

2.1 Know-how, geistiges Eigentum und geistige Eigentumsrechte

Alle drei genannten Begriffe sind nicht nur für eine präzise Abgrenzung des Pirateriebegriffs, sondern auch für die Verdeutlichung der betriebswirtschaftlichen Relevanz der Problematik von zentraler Bedeutung. Ausgangspunkt für diese Sichtweise ist die ressourcen- bzw. wissensbasierte Perspektive auf das Unternehmen, welche nun als Quelle des Wettbewerbsvorteils durch Produktpiraterie fundamental bedroht wird. Ähnlich wie der Pirateriebegriff wird auch der Begriff „Wissen“ trotz seines allgegenwärtigen Gebrauchs immer noch sehr unterschiedlich definiert. Häufig erfolgt auch eine synonyme bzw. tautologische Verwendung der Begriffe „Know-how“ und „Technologie“ in diesem Zusammenhang. Aus diesem Grund wird eine für den vorliegenden Betirag spezifische Abgrenzung erforderlich:

Wissen entsteht durch in einen Sinnzusammenhang gesetzte Informationen und ist das Ergebnis einer bewussten Verarbeitung, Interpretation und Kombination eben dieser. Informationen sind dabei als zielorientiert, d. h. mit einem spezifischen Problembezug geordnete, elementare Informationseinheiten (Daten) aufzufassen. Begründet das Wissen einen Wettbewerbsvorteil, so wird es als Know-how bezeichnet.

Neben der sich daraus ableitenden grundsätzlichen Differenzierung von Wissen im Allgemeinen und Know-how als spezifische, wettbewerbsrelevante Unterkategorie davon wird es i. d. R. zumindest noch nach seiner Zugänglichkeit innerhalb einer Organisation unterschieden. Dies umfasst zum einen die Unterscheidung in implizites und explizites Wissen. Während Ersteres nur schwer formalisierbar, kommunizierbar und teilbar ist, wie beispielsweise das Wissen/die Erfahrung von Mitarbeitern, so bezieht sich Letzteres auf kodifizierbares und damit i. d. R. auch auf unterschiedliche Know-how-Träger übertragbares Wissen wie zum Beispiel Patente oder Arbeitsanweisungen. Dabei ist neben der Zugänglichkeit auf das Wissen vor

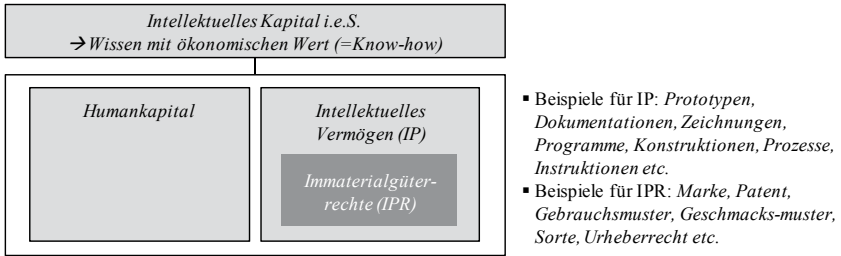


Abb. 2.1 Klassifikation des intellektuellen Kapitals. (modifiziert aus Wurzer 2007)

allem seine wettbewerbsstrategische Bedeutung für die einzelnen Wertschöpfungsaktivitäten relevant.

Als betriebswirtschaftlich relevantes Wissen ist Know-how hier jedoch nicht nur als immaterielle Ressource aufzufassen, sondern insbesondere dem *intellektuellen Kapital* des Unternehmens zuzuordnen. Dieses umfasst sämtliche Unternehmensressourcen, denen eine geistige (d. h. intellektuelle) Basis zugrunde liegt und wird typischer Weise in *Humankapital* und *intellektuelles Vermögen* im Allgemeinen sowie in *immaterielle Eigentumsrechte* im Besonderen unterschieden. Je nachdem ob dieses Gegenstand entsprechender *Immaterialgüterrechte* ist und damit zu einem verkehrsfähigen, geistigem Gut wird, ist es dem einen oder dem anderen Bereich zuzuordnen (vgl. Abb. 2.1).

