
Die Kunst des Krieges im gewerblichen Rechtsschutz

Thomas Heinz Meitinger

Die Kunst des Krieges im gewerblichen Rechtsschutz

Die Strategien des Sun Tzu angewandt auf Patente, Gebrauchsmuster, Designrechte und Marken

Thomas Heinz Meitinger
Meitinger Patentanwalts GmbH
München, Deutschland

ISBN 978-3-662-73951-8 ISBN 978-3-662-73952-5 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-73952-5>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://portal.dnb.de> abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer-Verlag GmbH, DE, ein Teil von Springer Nature 2026

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jede Person benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des/der jeweiligen Zeicheninhaber*in sind zu beachten.

Der Verlag, die Autor*innen und die Herausgeber*innen gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autor*innen oder die Herausgeber*innen übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Wenn Sie dieses Produkt entsorgen, geben Sie das Papier bitte zum Recycling.

Vorwort

Das Buch „Die Kunst des Krieges“ des chinesischen Generals Sun Tzu entstand vor ungefähr 2500 Jahren und ist eines der ältesten und bedeutsamsten Bücher der Menschheit. Bis heute ist es ein Standardwerk für die militärische Ausbildung. Allerdings reicht seine Bedeutung über den militärischen Bereich weit hinaus. Auch in Managerkreisen gilt es als wertvoller Ratgeber.

Obwohl es sich bei dem Buch von Sun Tzu in erster Linie um einen Militärtratgeber handelt, rät es vom Waffengang ab. Für Sun Tzu ist es die höchste Kriegskunst, einen Krieg ohne Schlachten zu gewinnen. Der Schwerpunkt des Buchs liegt auf dem intellektuellen und psychologischen Aspekt der Kriegsführung. Sun Tzu ermahnt zu gründlicher Planung und umfassender Vorbereitung. Mit List und Tücke soll ein Krieg geführt werden. Für Sun Tzu ist Täuschung ein Synonym für kluge Kriegsführung. Spione können nicht nur, sondern sind in jedem Fall zum Einsatz zu bringen. Ansonsten handelt der Feldherr töricht.

In den Medien wird man regelmäßig mit „Patentkriegen“ konfrontiert. Ein berühmtes Beispiel der letzten Jahre war die Auseinandersetzung Apple gegen Samsung, die weltweit geführt wurde. Diese „Patentkriege“ werden erbittert geführt, da deren Ausgang für die betroffenen Unternehmen eine große wirtschaftliche Bedeutung haben. Insofern ist die Wortwahl „Krieg“ im Zusammenhang mit Auseinandersetzungen des gewerblichen Rechtsschutzes gerechtfertigt.

Es ist für viele Patentfachleute in Kanzleien und Patentabteilungen von Unternehmen befremdlich mit List und Täuschung arbeiten zu sollen. Es gilt vermeintlich ein ungeschriebener Ehrenkodex, derart Verwerfliches nicht anzuwenden. Tatsächlich werden in der Praxis dennoch raffinierte Strategien angewandt, die auf List und Täuschung beruhen. Zumindest sollte man darüber Bescheid wissen, um diese im eigenen „Patentkrieg“ erkennen und kontern zu können.

München
im März 2026

Thomas Heinz Meitinger

Interessenskonflikt Der Autor hat keine relevanten Interessenskonflikte im Zusammenhang mit dieser Publikation.

