

Case Study: IP-, Technologie- und Innovationsassessment



Spezielle Instrumente der Restrukturierung IX

Frankfurt, 07.03.2016

Prof. Dr. Alexander Wurzer

- Beispielunternehmen 1 ist ein Deutscher Hersteller von elektronischen Bausteinen und Sensoren für die Fabrik- und Prozessautomatisierung.
- Die Komponenten kommen in einer Vielzahl von Branchen und Anwendungen zum Einsatz, z.B.:
 - im Maschinen- und Anlagenbau,
 - in der Automobilindustrie,
 - in der Lager- und Fördertechnik,
 - in der Druck- und Papierindustrie,
 - im Tür-, Tor- und Aufzugsbau,
 - im Offshore- / Schiffbau,
 - in der chemischen Industrie oder
 - in der Energieerzeugung.
- Das Unternehmen investiert in seinen Produktschwerpunkten „Industrielle Sensoren“ und „Elektrischer Explosionsschutz“ intensiv in F&E.
- Beispiele für Produkte, die in diesen Schwerpunkten angeboten werden sind:

Elektrischer Explosionsschutz

- Trennbarrieren,
- Signaltrenner,
- Feldbusinfrastruktur,
- Füllstandsmesstechnik oder
- Überdruckkapselungssysteme



Industrielle Sensoren

- Näherungsschalter,
- Optoelektronische Sensoren,
- Bildverarbeitung,
- Ultraschallsensoren oder
- Drehgeber



- Das Unternehmen beansprucht in seinem Internetauftritt und Broschüren für seine Produkte eine Vielzahl von Nutzevorteilen:

Elektrischer Explosionsschutz

- Geschütztes Schalten von Antrieben und Stromkreisen in Ex-Zonen,
- Kosteneinsparung durch Einsatz von Nicht-Ex-Komponenten in Ex-Bereichen,
- Effizienzsteigerung durch optimale Anpassung an die Anwendung,
- Kosteneinsparung durch einfache und schnelle Installation von Ex-de-Kombinationslösungen,
- Weniger Wartungs- und Instandhaltungsaufwand durch Schutz gegen Umwelteinflüsse.



Industrielle Sensoren

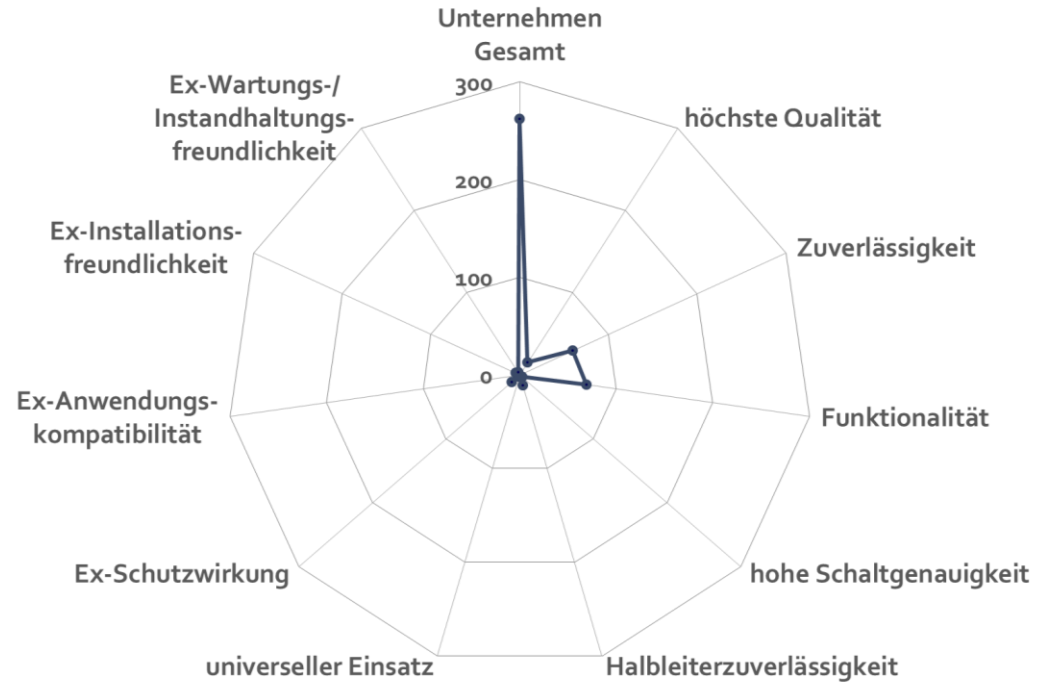
- Kompromisslose Qualität,
- höchste Zuverlässigkeit,
- beste Funktionalität und Geschwindigkeit,
- hohe Schaltgenauigkeit,
- höchste Halbleiterzuverlässigkeit,
- für jede Anwendung die ideale Lösung.



