Maksym Stepanenko

IP und rechtlicher Schutz eines Start-ups: Patente, NDA und Equity

Wie Sie geistiges Eigentum schützen, ohne 100.000 $ für Anwälte auszugeben

IP und rechtlicher Schutz eines Start-ups: Patente, NDA und Equity

Wie Sie geistiges Eigentum schützen, ohne 100.000 $ für Anwälte auszugeben

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Buchseite, aktuelle Fassung und die weiteren Leitfäden der Reihe: guides.mmix.biz/de/ip-protection

KAPITEL 1

Das IP eines Start-ups: Was Sie schützen sollten und warum

Das geistige Eigentum (IP) eines Start-ups ist oft sein wichtigster Vermögenswert. Investoren prüfen das IP im Rahmen der Due Diligence. Käufer zahlen einen Aufpreis für Unternehmen mit starkem IP-Schutz. Wer die Grundlagen des IP versteht, kann sich schützen, ohne Anwaltsrechnungen über 50.000 $ zu bezahlen.

Vier Arten von IP: Patente: schützen Erfindungen. 20 Jahre Schutz. Sie erfordern die öffentliche Offenlegung. Teuer (10.000–30.000 $ und mehr pro US-Patent). Marken (Trademarks): schützen die Marke (Name, Logo). Unbefristet bei regelmäßiger Nutzung. Verhältnismäßig günstig (300–400 $ USPTO Filing Fee). Urheberrecht (Copyright): entsteht automatisch mit der Schöpfung. Software, Inhalte, Design. Eine Registrierung ist nicht erforderlich (gibt aber mehr Rechte). Trade Secrets (Geschäftsgeheimnisse): vertrauliche Informationen, die einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Schutz über NDA und interne Richtlinien. Zeitlich unbegrenzt, solange das Geheimnis besteht.

Was zum IP eines Start-ups gehört: der Quellcode. Algorithmen. Die Datenbank (Struktur plus Daten). Das Produktdesign. Die Marke (Name, Logo, Tagline). Geschäftsprozesse, wenn sie einzigartig sind. Customer Data (hinsichtlich ihrer Struktur und Organisation). Die erste Regel: Das IP muss dem Unternehmen gehören, nicht den Gründern. Employee- und Founder-Agreements sind entscheidend.

IP-Ownership-Fehler, die das Fundraising töten: Ein Mitgründer hat schon vor der Incorporation am Produkt gearbeitet → das IP gehört ihm persönlich, nicht dem Unternehmen. Ein Freelancer hat Code ohne IP-Assignment-Klausel geschrieben → das IP gehört dem Freelancer. Es wurde Open Source mit GPL-Lizenz verwendet → Ihr gesamter Code muss Open Source werden. Ein Gründer hat

seinen früheren Arbeitgeber mit einem Non-Compete oder einer IP-Assignment-Klausel verlassen → der Arbeitgeber kann Ansprüche auf das IP des Start-ups erheben. Diese Probleme blockieren regelmäßig Fundraising-Runden.

Die ersten juristischen Dokumente: Incorporation: sofort nach der Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen. Founder Agreements mit IP Assignment. Vesting Schedule. Employee Agreements: Jeder Mitarbeitende unterschreibt IP Assignment plus NDA. Freelancer Agreements: Eine IP-Assignment-Klausel ist Pflicht. Kosten: Clerky, Stripe Atlas, Doola – von 500 $ bis 2.000 $ für das Basispaket.

KAPITEL 2

Patent: Wann es nötig ist und wann es überschätzt wird

„Wir brauchen ein Patent“ ist eine häufige Reaktion von Gründern. Doch Patente werden für die meisten Start-ups überschätzt. Wer weiß, wann sie wirklich nötig sind, spart Zeit und Geld.

Wann ein Patent sinnvoll ist: Hardware oder ein physisches Produkt mit einer einzigartigen mechanischen Erfindung. Deep Tech (Biotech, Medtech, Materialwissenschaft), wo das IP der Core Asset ist. B2B-Software mit einem einzigartigen Algorithmus, der sich anders kaum reproduzieren lässt. Wenn Ihr Competitive Moat gerade vom Patentschutz abhängt. Wenn Investoren in Ihrer Nische ein IP-Portfolio erwarten (Biotech-VCs).

Wann ein Patent NICHT sinnvoll ist: eine Consumer-App oder reine Software (die meisten Softwarepatente werden nicht durchgesetzt, sind kompliziert und teuer). Wenn Speed-to-Market Ihr Moat ist (bis zum Patent ist der Wettbewerber schon am Markt). Wenn Ihr Wettbewerbsvorteil die Marke, das Netzwerk, die Daten oder das Team sind. Wenn das Budget eher für Produkt und Wachstum gebraucht wird.