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
1.1	Das Leben des Sun Tzu	1
1.2	Die Bedeutung des Buchs von Sun Tzu	2
1.3	Prinzipien des Sun Tzu	2
1.4	Die Kunst des Krieges im gewerblichen Rechtsschutz	3
1.5	Schutzrechte müssen durchgesetzt werden	4
1.6	Gerichtliche Verfahren vermeiden	6
2	Analyse und Planung	7
2.1	Siege sind vorbestimmt, Niederlagen auch	8
2.2	Jede militärische Operation umfasst Täuschung	8
2.3	Durchkreuzen der Pläne des Feindes	9
2.4	Zusammenfassung	9
3	Kriegsführung	13
3.1	Versorgung und Nachschub	13
3.2	Entschlossene Taten statt endloser Schlachten	14
3.3	Ablenkung	14
3.4	Waffen werden stumpf	15
3.5	Sieg nicht Durchhaltevermögen	15
3.6	Kurze Kriege sind akzeptabel	15
3.7	Zusammenfassung	16
4	Taktik	21
4.1	Erhalten und nicht zerstören	21
4.2	Grade des Erfolgs bei der Kriegsführung	22
4.3	Ressourcenmanagement	22
4.4	Besitztümer des Feindes	22
4.5	Emotionen im Krieg	23
4.6	Prävention	23
4.7	Der Zweck heiligt die Mittel	23
4.8	Zersetzung	24

4.9	Pläne des Feindes vereiteln	24
4.10	Keine befestigten Städte belagern	24
4.11	Ausdauer	25
4.12	Effizienz	25
4.13	Überlegenheit nutzen	26
4.14	Vorbereitung auf einen möglichen Gegner	26
4.15	Zusammenfassung	26
5	Positionieren	29
5.1	Eigene Unbesiegbarkeit und feindliche Verwundbarkeit	29
5.2	Applaus ist kein Beweis für Professionalität	30
5.3	Zeit nutzen	30
5.4	Fehler führen zur Niederlage	30
5.5	Das oberste Ziel: Selbsterhaltung	31
5.6	Hohle Phrasen: „mutig“, „heldenhaft“ oder „unbesiegbar“	31
5.7	Erschöpfen des Feindes	31
5.8	Abfolge zur Kriegskunst	32
5.9	Zusammenfassung	32
6	Kraft	33
6.1	Organisation	33
6.2	Dynamik	34
6.3	Anpassung als Stärke	34
6.4	Unendliche Anzahl an Manövern	34
6.5	Manipulation des Feindes	35
6.6	Ordnung trotz vorgetäuschter Unordnung	35
6.7	Eigene Schwächen erkennen	35
6.8	Den Feind in Bewegung halten	35
6.9	Zusammenfassung	36
7	Stärken und Schwächen	39
7.1	Kämpfen wollen	39
7.2	Nicht kämpfen wollen	40
7.3	Bewegungen des Feindes steuern	40
7.4	Unberechenbarkeit	40
7.5	Fokussierung	40
7.6	Schwächen nutzen	41
7.7	Stärken führen zu Schwächen	41
7.8	Zersplitterung des Feindes	41
7.9	Überraschender Ort der kriegerischen Auseinandersetzung	41
7.10	Spalten und schlagen	42
7.11	Überdehnung	43
7.12	Ein kleines, effektives Heer ist vorzugswürdig	43
7.13	Formlosigkeit als Ideal	44

7.14	Feindbeobachtung	44
7.15	Testen um zu erkennen	45
7.16	Anpassungsfähigkeit	45
7.17	Der Sieg ist unbegreiflich	45
7.18	Zusammenfassung	46
8	Kampf	47
8.1	Schlacht als Chance und Risiko	47
8.2	Harmonie	48
8.3	Verwandle Fernes in Nahes	48
8.4	Niederlage durch schlecht geplante Schlacht	48
8.5	Weite Strecken schnell zurücklegen	49
8.6	Täuschung	49
8.7	Finten erkennen	49
8.8	Anzeichen erkennen	50
8.9	Keine Ruhepausen	50
8.10	Achte auf Ordnung, Gesundheit und Sicherheit der Armee	50
8.11	Gräben zum Schein ausheben	50
8.12	Der Feind hungert, die eigene Armee nicht	51
8.13	Durch Verunsicherung zum Sieg	51
8.14	Kenntnis des Geländes	52
8.15	Verzweiflung macht stark	53
8.16	Zusammenfassung	53
9	Schnelles Ändern der Taktik	55
9.1	Kumulation kleiner Vorteile	55
9.2	Richtig bewerten	56
9.3	Unternehmensstrategie ist Richtschnur	56
9.4	Disziplin	56
9.5	Ändern der Taktik	58
9.6	List	58
9.7	Rücksichtslosigkeit	59
9.8	Flexibilität als Maxime	62
9.9	List und Wachsamkeit	62
9.10	Demoralisieren des Feindes	63
9.11	Schädliche Tapferkeit	64
9.12	Jähzorn und verletztes Ehrgefühl	64
9.13	Keine sinnlosen Kämpfe	64
9.14	Moral und Disziplin	65
9.15	Subversion	65
9.16	Die 5 Risiken eines Feldherrn	65
9.17	Den Feind verstehen	66
9.18	Zusammenfassung	66

