folge einen Vertrag abzuschließen. Charakteristisch ist, dass die wesentlichen Vertragsinhalte noch nicht feststehen und die Parteien nur ihren Willen bekunden, ernsthafte Vertragsverhandlungen durchzuführen. Oft werden auch bestimmte Rahmenbedingungen oder Voraussetzungen beschrieben, unter denen ein Eintritt in Verhandlungen bzw. eine Teilnahme am gegenständlichen Projekt beabsichtigt wird.

Eine Verpflichtung zum nachfolgenden Vertragsabschluss wird durch die Unterzeichnung eines LOI üblicherweise nicht begründet. Ein LOI wird oftmals abgeschlossen, wenn der Projektstart noch ungewiss ist, erst in der weiteren Zukunft liegt (z.B. Projektbegutachtung und -genehmigung durch eine Förderstelle) oder viele potenzielle Vertragspartner vorhanden sind.

Beispiel für ein Letter of Intent

Der Letter of Intent sollte zumindest die folgenden Inhalte umfassen

Wir, [NAME & KONTAKTDATEN DES PARTNERS], vertreten durch [NAME UND KONTAKTDATEN DER VERTRETENDEN PERSON] sind bereit, am Projekt [PROJEKTTITEL] im Rahmen von [AKTION / KATEGORIE] unter den folgenden Bedingungen teilzunehmen.

Wir werden insbesondere in den folgenden Arbeitspaketen unsere inhaltlichen Beiträge liefern: [ARBEITSPAKETE]

Zur Finanzierung des Projekts tragen wir wie folgt bei:

- *Finanzieller Beitrag in €, -; gegebenenfalls Zeitpunkte der Geldflüsse festhalten.*
- *Sachleistungen (Auflistung, Rahmenbedingungen definieren, ...).*

Verschwiegenheitserklärung

Mit einer Verschwiegenheitserklärung (Non Disclosure Agreement, NDA) verpflichten sich die Vertragspartner zur vertraulichen Behandlung der im Zuge des Vertragsverhältnisses bekannt gewordenen Informationen, Daten, Unterlagen, KundInnen und sonstigen Kenntnisse. Oft wird ausdrücklich vereinbart, dass diese, wie Betriebsgeheimnisse hinsichtlich Aufbewahrung, Speicherung und Zugriff, zu behandeln sind. Eine Geheimhaltungsvereinbarung kann alle Informationen und Unterlagen umfassen, die ausgetauscht werden oder sich nur auf einzelne, gesondert als geheim gekennzeichnete Informationen beziehen.

Oft wird es zielführend sein, diese Geheimhaltungsvereinbarung zum Bestandteil eines Letter of Intent oder als Teil des eigentlichen Vertrages zu machen.

Wichtig ist es auch sicherzustellen, dass diese Vereinbarung auch auf involvierte MitarbeiterInnen sowie externe Partner überbunden wird.

Beispiel für eine Verschwiegenheitserklärung

Die [NAME & KONTAKTDATEN DER PARTNER], vertreten durch [NAME UND KONTAKTDATEN DER VERTRETENDEN PERSONEN] sowie die eventuell von ihnen eingesetzten und beauftragten internen und externen Mitarbeiter bzw. Subunternehmer halten hiermit fest:

- *Die übergebenen Informationen dienen ausschließlich der Verwendung im Projekt [PROJEKTTITEL] im Rahmen von [AKTION / KATEGORIE] und sind daher weder zur Weitergabe noch zur Veröffentlichung gedacht.*
- *Wir weisen darauf hin, dass im Falle der Förderung die Verpflichtung besteht, der Förderstelle einen Bericht zu übergeben. Dieser wird vor der Übersendung an die Förderstelle von allen Partnern gelesen und schriftlich freigegeben.*

- *Diese Vertraulichkeitsvereinbarung gilt auch für den Fall, dass das gegenständliche Projekt nicht zustande kommt.*
- *Bei Projektende bzw. sollte das Projekt vorzeitig beendet werden oder gar nicht begonnen werden, sind sämtliche erhaltenen Unterlagen umgehend zu retournieren, solange nicht gesetzliche Bestimmungen dagegen sprechen (insbesondere Aufbewahrungspflichten).*
- *Diese Vertraulichkeitsvereinbarung bleibt für den Zeitraum von 3 Jahren nach Beendigung des Projektes gültig.*
- *Die Partner verpflichten sich, gegebenenfalls diese Vertraulichkeits-Vereinbarung auch auf Subunternehmer und externe Mitarbeiter zu überbinden.*
- *Für eventuelle Streitfälle wird als Gerichtsstand [ORT] vereinbart.*

NÜTZLICHE LINKS

- Europäisches Patentamt: www.epo.org
- Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt: www.oami.europa.eu
- Österreichische Patentanwaltskammer: www.oepak.at
- Österreichisches Patentamt: www.patentamt.at
- Patentrecherche: www.espacenet.lu ; www.depatistnet.de; www.google.com/patents
- Rechtsinformationssystem des Bundeskanzleramtes (RIS): www.ris.bka.gv.at
- Wirtschaftskammer Österreich: www.wko.at
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: www.bmwa.gv.at
- Bundesministerium für Finanzen: www.bmf.gv.at
- Österreichische Rechtsanwaltskammer: www.oerak.at
- Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft: www.ffg.co.at
- Austria Wirtschaftsservice: www.awsg.at

ANSPRECHPARTNER IM UNTERNEHMERSERVICE-NETZWERK DER WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS, www.unternehmerservice.at

- **WIFI Unternehmerservice Teamleitung**
Mag. Claudia Scarimbolo
Tel.: (+43) 05 90 900-3647
Email: claudia.scarimbolo@wko.at
- **WIFI Unternehmerservice "Innovatives Unternehmen"**
Mag. Maria Cristina Moshhammer
Tel.: (+43) 05 90 900-4566
Email: cristina.moshhammer@wko.at
- **WIFI Unternehmerservice "Umwelt, Technik und Innovation"**
DI Dr. Christian Spindelbalker
Tel.: (+43) 05 90 900-3065
Email: christian.spindelbalker@wko.at
- **Kärnten: Servicezentrum**
Mag. Alfred Puff
Tel.: (+43) 05 90 904-744
Email: alfred.puff@wkk.or.at
- **Steiermark: Unternehmerservice**
Dr. Leopold Strobl
Tel.: (+43) 0316/601-357
Email: leopold.strobl@wkstmk.at
- **Niederösterreich: TIP**
DI Dr. Raimund Mitterbauer
Tel.: (+43) 02742/851-16500
E-Mail: raimund.mitterbauer@wknoe.at
- **Tirol: Servicepoint**
Ing. Mag. Dr. Peter Wörgötter
Tel.: (+43) 05 90 905-1373
Email: peter.woergoetter@wktirol.at
- **Oberösterreich: Servicecenter**
Ing. Anton Fragner
Tel.: (+43) 05 90 909-3540
Email: anton.fragner@wkoee.at
- **Vorarlberg: Innovation**
Mag. Marco Tittler
Tel.: (+43) 05522/305-395
Email: tittler.marco@wkv.at
- **Salzburg: Innovationservice**
Mag. Ferdinand Steger
Tel.: (+43) 0662/88 88-441
Email: fsteger@wks.at
- **Wien: Unternehmensentwicklung**
Mag. Alois Frank
Tel.: (+43) 01/476 77-466
Email: frank@wifiwien.at