Die Realität des Patentschutzes: Kosten eines US-Patents: 10.000–30.000 $ (mit Anwalt). Prüfungsdauer: 2–3 Jahre. Der Status „Patent Pending“ gilt sofort nach der Anmeldung. Enforcement: Wenn ein Wettbewerber das Patent verletzt, brauchen Sie ein Gericht. Litigation = 1 Mio. $ und mehr. Ein kleines Start-up kann ein Patent nicht gegen ein großes Unternehmen durchsetzen. Deshalb hat ein Patent für ein Start-up eher Signalwert (für Investoren) als echten Schutz.

Provisional Patent Application: schnell (320 $ USPTO Fee + 1.000–2.000 $ Anwalt). Sie gibt Ihnen den Status „Patent Pending“ für 12 Monate. Sie wird nicht automatisch zum Patent – innerhalb

von 12 Monaten müssen Sie die Full Application einreichen. Eine gute Strategie: Provisional in der frühen Phase. Danach entscheiden, ob ein Full Patent nötig ist.

Trade Secrets als Alternative zum Patent: Wenn ein Algorithmus schwer per Reverse Engineering nachzubauen ist, kann ein Trade Secret besser sein. Keine öffentliche Offenlegung (anders als beim Patent). Unbefristeter Schutz. Voraussetzung: strikte Access Control. NDA mit allen, die Zugriff haben. Klare Dokumentation darüber, was ein Trade Secret ist.

KAPITEL 3

NDA, Co-Founder-Vereinbarungen und Equity

Die meisten juristischen Probleme von Start-ups entstehen aus schlecht formulierten (oder fehlenden) Vereinbarungen mit Menschen. Das sind in der frühen Phase die wichtigsten Dokumente.

NDA (Non-Disclosure Agreement): Wann es nötig ist: bevor Sie Partnern, Entwicklern oder Auftragnehmern vertrauliche Informationen offenlegen. Was ein gutes NDA enthalten sollte: Definition of Confidential Information (was genau geheim ist). Obligations of Receiving Party (was sie tun müssen). Duration (meist 2–5 Jahre). Exclusions (Informationen, die bereits öffentlich oder rechtmäßig erlangt sind). Remedies. Wann ein NDA NICHT nötig ist: bei Investoren (sie unterschreiben in der Regel kein NDA – und das ist normal). Bei potenziellen Kunden in Discovery Calls.

Mutual versus One-Way NDA: One-Way (unilateral): Nur eine Seite legt offen. Wird verwendet, wenn Sie das Produkt zeigen, ohne dass die andere Seite ebenfalls offenlegt. Mutual: Beide Seiten teilen vertrauliche Informationen. Für Partnerschaften und Joint Ventures.

Co-Founder Agreement: das wichtigste Dokument. Es sollte enthalten: Equity Split und Basis (wer wie viel bekommt und warum). Vesting Schedule: Standard sind 4 Jahre mit 1 Jahr Cliff. Wenn ein Mitgründer nach 6 Monaten geht, also vor dem Cliff, verliert er alles. IP Assignment: Alles, was für das Unternehmen geschaffen wird, gehört dem Unternehmen. Roles and Responsibilities: wer CEO ist, wer CTO ist, wer welche Entscheidungen trifft. Decision-Making: was Einstimmigkeit erfordert und was der CEO entscheiden kann. Buyout Provisions: wenn einer gehen will oder den anderen auskaufen möchte. Non-Compete: wie lange nach dem Ausscheiden kein Wettbewerb betrieben werden darf.

Employee Stock Options (ESOP): der Standard, um Talente zu gewinnen, wenn Sie kein Bargeld für marktübliche Gehälter haben. Option Pool: Meist werden 10–15 % des Unternehmens vor dem Fundraising reserviert. Exercise Price: der Strike Price, der bei der 409A Valuation festgelegt wird. Vesting: analog zum Co-Founder (4 Jahre, 1 Jahr Cliff). ISO versus NSO: ISO (Incentive Stock Options) – für US-Mitarbeitende, mit steuerlichen Vorteilen. NSO (Non-Qualified) – für Contractors, Advisors und Nicht-Ansässige der USA. SAFE Note versus Priced Round: SAFE (Simple Agreement for Future Equity) – ein einfaches Instrument für Pre-Seed. Es sind nicht sofort Anteile – sie werden bei einer Priced Round gewandelt. Kosten: 500–1.000 $ gegenüber 20.000–50.000 $ für die Dokumente einer Priced Round.

KAPITEL 4

Marke: So schützen Sie Ihren Markenauftritt

Eine Marke (Trademark) schützt die Erkennungszeichen Ihrer Marke: Name, Logo, Tagline. Sie ist für Start-ups eine der am meisten unterschätzten und wichtigsten Arten von IP.

Warum eine Marke wichtig ist: Ohne eingetragene Marke kann jeder einen ähnlichen Namen verwenden. Ein großes Unternehmen kann Ihren Namen eintragen lassen und Sie zur Umbenennung zwingen. Domain Squatter nutzen ähnliche Namen. Bei M&A prüft der Käufer den Markenstatus.

So prüfen Sie die Verfügbarkeit eines Namens: USPTO TESS (Trademark Electronic Search System) – für die USA. EUIPO – für Europa. CIPO – für Kanada. Prüfen Sie: identische Namen. Ähnliche Namen in verwandten Klassen. Prüfen Sie außerdem: Domain-Verfügbarkeit. Social-Media-Handles. Google-Ergebnisse.

