



Grundinformation für Ingenieur-Dienstleister

Dieses Merkblatt gibt vor allem für Existenzgründer und Jungunternehmer wichtige Hinweise zu den Erfolgsfaktoren der Branche der Ingenieur-Unternehmen.

Neben den Marktaussichten werden rechtliche Rahmenbedingungen, Honorar- und Vertragsmodelle, Marketing, der Bereich der Europäischen Richtlinien, Normung, Schutzrechte und die Perspektiven der Branche angesprochen.

Gliederung

- 1 Marktchancen und Risiken von Ingenieurdienstleistern und mögliche Tätigkeitsfelder**
- 2 Rechtliche Voraussetzungen**
- 3 Honorar- und Vertragsmodelle**
- 4 Unternehmenspräsenz, Marketing, Vereinigungen, Netzwerke**
- 5 IHK-Angebot für Ingenieurdienstleister**
- 6 Europäische Richtlinien, Normung, Schutzrechte**
- 7 Weiterführende Hinweise, Links und nützliche Adressen**

1 Marktchancen und Risiken von Ingenieurdienstleistern

Im Gegensatz zum verarbeitenden Gewerbe, in dem die Beschäftigtenzahlen seit Jahren kontinuierlich sinken, sind sie im Zuge der Konzentration dieser Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen und durch Auslagerung von unternehmensnahen Dienstleistungen bei Dienstleistern ansteigend.

Ein spezielles Segment stellt die Branche der Ingenieurunternehmen dar, die vom Outsourcing, der steigenden Regelungsdichte und der Zunahme der Komplexität insgesamt profitiert.

Qualitätsbewusstsein (Zertifizierungen nach ISO 9000 ff), die Erfüllung von Umweltstandards (ISO 14001, EMAS-VO), Lebensmittel- und Hygienestandards, Arbeits- und Gesundheitsschutz und nicht zuletzt die Verlagerung von hoheitlichen Aufgaben (Privatisierung) tragen mit dazu bei.

Die Konjunkturprogramme des Bundes haben einer weiter sinkenden Investitionsbereitschaft von Bund, Ländern und Kommunen entgegengewirkt. Erfolgreichen Ingenieurdienstleistern wird somit zunehmend mehr räumliche und zeitliche Flexibilität abverlangt.

Die im gewerblichen Bereich bereits realisierte Europäisierung führt nun auch hier zur Erweiterung von Kommunikations- und Beratungskompetenz, zum Ausgleich einer schmerzlichen Strukturanpassung (siehe z. B. Rückgang der Baugenehmigungen in der BRD und damit verbundener Risiken). Ein Mehr an Beratungskompetenz hat bei den erfahrenen Ingenieurunternehmen eine Erweiterung des eigenen Leistungsangebotes

und/oder eine Verstärkung von Netzwerkbildung und direkter Kooperation nach sich gezogen. Dies eröffnet zunehmend Chancen zur Internationalisierung von Ingenieurdienstleistungen und zur Erschließung neuer Märkte im In- und Ausland. Bei der Kundenakquisition ist ein ganzheitliches Leistungsangebot (one face to the customer) von Vorteil. Im Projektmanagement wird in bestimmten Branchen aus Kundensicht verstärkt auf Ingenieurserfahrung Wert gelegt. Damit können auch Perspektiven für Altgenieure zum Zwecke des Wiedereinstiegs in den Arbeitsmarkt verbunden sein. Chancen ergeben sich aus der Vielfalt der Tätigkeitsfelder von beratenden Ingenieuren darüber hinaus aus den verschiedenen Tätigkeitsbereichen, der freiberuflichen Ingenieur Tätigkeit (s. Anhang). Bei besonderer Qualifikation und Sachkunde sind eine Sachverständigentätigkeit, aber auch eine Autoren- und Hochschullehrtätigkeit möglich. Erweiterte Chancen können sich aber auch durch die Verbreiterung des Leistungsangebotes, sei es durch Kooperation oder verstärkte Netzwerkbildung, ergeben.

