

- Informationssicherheit im Unternehmen – unmöglich?
- Risikoprävention und Risikofrüherkennung
- Entscheiden mit Sicherheit

Kaba TouchGo –  
Mehr Komfort  
an der Tür.



**KABA**<sup>®</sup>

# Informationssicherheit im Unternehmen – unmöglich?

**Dipl.-Phys. Stefan Pfister**  
PFISTER & PFISTER  
PATENT- & RECHTSANWÄLTE  
European Patent-,  
Trademark and Design Attorneys  
Memmingen, Deutschland  
info@pfister-pfister.de

## 1. Einleitung

Der Fokus dieses Beitrages liegt auf dem Feld eines (möglichst) effektiven Schutzes der Informationen, die im Zuge der Entwicklung von neuen Produkten oder Dienstleistungen entstehen. Dieser Bereich grenzt sich somit gegenüber dem weiten Feld der Datensicherheit im IT-Bereich einerseits und dem Schutz der Innovationen durch gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster oder auch Marken andererseits ab.

Stellt der IT-Bereich technische Abwehrmittel in einer globalen, über das Internet vernetzten Computerwelt gegen unbefugten Datendiebstahl zur Verfügung, so dienen die gewerblichen Schutzrechte dazu, die unter Umständen am Markt erfolgreichen, und daher beneideten, Produkte vor Nachahmung zu schützen.

## 2. Überblick

Die Wichtigkeit der vorgenannten beiden Felder ist unstrittig, unabhängig von der Grösse der Unternehmen werden in diesen Bereichen erhebliche Investitionen getätigt.

Weniger stringent geplant und überwacht wird hingegen der Prozess der Sammlung von Informationen und Ideen, der in neue Produkte oder Dienstleistungen mündet und so (begleitet von einem produkt- oder dienstleistungsorientierten Marketing) neue Märkte öffnen und Umsätze generieren soll. Dabei werden oftmals neue Produkte von den Herstellern nicht im «stillen Kämmerlein» entwickelt, sondern sie entstehen immer häufiger durch firmenübergreifendes Teamwork, bei welchem die Spezialisten einer Partnerfirma die Fragestellungen zu einem neuen Produkt in Zusammenarbeit mit der Herstellerfirma lösen. Es ist gerade das heterogen besetzte Team von Spezialisten unterschiedlicher Fachrichtungen, das kreative und innovative Neuerungen entstehen lässt.

Hier ist zu beobachten, dass dem vorstehend beschriebenen Problemkreis gerade in der mittelständischen Industrie viel zu wenig Beachtung geschenkt wird. Grössere Konzerne sind hier wesentlich besser aufgestellt und haben entsprechende Vorsorge getroffen, um einen unbeabsichtigten Abfluss von Knowhow, Technologie, Wissen und Design in Richtung ihrer Kooperationspartner zu verhindern.

## 3. Beispiel

Das nachfolgende Beispiel soll helfen, das Problemfeld besser zu beschreiben und zu verstehen.

Ein mittelständisches Elektronikunternehmen, das sich auf den Bau von Sensoren und deren Auswertelektronik spezialisiert hat, erhält von einem Anla-

genbauer (einem Neukunden) die Anfrage nach einem Sensor, der in einem speziellen Umfeld (aggressive Medien bei hohem Druck) in der chemischen Industrie eingesetzt werden soll und den es so am Markt noch nicht gibt. Das Elektronikunternehmen entwickelt kurzfristig einen Lösungsvorschlag, der die Anforderungen des Anlagenbauers überraschend gut erfüllt. Im Zuge dieser Entwicklung entdeckt das Elektronikunternehmen auch, dass der neue Sensor mit einer kleinen Änderung in der Steuerung auch in einem Automatikgetriebe eines Kraftfahrzeuges einsetzbar wäre. In diesem Umfeld herrschen ähnliche Randbedingungen wie in dem von dem Anlagenbauer beschriebenen Bereich. Hier reizen grosse Stückzahlen.

In einer Besprechung, die ohne Vorbedingungen zwischen den Partnerfirmen vereinbart wird, stellen die Mitarbeiter des Elektronikunternehmens dem Vertreter des Anlagenbauers das Lösungskonzept vor. In der Diskussion hierüber entwickelt ein Mitarbeiter des Anlagenbauers zusammen mit dem Entwicklungsleiter des Elektronikunternehmens eine technische Modifikation an dem Sensor, durch welchen weitere Anwendungsfälle des Anlagenbauers durch den Einsatz des zu verbessernden Sensors abgedeckt würden.