Analyseverfahren

- Recherche des eigenen Patentportfolios
- Analyse des eigenen Marktauftritts und der dort beanspruchten Kundennutzenversprechen
- Strukturierung der Kundennutzenversprechen und Abgleich mit dem bestehenden Patentportfolio

Abgleich des Nutzenversprechens mit dem Patentportfolio



Achsen: In der Internetpräsenz kommunizierte Nutzenversprechen

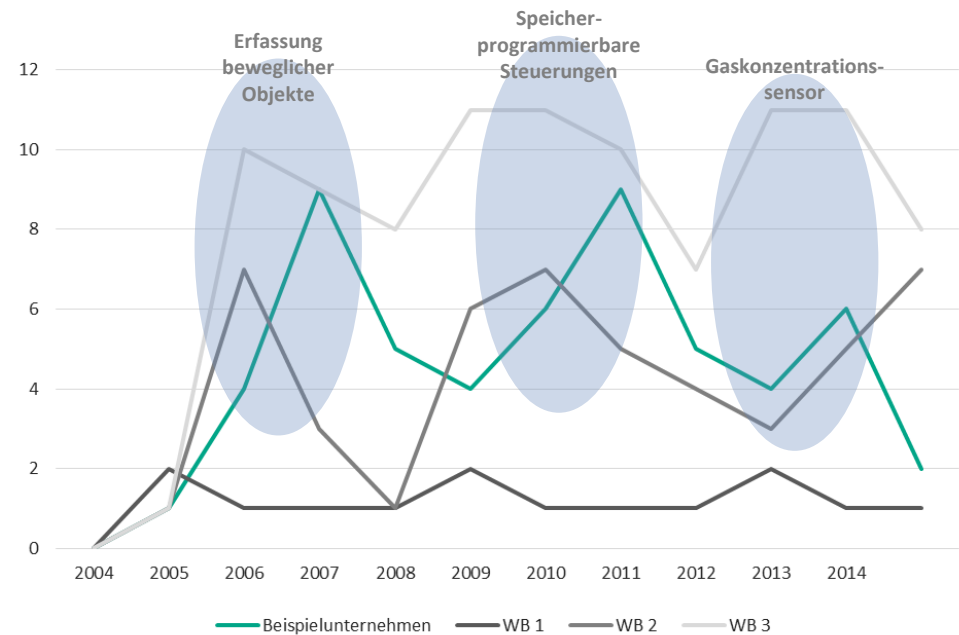
Graph: Anzahl der den Nutzenversprechen zuordenbaren Schutzrechte

Das bestehende Patentportfolio deckt die Nutzenversprechen, die das Unternehmen seinen Kunden gibt, nur lückenhaft ab. IP wird nur sehr eingeschränkt dazu genutzt, nutzenrelevante Leistungsmerkmale exklusiv zu machen.