Die damit verbundene Steigerung der Beratungskompetenz bietet zusätzlich Chancen zur Internationalisierung von Ingenieurdienstleistungen verbunden mit der Erschließung neuer Märkte im In- und Ausland.

2 Rechtliche Voraussetzungen

Die Gründung eines Ingenieurbüros ist in Deutschland einem entsprechend qualifizierten Personenkreis vorbehalten. Sie setzt die Berufsbezeichnung "Ingenieur/Ingenieurin", die durch Ingenieurgesetze der Länder geschützt ist, voraus. Diese legen vor allem fest, wer die Berufsbezeichnung „Ingenieur oder Ingenieurin“ führen darf.

In der Regel ist dazu ein technisch/naturwissenschaftliches Studium an einer (techn.) Hochschule/Universität, Gesamthochschule, Fachhochschule oder Berufsakademie erforderlich, mit dem Studienabschluss und der Verleihung eines akademischen Grades (z. B. "Ing. (grad.)", "Diplomingenieur", "Diplomingenieur (FH)" oder (BA), Bachelor-, Master- oder Magistergrad).

Die Ingenieur Tätigkeit kann laut Einkommenssteuergesetz als **freiberufliche Tätigkeit** ausgeübt werden (§ 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG). Es ist keine gewerbliche Anmeldung beim Gewerbeamt und keine Gewerbesteuerabgabe erforderlich. Allerdings muss die Aufnahme der freiberuflichen Tätigkeit dem Finanzamt gemeldet werden. Zudem setzt der Freiberuflerstatus voraus, dass das Unternehmen nicht im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) gewerblich tätig ist. Als nicht kaufmännische Unternehmen sind freiberuflich Tätige für den Bereich der Rechtsgeschäfte grundsätzlich dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) unterstellt. Ob ein Unternehmen als kaufmännisch qualifiziert gilt und damit dem HGB untersteht, richtet sich danach, ob der Geschäftsbetrieb nach Art und Umfang eine kaufmännische Einrichtung erfordert (§ 1 HGB). Maßgebliche Kriterien hierfür sind in erster Linie der Umsatz, die Zahl der Beschäftigten, die Höhe des Betriebsvermögens, das Kreditvolumen sowie die Zahl der Standorte/Niederlassungen.

Die Wahl der richtigen Rechtsform ist u. a. im Hinblick auf haftungs- sowie steuerliche Fragen wichtig. Daher ist es empfehlenswert, in regelmäßigen Zeitabständen zu

überprüfen, ob die gewählte Rechtsform, etwa bei Expansion oder höherem Haftungsrisiko, noch geeignet ist.

Ein Ingenieurbüro kann in der Rechtsform einer **Personengesellschaft** oder auch als **Kapitalgesellschaft** geführt werden. Diese Entscheidung hat insbesondere Auswirkungen auf Haftung und Steuern. Bei Personengesellschaften haften die Gesellschafter mit ihrem Privatvermögen vollumfänglich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Eingeschränkte Haftung besteht bei der Kommanditgesellschaft (KG) für die Kommanditisten, sie haften nur bis zur Höhe ihrer Einlage. Bei der GmbH & Co. KG haften die persönlichen Gesellschafter nicht, die GmbH allerdings uneingeschränkt. Welche personengesellschaftliche und welche kapitalgesellschaftliche Rechtsform für Ihr Unternehmen geeignet ist, sollten Sie unter Hinzuziehung fachlichen Rates entscheiden. Erste Informationen welche Rechtsformen es gibt und wie die Haftungsrisiken aussehen entnehmen Sie bitte dem Merkblatt „Rechtsformen im Überblick“ unter www.muenchen.ihk.de / Wahl der Rechtsform.

