

IP Co-Creation: Gemeinsame Entwicklung geistigen Eigentums mit Lieferanten

IP Co-Creation bezeichnet die gemeinsame Entwicklung schutzfähiger Ergebnisse – etwa Patente, Know-how, Software oder Designs – zwischen einem Unternehmen und externen Partnern wie Lieferanten oder Entwicklungsdienstleistern. Für den technischen Einkauf rückt dieser Begriff zunehmend in den Fokus, weil Innovationen häufig an der Schnittstelle zwischen Auftraggeber und Zulieferer entstehen. Ohne klar geregelte Eigentums- und Nutzungsrechte drohen spätere Blockaden bei Serienfertigung, Lizenzierung oder Lieferantenwechsel. Dieser Artikel erklärt Definition, Vorgehen, KPIs und Risiken der IP Co-Creation aus Einkäufersicht.

Das Wichtigste in Kürze

- IP Co-Creation ist die vertraglich geregelte gemeinsame Entwicklung von geistigem Eigentum mit Lieferanten oder Entwicklungspartnern.
- Zentrale Vertragsfragen sind Rechtezuordnung, Nutzungsfreiheiten (Background IP, Foreground IP) und Exit-Szenarien.
- In der Praxis hat häufig der Auftraggeber das Recht zur Übertragung oder exklusiven Nutzung der Auftrags-IP, doch das ist verhandelbar und hängt von der Wertschöpfung ab.
- Der Einkauf beeinflusst IP Co-Creation über Lieferantenauswahl, Anforderungskatalog, Vertragsanlagen und laufende Projektgovernance.
- Typische KPIs sind Anzahl gemeinsamer Patentanmeldungen, Time-to-Market und Anteil co-entwickelter Komponenten am Einkaufsvolumen.
- Ohne dokumentierte Vereinbarungen drohen bei Lieferantenwechsel Doppelbelizensierung, Abhängigkeiten und blockierte Serienfertigung.

Definition: IP Co-Creation

IP Co-Creation (Intellectual Property Co-Creation) beschreibt die zielgerichtete Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen bei der Entwicklung von geistigem Eigentum, bei der alle Beteiligten fachlich beitragen und die Rechte an den Ergebnissen vertraglich geregelt werden. Sie geht über klassische Auftragsentwicklung (Work-for-Hire) hinaus, weil beide Seiten aktiv Wissen und Ideen einbringen.

Abgrenzung zu Auftragsentwicklung und Lizenzerwerb

Bei der reinen Auftragsentwicklung zahlt der Auftraggeber für ein definiertes Ergebnis und erwirbt in der Regel alle Rechte daran. Beim Lizenzerwerb kauft der Einkauf lediglich Nutzungsrechte an bestehendem fremdem Eigentum. IP Co-Creation liegt dazwischen: Beide Seiten bringen Schutzrechte oder Know-how ein (Background IP) und erzeugen gemeinsam neue Rechte (Foreground IP). Die Zuordnung dieser Foreground IP ist der Kern jeder Co-Creation-Vereinbarung.

Bedeutung für den technischen Einkauf

Der Einkauf ist bei IP Co-Creation mehr als Preisverhandler: Er wählt geeignete Entwicklungspartner

aus, verankert IP-Regeln im Anforderungskatalog und in Vertragsanlagen und sichert spätere Freiheitsgrade wie Zweitbezugsquellen. Gerade bei Ramp-Up-Projekten neuer Produkte entscheidet die frühe IP-Klärung, ob das Unternehmen später unabhängig produzieren oder den Lieferanten wechseln kann.

Methoden und Vorgehen im Beschaffungsprozess

IP Co-Creation folgt typischerweise einem mehrstufigen Prozess von der Partnerauswahl bis zur Serienimplementierung. Der Einkauf orchestriert dabei Schnittstellen zwischen Technik, Rechtsabteilung und Lieferant.

Partnerauswahl und Anforderungskatalog

Bereits in der Ausschreibung, etwa über eine Request for Quote (RFQ), sollten IP-relevante Anforderungen formuliert werden: Wer erhält Rechte an Entwicklungen, welche Background IP bringt der Lieferant ein, welche Vergütung ist dafür vorgesehen? Ein präziser Anforderungskatalog verhindert, dass IP-Fragen erst in einer späten Clarification Round auftauchen und den Zeitplan gefährden. In der Praxis bewährt sich eine Checkliste mit Rechtsabteilung vor Angebotsabgabe.

Vertragliche Verankerung

Kerninstrumente sind Entwicklungsverträge, Rahmenvertragsanhänge mit IP-Klauseln sowie Geheimhaltungsvereinbarungen. Geregelt werden typischerweise: Zuordnung der Foreground IP, einfache oder ausschließliche Nutzungsrechte, Lizenzfreiheiten für bestehendes Lieferanten-Know-how sowie Mitteilungspflichten bei Schutzrechtsanmeldungen. Bei Lieferanten mit Preferred Supplier Status bieten sich standardisierte Rahmenbedingungen an, damit nicht jedes Projekt neu verhandelt werden muss.