Analyseverfahren

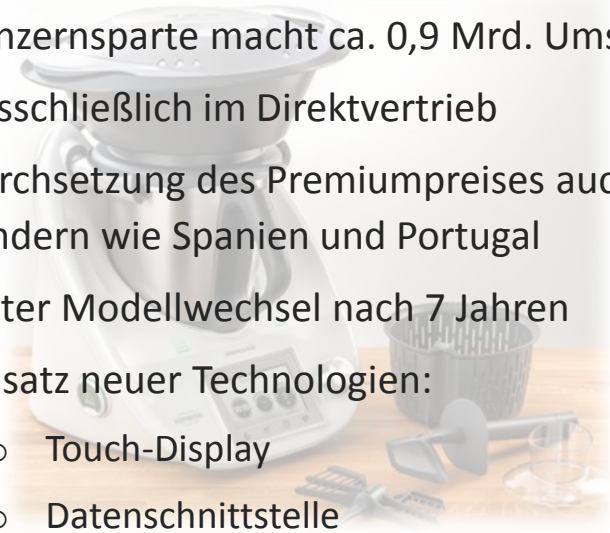
- Recherche der Patente der relevanten Wettbewerber, die einen Bezug zu Nutzenversprechen von Beispielunternehmen 1 aufweisen
- Vergleich der zeitlichen Anmeldestruktur

Zeitpunkte der Anmeldung von Patenten mit Bezug zum Nutzenversprechen von Beispielunternehmen 1



Die Anmeldekurve deutet darauf hin, dass das Beispielunternehmen Patente zu wesentlichen Nutzenversprechen ca. 1 bis 2 Jahre später anmeldet, als die relevanten Wettbewerber. Dadurch ist der Umfang an erreichbarer, rechtlich geschützter Exklusivität, eingeschränkt.

- Premiumprodukt im Markt (seit 1960er Jahren)
- Über 7 Mio. Produkteinheiten verkauft
- Alle 30 Sek. wird ein Thermomix verkauft
- Konzernsparte macht ca. 0,9 Mrd. Umsatz
- Ausschließlich im Direktvertrieb
- Durchsetzung des Premiumpreises auch in Ländern wie Spanien und Portugal
- Erster Modellwechsel nach 7 Jahren
- Einsatz neuer Technologien:
 - Touch-Display
 - Datenschnittstelle
 - Guided-Cooking
 - Automatische Rezepte
 -



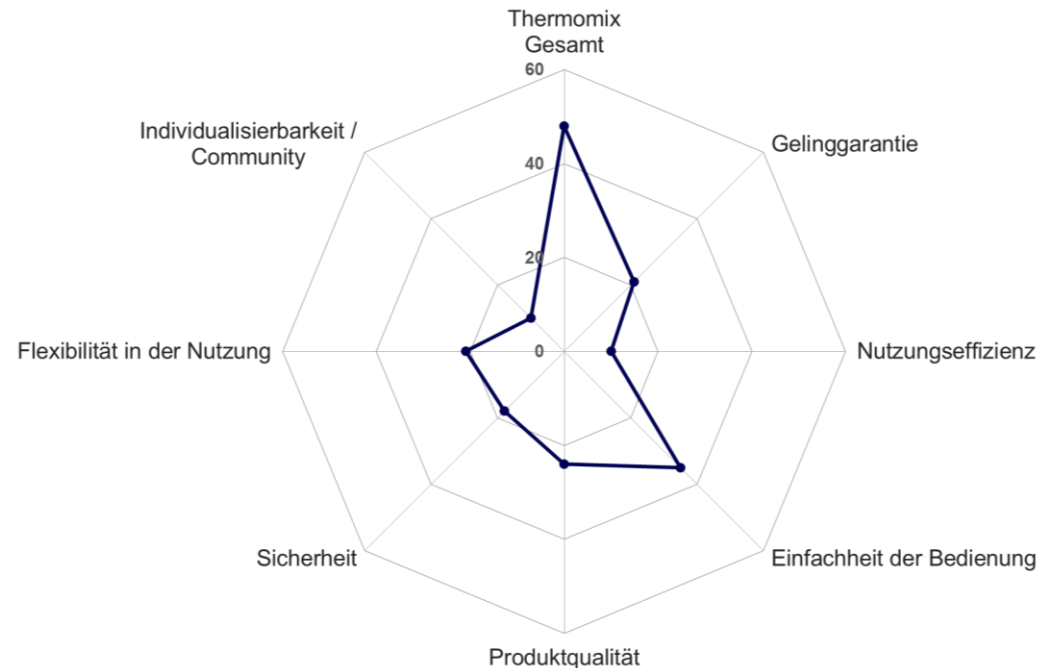
Die Marketing Strategie von Thermomix stellt die folgenden Nutzenargumente in den Vordergrund:

- Gelinggarantie
- Nutzungseffizienz
- Einfachheit der Bedienung
- Produktqualität
- Sicherheit
- Flexibilität in der Nutzung
- Individualisierbarkeit / Community

Analyseverfahren

- Recherche des eigenen Patentportfolios
- Analyse des eigenen Marktauftritts und der dort beanspruchten Kundennutzenversprechen
- Strukturierung der Kundennutzenversprechen und Abgleich mit dem bestehenden Patentportfolio

Abgleich des Nutzenversprechens mit dem Patentportfolio



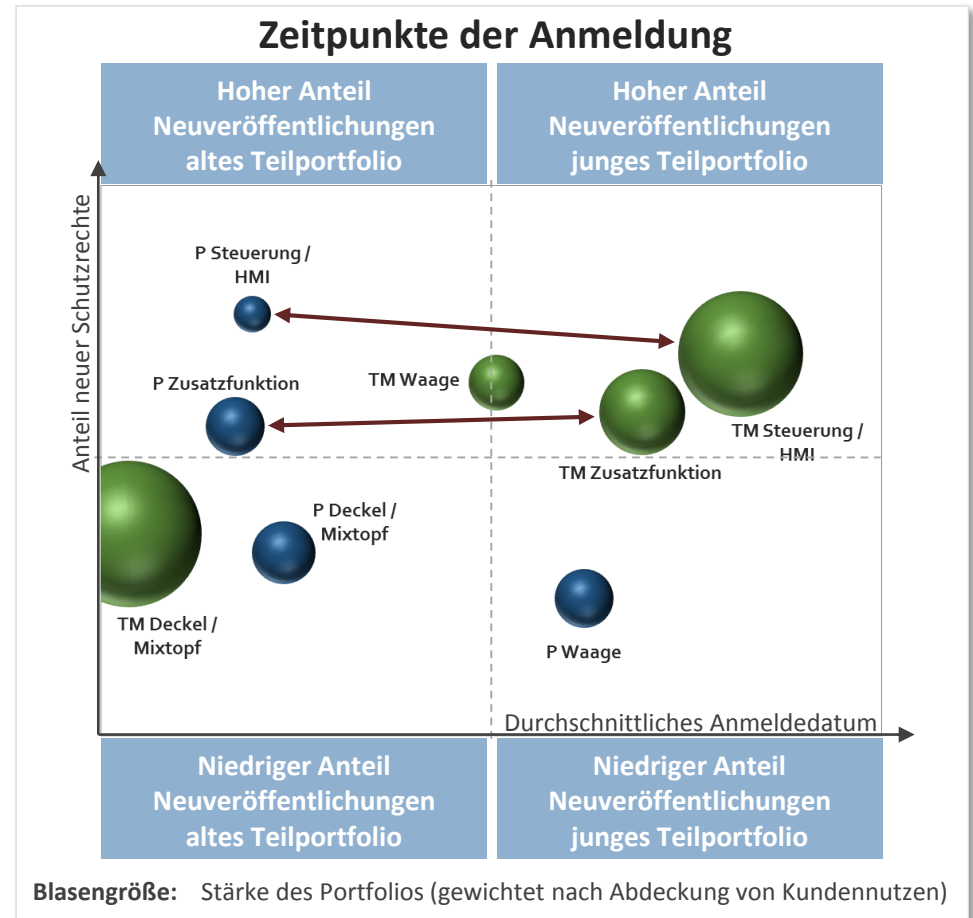
Achsen: In der Internetpräsenz kommunizierte Nutzenversprechen

