



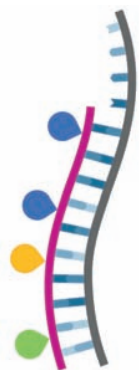
Dr. Bernhard Virnekäs

European Patent Attorney, Wallinger Ricker Schlotter Tostmann Patent- und Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Sind Patente in den USA nichts mehr wert?

Für Technologieunternehmen ist ein wirksamer Patentschutz für ihre Innovationen von herausragender Bedeutung. Vor diesem Hintergrund klingt es alarmierend, wenn aus den USA – zum Beispiel auf dem renommierten Immaterialgüterrechtsblog IPWatchdog.com – Stimmen laut werden, die von einer Entwertung der US-Patente sprechen und davon, dass geheimes Know-how an Bedeutung gewinnen werde.

*Was war passiert? Der Oberste Gerichtshof der Vereinigten Staaten (Supreme Court) hatte in der Entscheidung *Dil States Energy Services LLC gegen Greene's Energy Group LLC* zu klären, ob das im Zuge der Reform des US-Patentrechts im Jahre 2013 neu eingeführte Inter-partes-Nachprüfungsverfahren (Inter Partes Review, IPR) mit der US-Verfassung vereinbar ist. Das IPR-Verfahren wird vor einer Kammer des US-Patentamts USPTO und nicht vor einem ordentlichen Gericht durchgeführt und ist insofern vergleichbar mit dem Einspruchsverfahren vor dem Europäischen Patentamt. Entscheidungen über Eigentum sind gemäß der US-Verfassung aber Gerichten vorbehalten. Der Supreme Court kam im April 2018 mit 7:2 Stimmen dennoch zur Entscheidung, dass das IPR-Verfahren verfassungsgemäß ist. Er hat damit den Status quo bestätigt. Nach den oben erwähnten kritischen Stimmen werden durch diese Entscheidung Patentinhaber in der Durchsetzung ihrer Rechte beeinträchtigt, die Rechtsunsicherheit erhöht und Patente allgemein entwertet und zunehmend politisch motivierter Willkür ausgesetzt. Dies sehen jedoch die meisten Patentpraktiker ganz anders und begrüßen die Entscheidung. Ihrer Meinung nach hat sich das IPR-Verfahren seit dessen Einführung bewährt und stellt ein Korrektiv für ungerechtfertigt erteilte Patente dar. Dies ermöglichte es Unternehmen, die sich einer Patentverletzungsklage ausgesetzt sehen, die Rechtsbeständigkeit des Klagepatents relativ schnell und kostengünstiger überprüfen zu lassen.*



Symbolbild eines Ugimers (li), das mit einer RNA (re) unter Ausbildung eines Doppelstranges interagiert. Ugimere bestehen aus einem künstlichen Rückgrat (magenta) und zusätzlich eingebauten pharmakologischen Eigenschaften (farbige Punkte).

Ugisense

Ugimere landen in Dortmund

Nach der Seedfinanzierung 2016 über 1,2 Mio. Euro konnte die Ugisense AG im Juni eine neue Finanzierungsrunde erfolgreich abschließen. Wie Firmenchef Thomas Lindhorst |transkript mitteilte, kam ein Eurobetrag im einstelligen Millionenbereich zusammen. Das Lead Discovery Center Dortmund (LDC) als Minderheitsteilhaber und einige in der Biotechnologie verankerte Business Angels sind als Investoren der ersten Stunde wieder als Geldgeber dabei. Neue Investoren sind die Seed Capital II KG aus Dortmund sowie der Business Angel Uwe Jacob (Westend-Innovation) und der Healthcare-Spezialist Samuel Stursberg. „Das frische Kapital ermöglicht uns, die Überlegenheit unserer Ugimer-Technologie gegenüber anderen Antisense-Technologien weiter herauszuarbeiten und durch eine breite Datenbasis zu belegen“, sagt Lindhorst.

Die Entwicklung einer neuen Wirkstoffklasse der Peptid-Nukleinsäuren, der sogenannten Ugimere, findet künftig nicht mehr in München statt. „Das LDC ist einer unserer wichtigsten Kol-

laborationspartner“, erläutert Lindhorst. „Wir hatten deshalb schon vor Abschluss der Finanzierungsrunde Büros auch in Dortmund. Seed Capital II legt als Investor Wert auf regionale Förderung. Wir haben daher die Gelegenheit ergriffen und sind jetzt vollständig nach Dortmund umgezogen.“

Bereits seit 2016 arbeiten die Lead Discovery Center GmbH und die Biotech-Firma Ugisense zusammen. Die Geschichte der Ugimere begann 1998 mit einem Spin-off der TU München, der österreichischen Ugichem GmbH. Seit der Insolvenz der Innsbrucker Firma 2015 arbeitet Ugisense am Konzeptbeweis. Das aktuelle Projektportfolio beinhaltet Programme in vier verschiedenen Indikationen aus den Bereichen Onkologie, metabolische Erkrankungen sowie Muskeldystrophien. Alle Projekte sind in der Hit- beziehungsweise Lead-Identifizierung. Angedacht ist, dass industrielle Partner mit Expertise zu bestimmten Targets die Projekte übernehmen und in die klinische Phase führen.

Abb.: Ugisense AG (unten), Wallinger Rechtsanwälte (oben)