Projektbegleitung bis Ramp-Up

Während der Entwicklung steuert eine gemeinsame Governance aus Meilensteinen, Reviews und dokumentierten Entscheidungen den Wissensfluss. Wichtig ist die saubere Dokumentation jedes Beitrags: Wer hat welche Idee wann eingebracht? Diese Nachweisbarkeit erleichtert später die Bewertung der Rechte und ist Voraussetzung für Patentrecherchen und Erfinderbenennungen. Beim Ramp-Up zur Serie werden Ergebnisse, Zeichnungen und Prüf-Spezifikationen final übergeben.

Wichtige KPIs für IP Co-Creation

Der Erfolg gemeinsamer IP-Entwicklung lässt sich nur begrenzt direkt messen, doch eine Kombination aus Innovations-, Beschaffungs- und Risikoindikatoren gibt Orientierung.

Innovations- und Schutzrechtskennzahlen

Typische Größen sind die Anzahl gemeinsamer Patentanmeldungen pro Jahr, das Verhältnis von Schutzrechtsanmeldungen zu abgeschlossenen Projekten sowie der Anteil co-entwickelter Produkte am Neuprodukteportfolio. Diese Werte zeigen, ob die Partnerschaft tatsächliche Innovationskraft erzeugt oder nur Verbesserungen am Rand liefert. Benchmarkwerte hängen stark von Branche und Technologielevel ab.

Beschaffungs- und Risikokennzahlen

Aus Einkäufersicht relevant sind der Anteil der Einkaufsvolumina mit geklärter IP-Situation, die Zahl

offener IP-Streitfälle, die Dauer der Vertragsverhandlungen sowie Time-to-Market von Co-Creation-Projekten gegenüber klassischer Entwicklung. Auch die Verfügbarkeit von Zweitbezugsquellen für co-entwickelte Komponenten ist ein messbarer Freiheitsgrad. Diese Indikatoren eignen sich gut als Thema für das Quarterly Business Review (QBR) mit strategischen Lieferanten.

Risiken und Kontrollen

IP Co-Creation birgt erhebliche Risiken, wenn Vereinbarungen fehlen oder unscharf formuliert sind. Kontrollen müssen therefore über den gesamten Lebenszyklus greifen.

Vertrags- und Rechtsrisiken

Häufige Fehler sind fehlende Regelungen zu Verbesserungen (Improvements), unklare Lizenzketten bei Sublieferanten und keine Exit-Regelung für Vertragsende. Risiko: Bei einem Lieferantenwechsel bleibt das Unternehmen lizenzabhängig oder kann Zeichnungen und Werkzeuge nicht weiterverwenden. Rechtliche Aussagen zu Schutzrechtsverletzungen, Kartellrecht oder grenzüberschreitenden Fragen sollten stets im Einzelfall mit der Rechtsabteilung oder externen Anwälten geprüft werden.

Wissensabfluss und Abhängigkeit

Co-Creation bedeutet auch, dass eigenes Know-how zum Partner fließt. Ohne Geheimhaltungsdisziplin und Need-to-know-Prinzip besteht die Gefahr, dass Wettbewerbsrelevantes indirekt an Dritte gelangt. Umgekehrt entsteht durch einseitige Abhängigkeit von Lieferanten-Know-how eine Monopolposition des Partners. Kontrollen umfassen definierte Datenräume, Zugriffslisten, regelmäßige IP-Inventare und eine bewusste Entscheidung, welche Kernkompetenzen ausschließlich intern bleiben.

Aktuelle Entwicklungen

Mehrere Trends erhöhen die Bedeutung der IP Co-Creation in industriellen Beschaffungsketten.

Software, Elektrifizierung und Dateneigentum

Der Wertanteil von Software und Daten in physischen Produkten steigt. Damit verschiebt sich die IP-Frage von Zeichnungen und Patenten hin zu Quellcode-Rechten, Schnittstellenoffenheit und Dateneigentum. Einkäufer müssen zunehmend Klauseln zu Quellcode-Hinterlegung (Escrow), Update-Rechten und Datenhoheit bewerten.

Nachhaltigkeit und Regulatorik

Auch Nachhaltigkeitsanforderungen werden co-entwickelt: Materialinnovationen, recyclingfähige Konstruktionen oder Produktökobilanzen nach Life Cycle Assessment (LCA) entstehen häufig gemeinsam mit Lieferanten. Regelwerke wie die Corporate Sustainability Due Diligence (CSDDD) erhöhen den Dokumentationsdruck entlang der Lieferkette und machen klare Vereinbarungen über nutzbare Daten und Methoden wichtiger.