Graph: Anzahl der den Nutzenversprechen zuordenbaren Schutzrechte

Thermomix verfolgt erkennbar die Strategie, gezielt Aspekte des Kundennutzens mithilfe von Patenten zu exklusivieren.

Analyseverfahren

- Strukturierung des eigenen Patentportfolios und denen von Wettbewerbern nach Technologiebereichen bzw. Baugruppen
- Analyse der Abdeckung von Kundennutzenaspekten
- Aufbereitung nach dem Zeitpunkt der Patentanmeldung
- Ermittlung des durchschnittlichen Anmeldedatums aller ausgewerteten Schutzrechte



Die Analyse deutet darauf hin, dass Thermomix in zukunftsweisenden Technologiebereichen, wie in der Steuerung / dem HMI bzw. bei Zusatzfunktionen eine dem Wettbewerb deutlich überlegene Patentposition hat.

Analyseverfahren

- Identifikation sämtlicher Patente in einem bestimmten Technologiegebiet
- Zerlegung und Strukturierung der Patentansprüche nach Merkmalen und Elementen

| Doc-Nummer | Dokument-typ | Anzahl | Anmelder | hermetic housing / feed through / caps / lids | functionality | hermetic | sealing technology | materials | manufacturing method | fusion of materials | with feed through | application | functionality | optic | high frequency | electrical / isolator / glass | closing technology | isolator | hermetic | mechanical | chemical | pressure resistance | resistance against aging | radiation resistance | temperature resistance |
|------------|--------------|--------|---|---|---------------|----------|--------------------|-----------|----------------------|---------------------|-------------------|-------------|---------------|-------|----------------|-------------------------------|--------------------|----------|----------|------------|----------|---------------------|--------------------------|----------------------|------------------------|
| EP0382203 | B1 | 1 | FUJITSU LIMITED | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0383511 | B1 | 1 | NORTHERN TELECOM LIMITED | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0388157 | B1 | 1 | NGK Insulators, Ltd. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0406213 | B1 | 1 | Köckenbauer, Manfred | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0459439 | A3 | 1 | FUJITSU LIMITED | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0459723 | B1 | 1 | HITACHI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0474700 | B1 | 1 | Kanstad Teknologi AS, Volda, NO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0477400 | B1 | 1 | SIEMENS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0477801 | B1 | 1 | NEC Corporation, Tokyo, JP | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0488641 | A1 | 1 | NEC Corporation, Tokyo, JP | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0488783 | A3 | 1 | Shinko Electric Industries, Co., Ltd., Nagano | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0488863 | B1 | 1 | THOMSON-BRANDT ARMEMENTS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0499940 | B1 | 1 | Implex Aktiengesellschaft Hearing Techno | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EP0503355 | B1 | 1 | Alcatel-Lucent USA, Incorporated, Murray H | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Die Analyse der Merkmalsverteilung gibt einen Hinweis auf den Grad an Exklusivität gegenüber Wettbewerbern, der durch das bestehende Patentportfolio gesichert wird.

Kontakt

Sie finden uns...

WURZER & KOLLEGEN GmbH
Thalkirchner Straße 2
80337 München

Tel +49 (0)89 / 74 63 92 - 0
Fax +49 (0)89 / 74 63 92 - 60
E-Mail alexander.wurzer@wurzer-kollegen.de
[http:// www.wurzer-kollegen.de](http://www.wurzer-kollegen.de)