## 4. Risikopotential

Ein solches technisches Verkaufsgespräch findet heute vielfach, sogar länder- und auch kontinentübergreifend, statt. Dieser Beispielfall birgt aber auch ein erhebliches Risiko- ja sogar Streitpotential, und zwar für beide Seiten:

1. Das Elektronikunternehmen muss befürchten, dass der Anlagenbauer seine Idee einem anderen Elektronikspezialisten vorstellt, um dort ein günstigeres Angebot zu erhalten. Damit droht dem Elektronikunterneh-

men nicht nur der Verlust des möglichen Auftrages, sondern das Konkurrenzunternehmen erhält neueste technische Informationen über ein Konkurrenzprodukt. Unter Umständen erkennt das Konkurrenzunternehmen auch den Anwendungsfall im Kraftfahrzeugbereich.

2. Das Elektronikunternehmen kann des Weiteren befürchten, dass der Anlagenbauer Mitbenutzungsrechte, zumindest an der technischen Modifikation, geltend macht und so eine freie Benutzung des Lösungsvorschlages durch das Elektronikunternehmen eingeschränkt ist.
3. Das Elektronikunternehmen muss weiterhin befürchten, dass die Präsentation seines Lösungsvorschlages als offenkundige Vorbenutzung angesehen wird, wodurch eine nachfolgende Patentanmeldung (unter Umständen vollständig und erfolgreich) angreifbar ist.
4. Der Anlagenbauer hingegen kann befürchten, dass das Elektronikunternehmen den neuen Sensor sowie auch seine mitentwickelte Modifikation anderen Anlagenbauern für ähnliche Zwecke anbietet und er so einen möglichen technischen Vorsprung kurzfristig wieder verliert.

Die sich abzeichnende Kooperation in dem Beispiel zeigt, dass diese für beide Seiten risikobehaftet ist. Es fällt auf, dass das Elektronikunternehmen, welches den Lösungsvorschlag entwickelt hat, einem deutlich größeren Gefahrenpotential ausgesetzt ist, als der Anlagenbauer. Dem Elektronikunternehmen droht zum einen der Abfluss seiner Technologie und seines Knowhows über den Anlagenbauer direkt zu einem Mitkonkurrenten und auch das Risiko, dass es für seine eigene Entwicklung und Erfindung kein Schutzrecht erhält.

## 5. Lösungsvorschlag

An dieser Stelle ist ein effektiver Schutz der Informationsansammlung des Elektronikunternehmens dringend geboten.

Nun hat es sich seit einigen Jahrzehnten auch im mittelständischen Bereich etabliert, dass vor Beginn technischer Gespräche eine **Geheimhaltungserklärung** abgegeben wird. Im Normalfall verbindet der Anlagenbauer als Auftraggeber die Aufnahme von technischen Gesprächen mit einer entsprechenden Geheimhaltungserklärung. Eine Geheimhaltungserklärung (im Gegensatz zu einer Geheimhaltungsvereinbarung) ist aber eine einseitige Erklärung des Auftragnehmers, hier des Elektronikunternehmens, das Wissen, das er von dem möglichen Auftraggeber, hier dem Anlagenbauer,

erhält, geheim zu halten. Die Abgabe der Geheimhaltungserklärung durch das Elektronikunternehmen schützt das Elektronikunternehmen in keinster Weise vor den vorgenannten Risiken! Hier kann nur eine beiderseitige **Geheimhaltungsvereinbarung**, die entsprechend ausgewogen ist, die Risiken, welche auf beiden Seiten bestehen, mindern!

Dabei ist aber in einem nächsten Schritt zu beachten, dass auch durch den Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung nicht alle Streitpunkte von vorneherein ausgeräumt sind. Da, wie in dem oben dargestellten Beispiel, in der Diskussion über den von dem Elektronikunternehmen vorgestellten Lösungsvorschlag eine Verbesserung gegebenenfalls gemeinsam entwickelt wurde, kann sich genau an diesem Gegenstand wieder Streit entzünden, wenn nicht eindeutig festgelegt ist, welche Partei welche Gesprächsbeiträge gegeben hat, die zum entsprechenden Ergebnis geführt haben. Man kommt also nicht umhin, eine möglichst vollständige Dokumentation der Entwicklungsstände vorzunehmen und auch der Gegenseite, zum Beispiel im Rahmen eines Protokolles, zugänglich zu machen, um die jeweiligen Ansprüche genau belegen zu können.