10 Führen der Truppe	67
10.1 Warnsignale erkennen	68
10.2 Gewaltmarsch	69
10.3 Täuschung durch Bündnis	70
10.4 Auflösungserscheinungen	71
10.5 Schwäche des Feindes zum Angriff nutzen	71
10.6 Überqueren eines Flusses	72
10.7 Schwache Signale deuten	72
10.8 Die Kunst zu führen	72
10.9 Klugheit und Motivation wiegt Zahlen auf	73
10.10 Zusammenfassung	73
11 Gelände und Feldpositionen	75
11.1 Meide enge Durchgänge	76
11.2 Suche Orte mit Vorteilen	76
11.3 Handeln, ohne dass es der Feind merkt	76
11.4 Der Feind ist gut vorbereitet	77
11.5 Kenne dich selbst, deinen Feind und die Umstände	77
11.6 Zusammenfassung	77
12 Die unterschiedlichen Situationen	79
12.1 Todesgelände	80
12.2 Gelände mit vielen Ausgängen	80
12.3 Gefährliches Gelände	81
12.4 Strategisch wichtiges Gelände	81
12.5 Leichtes Gelände	82
12.6 Gegenseitige Unterstützung	82
12.7 Unerwartete Verbündete	82
12.8 Klugheit gleicht Unterlegenheit aus	82
12.9 Zusammenfassung	83
13 Angriff mit Feuer	85
13.1 Zeitpunkt zum Entzünden und Feuer entfachen	85
13.2 Timing	86
13.3 Wut und Rachsucht	86
13.4 Das Ziel verfolgen	87
13.5 Zusammenfassung	87
14 Spione einsetzen	89
14.1 Kosten und Nutzen von Spionen	89
14.2 Arten von Spionen	90
14.3 Spaltung nutzen	90
14.4 Gegnerische Einheiten unterstützen sich nicht	90
14.5 Interne Querelen	90
14.6 Zusammenfassung	91

15	List und Tücke: das überraschende Patentportfolio	93
15.1	Problematik der neuen Technologie	93
15.2	Täuschung durch Gebrauchsmuster	94
15.3	Provisorische und professionelle Patentanmeldungen	95
15.4	Neuheitsschonfrist	96
15.5	Abzweigung eines Gebrauchsmusters zur Durchsetzung	97
15.6	Zusammenfassung	98
16	Kenne Dich und Deinen Feind: Vergleich der Patentportfolios	99
16.1	Wertvolle Patente ermitteln	99
16.2	Vergleich der technischen Gebiete	101
16.3	Vergleich der Patentportfolios	102
16.4	Vergleich des Reifegrads von Patentportfolios	106
16.5	Zusammenfassung	107
	Stichwortverzeichnis	109