Eine Form der Personengesellschaft für Freiberufler ist die **Partnerschaftsgesellschaft**. Die Partnerschaftsgesellschaft ist nach § 1 Abs. 1 Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) eine Gesellschaft, in der sich Angehörige Freier Berufe zur Ausübung ihrer Berufe (keine stillen Beteiligungen oder bloße Anlagen) zusammenschließen. Die Gesellschaft ist als Personengesellschaft teilrechtsfähig und kann klagen und verklagt werden. Für Verbindlichkeiten der Partnerschaft haften neben dem Vermögen der Partnerschaft sämtliche Partner mit ihrem Privatvermögen gesamtschuldnerisch. Allerdings kann die Haftung für Ansprüche aus Schäden wegen fehlerhafter Berufsausübung auf den jeweiligen Partner beschränkt werden, der innerhalb der Partnerschaft mit der Auftragsbearbeitung befasst war (Handelndes-Haftung). Die anderen Partner können in diesem Fall (im Gegensatz zum Beispiel zur BGB-Gesellschaft) nicht mit Ihrem Privatvermögen zur Haftung herangezogen werden. Die Partnerschaftsgesellschaft muss im Partnerschaftsregister eingetragen werden.

Entsprechend der Regelungen des Handelsgesetzbuchs (HGB) ist jede Partnerschaftsgesellschaft bei dem Gericht, in dessen Bezirk sie ihren Sitz hat, zur Eintragung in das Partnerschaftsregister anzumelden. Die Anmeldungen sind dabei in öffentlich beglaubigter oder notariell beurkundeter Form vorzunehmen.

Nähere Informationen zur Partnerschaftsgesellschaft erhalten Sie bei ihrer zuständigen Länderingenieurkammer oder beim Institut für Freie Berufe Nürnberg unter: <http://www.ifb-gruendung.de/>.

Gerade bei einer solchen freiberuflichen Tätigkeit ist es wichtig eine geeignete Berufshaftpflicht- oder Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abzuschließen. Ob ein denkbarer Haftungsfall durch Ihre Berufshaftpflicht abgedeckt ist, sollte jeweils vor Auftragsannahme überprüft werden. Auch sollten weitere Risiken geprüft und gegebenenfalls über Versicherungen abgedeckt werden.

3 Honorar- und Vertragsmodelle

Im Rahmen der Auftragsvergabe, -bearbeitung und -abrechnung gelten in diesem Wirtschaftszweig häufig ergänzend zu den meist individuellen vertraglichen Regelungen besondere Verdingungsordnungen.

Die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) ist gültiges und verpflichtendes Preisrecht für Architekten und Ingenieure sowie öffentliche und private Bauherren in Deutschland. Sie regelt per Gesetz die Vergütung von Architekten- und Ingenieurdienstleistungen. Die HOAI in der gültigen Fassung vom finden Sie auch auf der Homepage der Bundesingenieurkammer unter: www.bundesingenieur-kammer.de. Am 12. Juni 2009 hat der Bundesrat der von der Bundesregierung vorgelegten Neufassung der HOAI zugestimmt. Mit der Novellierung der HOAI sind sowohl die Vorgaben der europäischen Dienstleistungsrichtlinie als auch dringende Anforderungen an ein modernes Honorierungssystem umgesetzt worden.

Die öffentlichen Auftraggeber müssen bei europaweiten Ausschreibungen neben dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) zusätzlich je nach Auftragsgegenstand die Regelungen der VOL (Verdingungsordnung für Leistungen), VOB (Vergabe und Vertragsordnung für Bauleistungen) und der VOF (Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen) beachten. Ausführliche Hinweise zu den Vergabeverfahren, Normen und Rechtsvorschriften findet man beim Beschaffungssamt des Bundesministeriums des Inneren www.bescha.bund.de. Weitere Hinweise enthält das Merkblatt "Unternehmensberater" der IHKs mit Musterberaterverträgen sowie zahlreichen detaillierten Links. (Quelle Merkblatt: Unternehmensberater IHK) im Dienstleisterinformationssystem der IHKs (s. Linkliste).