International gebräuchlich sind in diesem Zusammenhang die Begriffe „Intellectual Property“ (IP; Englisch „Geistiges Eigentum“) sowie „Intellectual Property Rights“ (IPR; Englisch „Geistige Eigentumsrechte“) für die entsprechenden Schutzrechte. Die Unterscheidung zwischen Know-how im Allgemeinen und geistigem Eigentum als durch IPR schützbares Know-how im Besonderen ist dabei keinesfalls akademisch, sondern notwendig im Rahmen der Planung einer effektiven Strategie gegen Produktpiraterie, wie die folgenden Ausführungen noch zeigen werden.

2.2 Erscheinungsformen der Piraterie

Ein kennzeichnendes Merkmal der betriebswirtschaftlichen Diskussionen rund um die Problematik „Produktpiraterie“ ist ihre bis heute im Detail wenig einheitliche Abgrenzung – selbst aus einer vermeintlich objektiven, juristischen Perspektive. In diesem Zusammenhang weist (Wiedmann 2002) daraufhin, dass selbst der deutsche Gesetzgeber im 1990 erlassenen Gesetz zur „Stärkung des Schutzes des

geistigen Eigentums und zur Bekämpfung der Produktpiraterie“ (sogenanntes „Pirateriegesetz“) bewusst keine Definition vornimmt.

Unter diesen Voraussetzungen umfasst das Spektrum gebräuchlicher Begriffe neben „Produktpiraterie“ (englisch „product piracy/counterfeiting“) als Oberbegriff insbesondere die Bezeichnungen

- „Plagiat/Nachahmung/Sklavische Kopie/Imitation/Produktfälschung“ (englisch „knock-offs/look-alike/counterfeits“) als Ausprägungen einer produktimitierenden Piraterieform – teilweise auch als Produktpiraterie im engeren Sinn bezeichnet,
- „Überproduktionen/grauer Markt“ (englisch „over-runs/grey market goods“) als erweiterte Formen eben dieser,
- „Markenpiraterie“ (englisch „brand piracy“), die sich alleine auf das illegale Verwenden geschützter Kennzeichnungen bezieht, sowie
- „Konzeptpiraterie“ („IP theft“) in Verbindung mit der privatwirtschaftlichen/staatlich gelenkten „Industrie-/Wirtschaftsspionage“, deren wesentlicher Gegenstand nicht die Sachgüter selbst, sondern das Know-how eines Unternehmens sind – insbesondere bezüglich spezifischer Produkt- und Prozesstechnologien, Dienstleistungen oder Geschäftsprozesse.

2.3 Industrielle Produktpiraterie

Ungeachtet der in der Begriffsvielfalt dokumentierten, sehr unterschiedlichen Auffassungen über den konkreten Gegenstandsbereich der Produktpiraterie beschreiben sie dennoch auf einer abstrakten Ebene den gleichen ökonomischen Sachverhalt. Im Kern steht dabei die *unautorisierte, planvolle* und in *erheblichem Umfang* stattfindende Nutzung einer fremden Leistung – letzteres schließt Know-how ausdrücklich mit ein. Die Unterschiede in den vorherrschenden Abgrenzungen kommen in erster Linie durch verschiedene Auffassungen über den eigentlichen Piraterie-Gegenstand (z. B. Produkt, Marke) sowie dem Ausmaß seiner unautorisierten Fremdnutzung zustande (z. B. verletzte Schutzrechte, Umfang des Vertriebs der Piraterieware).

In diesem Zusammenhang ist zunächst das in diesem Sinne sehr enge Verständnis der Produktpiraterie zu nennen, in welchem beide Aspekte ausschließlich aus einer juristischen Perspektive beurteilt und der Gegenstandsbereich der Produktpiraterie und verwandter Phänomene entsprechend abgegrenzt werden – mit der Folge, dass Produktpiraterie in der Praxis vielfach mehr als rechtliches denn als wettbewerbsstrategisches Problem verstanden wird. Da sie aufgrund der alleinigen

Maßgeblichkeit existierender Vorschriften zum Schutz geistigen Eigentums nur einen Teilbereich der betriebswirtschaftlichen Problematik abdeckt bzw. Grenzbereiche ausblendet, wird diese Auffassung vor allem aus einer wirtschaftspolitischen und ökonomischen Perspektive kritisiert. Hauptkritikpunkt ist dabei ihre fehlende, praktische Handhabbarkeit. Denn zum einen ergeben sich aufgrund der international noch wenig einheitlichen rechtlichen Rahmenbedingungen faktisch *fließende* Übergänge zwischen illegaler und legaler Form der Produktpiraterie – die dann je nach Fall und Land unterschiedlich einzuschätzen wären. Und zum anderen wird so nur ein kleiner Teil des an sich als Ganzes schützenswerten intellektuellen Kapitals erfasst.