Es ist eine alte Weisheit, dass der Erfolg immer viele Väter hat, der Misserfolg keinen! Ergibt es sich, dass dem Lösungsvorschlag des Elektronikunternehmens tatsächlich ein wirtschaftlicher Erfolg zuteil wird, ist die Begehrtheit an diesem Gegenstand von verschiedenster Seite sehr hoch. Allerdings ist dann, mangels entsprechender Unterlagen, die Zuordnung der einzelnen Arbeitsergebnisse und Erfindungen nicht mehr möglich und es droht ein entsprechender Ärger beziehungsweise Schaden für das Elektronikunternehmen.

In diesem Zusammenhang sind die jeweiligen Abteilungen und Personen eines Unternehmens, die in technische Gespräche mit den Partnerfirmen involviert sind, entsprechend zu sensibilisieren und im Entwicklungsprozess eine Sicherungsstufe zu implementieren, mit der zuverlässig vermieden wird, dass technisches Wissen und Knowhow unbemerkt und ungewollt an Partnerfirmen abfließt.

Diese Sicherungsstufe ist Teil eines umfassenden Sicherungssystems. Aufgabe dieses Sicherungssystems ist der möglichst umfassende Schutz der Informationsansammlung in einem Projekt. Das Sicherungssystem umfasst dabei die Organisation der Zusammenarbeit mit unternehmensunabhängigen Dritten (zum Beispiel Ingenieurbüros oder Lieferanten) sowohl während der Laufzeit des Projektes als auch schon bei der Entstehung von Neukontakten, wie in dem vorgenannten Beispiel.

Dabei ist ein Sicherungssystem nicht auf den rechtlichen Rahmen, zum Beispiel den Abschluss einer gegenseitigen Vertraulichkeitsvereinbarung beschränkt, sondern definiert auch die tägliche Zusammenarbeit im Projekt, insbesondere wenn die Projektpartner sich treffen und Informationen austauschen. Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung dieser Treffen sind möglichst genau zu planen und zu dokumentieren.

Ein solches Sicherungssystem richtet sich nicht gegen den Partner. Vielmehr trägt ein entsprechend etabliertes Sicherungssystem, wenn es dem Partner entsprechend erläutert ist, zum Erfolg des Projektes für beide Seiten bei. Das Sicherungssystem kann Basis für einen vorbehaltlosen, offenen und kreativen Gedankenaustausch zu einem technischen Problem sein, weil beide Seiten, aufgrund der gewährten Gegenseitigkeit, keine Übervorteilung befürchten müssen.

Dabei umfasst dieses Sicherungssystem für Informationen nicht nur den Bereich der Produktneuentwicklung, sondern es ist letztendlich grundsätzlich überall da einzusetzen, wo mit Dritten technische Daten ausgetauscht werden.

So ist in gleicher Weise der Informationsaustausch mit einem Lieferanten oder einem Handelspartner beziehungsweise einer unabhängigen Auslandsvertretung schutzwürdig. Für die Herstellung eines Gegenstandes benötigt der Lieferant entsprechende Zeichnungen oder sonstige Dokumente und wird daher zu einem Wissensträger. Handelspartnern beziehungsweise Auslandsvertretungen sind natürlich geeignete Dokumentationen des Produktes zu übergeben, damit diese am Markt damit arbeiten können. Oftmals haben die Vertretungen aber auch Wartungs- und/oder Reparaturaufgaben zu erfüllen, für welche sie ausführliche interne Informationen über das Produkt benötigen. Die Liste lässt sich sicherlich noch beliebig ergänzen.

## 6. Zusammenfassung

Die in unserer heutigen Zeit etablierte Kooperation von Partnern im Entwicklungsprozess neuer Produkte birgt für beide Seiten nicht nur Chancen, sondern auch Risiken, wenn nämlich mit den übergebenen Informationen nicht vertrauensvoll umgegangen wird. Geheimhaltungserklärungen sind oftmals ungeeignet, um auf beiden Seiten Sicherheit zu geben. Es wird ein mehrstufiges Informations-Sicherungssystem vorgeschlagen, um einen ungewollten Technologieabfluss zu verhindern und dabei gleichzeitig die berechtigten Interessen aller im Entwicklungsprozess involvierten Parteien zu berücksichtigen.