4 Akquisition und Marketing

Der Start als Ingenieur-Dienstleister ist am einfachsten, wenn aus der bisherigen Beschäftigung bereits einige Kunden mitgenommen werden können. Startet man hingegen komplett neu, dann müssen Kontakte zu Kunden erst aufgebaut werden.

Die Werbemöglichkeiten für Architekten und Ingenieure sind allerdings durch die jeweiligen Berufsordnungen auf Länderebene eingeschränkt. Es empfiehlt sich hier vorab bei der jeweiligen Landesingenieurkammer zu informieren. Allerdings können auch Ingenieur-Dienstleister aus einer Fülle von Marketing- und PR-Instrumenten wählen. Diese werden im Folgenden kurz vorgestellt.

Klassische Werbung

Klassische Werbeträger sind Printmedien, Fernsehen und Radio sowie das Internet. Fernseh- und Radiowerbung ist allerdings sehr kostenintensiv, mit großen Streuverlusten verbunden und deshalb für Ingenieur-Dienstleister nicht geeignet. Eher bieten sich dagegen Anzeigen in Fachzeitschriften und Branchenmagazinen an. Viel wirkungsvoller ist der Eintrag in Branchenbüchern, IHK-Datenbanken oder sonstigen Verzeichnissen. Sind diese Angebote kostenpflichtig, so sollte man das individuelle Preis-Leistungs-Verhältnis vorab genau prüfen.

Public Relations

Eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit kann das klassische Marketing ergänzen und den Vertrieb unterstützen. Gleichzeitig dient die PR auch der Kundenbindung. PR-Instrumente sind Pressemeldungen, Pressekonferenzen, Kundenzeitungen und -briefe, Vorträge oder Artikel in Fachzeitschriften. In vielen Fachmagazinen gibt es außerdem langfristige Themenpläne. Hier besteht bei entsprechender Qualität die Möglichkeit zu Themenbeiträgen oder auch Interviews, die im Rahmen dieser Themenspecials erscheinen.

Eine interessante Plattform sind auch Fachkongresse zu bestimmten Themen. Bei diesen Fachveranstaltungen trifft man häufig auf Entscheider aus Unternehmen. Im losen Gespräch lassen sich Erfolg versprechende Kontakte herstellen. Für die Kundenbindung ist außerdem wichtig, Kunden über neue Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten: Wurde das Dienstleistungsangebot erweitert? Verfügt das Büro über zusätzliches Spezialwissen? Konnten neue Kunden gewonnen werden?

All dies und vieles mehr sind Themen, die auch bestehende Kunden interessieren und die in einer Kundenzeitung oder einem Newsletter veröffentlicht werden können.

E-Mail

Direct-Mail-Aktionen können ebenfalls neue Kunden bringen. Die Adressen von Betrieben bestimmter Branchen und Regionen erhält man z. B. bei der zuständigen IHK oder Adressbuchverlagen gegen Gebühr. Bitte beachten Sie, dass solche Mailing-Aktionen nur bei Einwilligung des Unternehmens zulässig sind; andernfalls handelt es sich um unzulässige Werbung, gegen die ein Unterlassungsanspruch besteht und der u. U. mit Kosten verbunden sein kann.

Telefon

Das Gesetz erlaubt unter Gewerbetreibenden den Anruf zu Werbezwecken nur, wenn von einer mutmaßlichen Einwilligung des Angerufenen ausgegangen werden kann. Ent-

scheidend für die Annahme einer mutmaßlichen Einwilligung ist, ob der Anrufer unter Berücksichtigung aller ihm bekannten Umstände davon ausgehen darf, dass der Angerufene sowohl mit dem Inhalt des konkreten Anrufs als auch mit der Werbung gerade via Telefon einverstanden ist. Das kann dann der Fall sein, wenn die Einwilligung in einen solchen Anruf nicht bereits zuvor ausdrücklich verweigert wurde und der Anruf Projekte oder Leistungen betrifft, an denen der Angerufene aufgrund seiner Tätigkeit ein konkretes Interesse haben könnte oder wenn schon Geschäftsbeziehungen bestehen.