Ablauf der Registrierung beim USPTO: Wählen Sie die Trademark Classes (Nice-Klassifikation): 45 Klassen. Für SaaS meist: Class 42 (Software as a Service). Bereiten Sie vor: ein Specimen of Use (Screenshot Ihres Logos auf der Website). Reichen Sie die TEAS-Plus-Anmeldung ein: 250 $ pro Klasse (online). TEAS Standard: 350 $ pro Klasse. Nach der Einreichung: USPTO Review (3–6 Monate). Publication (30 Tage für Einsprüche). Registration Certificate. Insgesamt: 500–1.000 $ für eine Klasse in den USA bei Eigenanmeldung.

Madrid-Protokoll: ein internationales System zur Registrierung einer Marke in mehreren Ländern über eine Anmeldung. Melden Sie in den USA an → fügen Sie Länder über das Madrid-Protokoll hinzu. Deutlich günstiger als einzelne Anmeldungen in jedem Land. Beliebt bei Start-ups mit globalen Ambitionen.

Pflege der Marke: In den USA: Declaration of Use (5–6 Jahre nach der Registrierung). Renewal (10 Jahre, danach alle 10 Jahre).

Aktiv verteidigen: Wenn jemand Ihre Marke verletzt, schicken Sie eine Abmahnung (Cease & Desist Letter). Ohne Enforcement gehen die Markenrechte verloren.

Farbe, Klang und Form: Eintragen lassen sich nicht nur Name und Logo. Das Braun von UPS. Der „Ta-da“-Klang von Intel. Die Flaschenform von Coca-Cola. Für Start-ups sind das Nischenmöglichkeiten zur Differenzierung durch Distinctive Marks.

KAPITEL 5

Rechtliche Checkliste vor der Finanzierung

Geben Sie vor der ersten Finanzierungsrunde (auch Pre-Seed) 2.000–5.000 $ für juristische Ordnung aus. Das zahlt sich aus: Eine saubere Cap Table beschleunigt die Due Diligence. Keine Überraschungen bedeuten keinen Vertrauensverlust beim Investor.

Unternehmensstruktur: in der richtigen Jurisdiktion gegründet. US-Start-ups: Delaware C-Corp (Standard für VC-Finanzierung). Kanada: Federally Incorporated oder Ontario/BC Corporation. EU: abhängig vom Land, Estland OÜ für die EU. Cap Table: sauber und aktuell. Excel oder Carta, Pulley (spezialisierte Tools). Alle ausgegebenen Anteile sind dokumentiert. Alle Agreements mit Mitgründern sind unterschrieben und in der Cap Table abgebildet.

IP Audit: Alle IP Assignment Agreements sind unterschrieben (Gründer, Mitarbeitende, Contractors). Kein Open Source mit GPL/AGPL im proprietären Code (prüfen Sie über FOSSA oder Black Duck). Der Domainname gehört dem Unternehmen (nicht einem privaten Konto). Social-Media-Konten gehören dem Unternehmen. Marken: Anmeldungen zumindest für den Hauptmarkt eingereicht.

Employment- und Contractor-Dokumente: für jeden Mitarbeitenden: Offer Letter + Arbeitsvertrag + IP Assignment + NDA. Für jeden Contractor: Services Agreement + IP Assignment. Stock Option Grants: per Board Approval beschlossen. 409A Valuation: von einem zertifizierten Gutachter eingeholt (erforderlich zur Festlegung des Exercise Price der Optionen).

Geheimnisse und Compliance: keine öffentlich offengelegten Trade-Secret-Informationen. Datenschutzerklärung und Nutzungsbedingungen auf der Website. DSGVO-Compliance bei europäischen Nutzern (Datenschutzerklärung + Regeln zur

Datenverarbeitung). Im Gesundheitswesen: HIPAA-Compliance. Im Finanzbereich: die entsprechenden Lizenzen.

Bank und Finanzen: ein Geschäftskonto getrennt vom privaten. Die Buchhaltung wurde geführt (zumindest grundlegend). Steuererklärungen sind aktuell. Keine offenen Rechtsstreitigkeiten.

Kosten für eine vollständige rechtliche Bereinigung vor dem Seed: 3.000–8.000 $ mit einem kompetenten Start-up-Anwalt. Clerky, Stripe Atlas, Doola liefern standardisierte Dokumente für 500–2.000 $. Cooley, Wilson Sonsini, Gunderson sind erstklassige Start-up-Kanzleien (teurer, aber für Series A+). Die YC Standard Documents sind kostenlos und weithin anerkannt.

Wie geht es weiter?

Danke, dass Sie „IP und rechtlicher Schutz eines Start-ups: Patente, NDA und Equity“ gelesen haben.

Aktualisierungen dieses Buches, EPUB- und PDF-Dateien und alle Leitfäden der Reihe finden Sie auf der Buchseite: guides.mmix.biz/de/ip-protection

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.