Aus diesem Grund hat sich daneben aus einer betriebswirtschaftlichen, managementorientierten Perspektive ein im obigen Sinne weit gefasstes Verständnis durchgesetzt, bei der der Gegenstandsbereich der Produktpiraterie nunmehr auf sämtliche Produkte und Verfahren ausgedehnt wird, die entweder selbst und/oder das Ergebnis einer unautorisierten Nutzung fremden Know-hows sind. Diese Sichtweise erweitert den Tatbestand Produktpiraterie gleich in zweifacher Weise. Denn zum einen wird er unabhängig von den einschlägigen Legalvorschriften auf sämtliche Bereiche des intellektuellen Kapitals ausgedehnt – was unter anderem die oben angesprochene Abgrenzungsproblematik vermeidet. D. h. es werden nun auch jene Anteile des intellektuellen Kapitals mit einbezogen, für die keine expliziten Schutzrechte existieren und/oder die Gegenstand eben solcher sind.

Und zum anderen wird die Bedeutung des Know-how-Diebstahls als Gegenstandsbereich der Produktpiraterie deutlich gestärkt – insbesondere weil damit auch der mit Nutzung fremden, intellektuellen Kapitals verbundene *Know-how-Transfer-Prozess*, der wahlweise auch als „unrechtmäßig“ oder „ungewollt/unfreiwillig/widerwillig“ bezeichnet wird, in den Vordergrund der betriebswirtschaftlichen Diskussion rückt. Die Art der unautorisierten Know-how-Nutzung bleibt dabei zwar ihr charakterisierendes Merkmal. Sie ist aber gleichzeitig nur ein Teil eines umfassenderen Prozesses, dessen Ziel letztlich seine systematische Vermarktung auf eigene Rechnung ist. Dieses erweiterte, prozessorientierte Piraterieverständnis erscheint auch hier zweckmäßig, so dass „Produktpiraterie“ hier in Anlehnung an wie folgt abgegrenzt wird (vgl. Abb. 2.2):

Gegenstand der Produktpiraterie sind sämtliche Aktivitäten eines Unternehmen, deren Ziel die Vermarktung eines eigenen Produktes auf Grundlage fremden intellektuellen Kapitals ist. Charakterisierende Merkmale der dafür notwendigen Aktivitäten sind neben ihrer systematischen, planvollen und im erheblichen Umfang stattfindenden Durchführung die wie auch immer geartete unautorisierte Nutzung des fremden intellektuellen Kapitals.

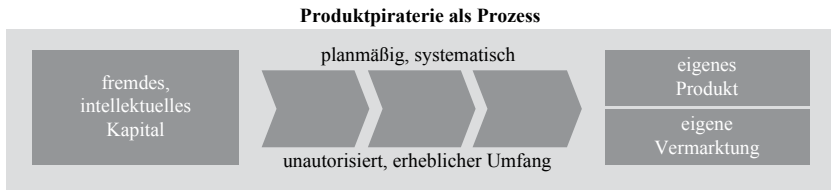


Abb. 2.2 Abgrenzung und charakterisierende Merkmale des Pirateriebegriffs. (aus Kleine 2013)

So abgegrenzt löst sich Produktpiraterie nicht nur von einer rein juristischen Sichtweise auf das Phänomen, sondern stellt dabei wie jüngst gefordert die betriebswirtschaftlichen Aspekte und seine wettbewerbsstrategischen Implikationen in den Vordergrund. Dies bedeutet jedoch keinesfalls, dass juristische Aspekte ihre Relevanz im Rahmen der Diskussion verloren hätten – sie eignen sich lediglich nicht zur Abgrenzung. Tatsächlich sind sie heute immer noch essenzieller Bestandteil des Maßnahmenarsenals gegen Produktpiraterie und von höchster Bedeutung für die Einschätzung der Bedrohungslage. Gleichzeitig fokussiert sie ausdrücklich auf die für die deutsche Industrie besonders relevante *industrialisierte* Erscheinungsform der Produktpiraterie und kann daher ihre Bedrohungslage adäquat widerspiegeln.

Management industrieller Produktpiraterie

Grundlagen und Überblick

Kleine, O.

2014, VII, 54 S. 20 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04466-4