Typische Kennzahlen

Gemeinsame Patentanmeldungen: typischerweise 1–5 pro Jahr und strategischer Partnerschaft
stark branchenabhängig, Trend wichtiger als Absolutwert

Einkaufsvolumen mit geklärter IP-Situation: > 95 %

Anteil des Volumens bei strategischen Partnern mit dokumentierter IP-Regelung

Time-to-Market Co-Creation-Projekte: häufig 10–20 % kürzer als klassische Entwicklung

Vergleich mit internen Referenzprojekten

Offene IP-Streitfälle: 0

Sollwert; jeder Fall ist ein Indikator für Vertragslücken

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer entwickelt mit einem Antriebskomponenten-Lieferanten eine energieeffiziente Antriebseinheit. Zunächst streiten beide Seiten darüber, wem die patentfähige Kühlarchitektur gehört – das Projekt stockt. Nach Neuausrichtung entsteht eine tragfähige Lösung.

- Der Einkauf verankert IP-Regeln als Rahmenvertragsanhang: Foreground IP geht auf den Auftraggeber über, der Lieferant erhält einfache Lizenzfreiheiten für sein Background-Know-how.
- Ein Anforderungskatalog mit IP-Checkliste wird für künftige RFQs verbindlich eingeführt.
- Beiträge werden projektbegleitend in einem gemeinsamen Erfindungsdokumentationssystem erfasst.
- Im Quarterly Business Review (QBR) werden Schutzrechtsfortschritte und Zweitquellenfähigkeit als feste Tagesordnungspunkte behandelt.

Fazit

IP Co-Creation ist für industrielle Einkäufer kein rein juristisches Thema, sondern ein strategisches Gestaltungsfeld mit direkten Auswirkungen auf Lieferantenabhängigkeit, Time-to-Market und Wettbewerbsfähigkeit. Entscheidend sind frühzeitige Klärung der Rechtsfrage, saubere Dokumentation der Beiträge und standardisierte Vertragsanlagen für wiederkehrende Partner. Der Einkauf wirkt hier als Moderator zwischen Technik, Rechtsabteilung und Lieferant. Wer IP-Regeln konsequent in Auswahlprozesse, Rahmenverträge und laufende Lieferantensteuerung integriert, vermeidet spätere Blockaden und wandelt Co-Creation in echten Wettbewerbsvorteil. Eine rechtliche Prüfung im Einzelfall bleibt dennoch unverzichtbar.

Häufige Fragen

Was bedeutet IP Co-Creation?

IP Co-Creation bezeichnet die gemeinsame Entwicklung von geistigem Eigentum – etwa Patenten, Know-how oder Software – zwischen einem Unternehmen und externen Partnern wie Lieferanten. Anders als bei reiner Auftragsentwicklung bringen beide Seiten aktiv Wissen ein. Die Rechte an den Ergebnissen werden vertraglich geregelt.

Wem gehört bei Co-Creation mit einem Lieferanten die entwickelte Erfindung?

Das ist primär eine Vertragsfrage, keine automatische Rechtsfolge. In der Praxis überträgt der Lieferant die Rechte an Auftragsentwicklungen häufig an den Auftraggeber, erhält dafür aber Nutzungsfreiheiten an seinem eigenen Background-Know-how. Die konkrete Regelung sollte in Entwicklungsverträgen und Rahmenvertragsanhängen festgehalten und im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

Welche Verträge braucht man für IP Co-Creation?

Typisch sind Geheimhaltungsvereinbarung, Entwicklungsvertrag mit IP-Klauseln, Rahmenvertragsanhang sowie ggf. Lizenz- und Subunternehmerklauseln. Geregelt werden Zuordnung der Ergebnisse, Nutzungsrechte, Improvements und das Vorgehen bei Vertragsende. Rechtsabteilung

oder externe Anwälte sollten die Formulierungen prüfen.

Welche Rolle spielt der Einkauf bei der IP Co-Creation?

Der Einkauf wählt geeignete Entwicklungspartner aus, verankert IP-Anforderungen im Anforderungskatalog und in Ausschreibungen, verhandelt Rechtsklauseln und überwacht deren Einhaltung in der laufenden Zusammenarbeit. Auch die Sicherung von Zweitbezugsquellen und die Governance im Quarterly Business Review fallen in seinen Zuständigkeitsbereich.

Wie vermeidet man Lieferantenabhängigkeit durch gemeinsame Entwicklung?

Wichtig sind vertragliche Nutzungsrechte, die auch bei Lieferantenwechsel Bestand haben, die Hinterlegung von Dokumentation und ggf. Quellcode, definierte Mitteilungspflichten sowie eine bewusste Entscheidung, welche Kernkompetenzen intern bleiben. Eine frühe Bewertung der Zweitquellenfähigkeit verhindert, dass aus Co-Creation eine faktische Monopolsituation entsteht.

Welche KPIs eignen sich für IP Co-Creation?

Gängige Indikatoren sind die Anzahl gemeinsamer Patentanmeldungen, der Anteil co-entwickelter Produkte am Portfolio, Time-to-Market von Co-Creation-Projekten und der Anteil des Einkaufsvolumens mit geklärter IP-Situation. Zusätzlich informiert die Zahl offener IP-Streitfälle über die Vertragsqualität.