Über den Autor



Dr. Thomas Heinz Meitinger ist deutscher und europäischer Patentanwalt. Er ist Geschäftsführer der Meitinger Patentanwalts GmbH. Die Meitinger Patentanwalts GmbH ist eine mittelständische Patentanwaltskanzlei in München. Nach einem Studium der Elektrotechnik in Karlsruhe arbeitete er zunächst als Entwicklungsingenieur. Spätere Stationen waren Tätigkeiten als Produktionsleiter und technischer Leiter in mittelständischen Unternehmen. Dr. Meitinger veröffentlicht regelmäßig wissenschaftliche Artikel, schreibt Fachbücher zum gewerblichen Rechtsschutz und zu technischen Themen und hält Vorträge zum Patent-, Marken-, Gebrauchsmuster- und Designrecht. Dr. Meitinger ist Dipl.-Ing. (Univ.) und Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH). Außerdem führt er folgende Mastertitel: LL.M., LL.M., MBA, MBA, M.A. und M.Sc.

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1.1	Prinzipien des Sun Tzu	3
Abb. 1.2	Instrumente des Patentkriegs	4
Abb. 2.1	Analyse der rechtlichen Situation.	11
Abb. 2.2	Patent der Gegenseite ist rechtsbeständig	12
Abb. 3.1	Vorbereitungs- und Verhandlungsphase	17
Abb. 3.2	Strategie „Niederringen des Gegners“	18
Abb. 6.1	Strohmann-Einsprüche bei Lizenzverhandlungen	37
Abb. 7.1	Täuschung über die Patentanmeldetätigkeit.	46
Abb. 8.1	Teilnahme an Kongressen und Veranstaltungen	52
Abb. 8.2	Patentabteilung der Konkurrenz ist überheblich und schwach.	54
Abb. 9.1	Fragmentiertes Patentportfolio	57
Abb. 9.2	Ausgerichtetes Patentportfolio	57
Abb. 9.3	Beispiele für List und Tücke.	59
Abb. 9.4	Strohmann erwirbt Patent des Lizenzgebers	60
Abb. 9.5	Inszeniertes Verletzungsverfahren	60
Abb. 9.6	Inszeniertes Nichtigkeitsverfahren	61
Abb. 9.7	Die zwei Seiten der Täuschung	63
Abb. 10.1	Wettbewerber-Monitoring	68
Abb. 10.2	Warnsignale eines „Gewaltmarsches“ des Konkurrenten.	69
Abb. 10.3	Kooperationsangebot zur Täuschung	70
Abb. 10.4	Auflösungserscheinungen.	71
Abb. 11.1	Gerichte als Schlachtfelder.	78
Abb. 12.1	„Geländetypen“	80
Abb. 15.1	Nutzen der 18-monatigen Geheimhaltungsfrist	94
Abb. 15.2	Gebrauchsmuster zur Täuschung	95
Abb. 15.3	Zusammenfassen von provisorischen Patentanmeldungen.	96
Abb. 15.4	Gebrauchsmusterabzweigung.	97
Abb. 16.1	Vergleich eigenes Unternehmen mit einem Konkurrenzunternehmen	102
Abb. 16.2	Vergleich eigenes Unternehmen mit zwei Konkurrenzunternehmen	102
Abb. 16.3	Bewertung eigenes Patentportfolio.	103

Abb. 16.4	Restlaufzeiten der Patente des eigenen Patentportfolios	103
Abb. 16.5	Bewertung Patentportfolio des Wettbewerbers A	104
Abb. 16.6	Restlaufzeiten der Patente des Wettbewerbers A	104
Abb. 16.7	Bewertung Patentportfolio des Wettbewerbers B	105
Abb. 16.8	Restlaufzeiten der Patente des Wettbewerbers B	105
Abb. 16.9	Vergleich des Reifegrads von Patentportfolios	106

Tabellenverzeichnis

Tab. 9.1	Übersicht über ein geschütztes technisches Gebiet	58
Tab. 16.1	Wertvoller Anspruch 1	100
Tab. 16.2	Wertloser Anspruch 2	100
Tab. 16.3	Konkretes Beispiel eines wertvollen Anspruchs.	101