Ein Blick auf die Rechtsprechung zeigt jedoch, dass ein solches vermutetes Einverständnis nur in Ausnahmefällen anzunehmen ist, oftmals fehlt es insbesondere an der notwendigen Eilbedürftigkeit für eine Werbung gerade mittels Telefon.

Sponsoring

Sponsoring beinhaltet die systematische Förderung von Personen, Organisationen und Veranstaltungen im sportlichen, kulturellen, sozialen oder ökologischen Bereich durch Geld-, Sach- oder Dienstleistungen zur Erreichung von Marketing- und Kommunikationszielen. Damit erreichen Sie Zielgruppen, die durch herkömmliche Werbung kaum erfasst werden könnten. Allerdings kann das Sponsoring die anderen Kommunikationsinstrumente nicht ersetzen, im Gegenteil: Oftmals muss das Sponsoring erst von den anderen Instrumenten ins Bild gesetzt werden, da potenzielle Kunden sonst nichts vom Engagement wüssten.

Internet

Eine repräsentative Homepage im Internet ist mittlerweile ein wesentliches Marketinginstrument (die Internetadresse gehört wie die Telefonnummer auf jede Visitenkarte, in jede Anzeige etc.). Hier können sich potenzielle Kunden vorab informieren. Achtung: Dieses Medium kann die anderen Marketing-Instrumente nicht ersetzen, nur ergänzen.

Mund-zu-Mund-Propaganda

Häufig unterschätzt wird die Mund-zu-Mund-Propaganda. Jeder zufriedene Kunde hat mit Sicherheit Freunde und/oder Geschäftspartner, die ebenfalls fachspezifische Dienste benötigen. Aber Achtung: Dies kann auch sehr schnell ins Gegenteil umschlagen. Natürlich warnen sich die Verantwortlichen in den Unternehmen auch gegenseitig vor unseriös arbeitenden Dienstleistern.

IHK-Außenwirtschaftsförderung

Der IHK-Verband verfügt über eine effiziente und leistungsstarke Außenwirtschaftsförderung, das Netzwerk der Auslandshandelskammern (AHK) in 80 Ländern weltweit. Die wichtigen Zukunftsmärkte fordern Kompetenz und Erfahrung in der Dienstleistungs- und Exportentwicklung.

Seit Mitte 2002 unterstützt auch die Bundesarchitektenkammer mit dem Netzwerk Architekturexport (NAX) grenzüberschreitend tätige deutsche Architekten auf ihrem Weg zu neuen Märkten. Nähere Informationen zu den Angeboten des NAX finden Sie online unter www.architekturexport.de/.

5 IHK-Angebot für Ingenieurdienstleister

Eine Aufgabe der Industrie- und Handelskammern ist es, das Angebot dieser fachlichen Beratungskompetenz den nachfragenden Unternehmen gegenüber transparent zu machen und wo nötig zu vermitteln, damit aus dieser Synergie effiziente Prozesse und Innovationen entstehen können. Ingenieurunternehmen wirken häufig an und in zukunftsorientierten Innovationsprojekten mit und werden dabei zu echten Vertrauensträgern. Umso wichtiger ist die genaue Kenntnis des Beratermarktes bei der Beraterwahl.

Bspw. gibt es bei einigen IHKs Leitfäden und Beraterdatenbanken, in denen die Tätigkeitsschwerpunkte nach verschiedenen Kernkompetenzen erfasst und zusammengestellt sind (s. Anhang).

Vor dem Hintergrund zunehmender Europäisierung von Beratungsaufgaben nimmt die Kooperation, das Know-how und der Erfahrungsaustausch unter Beratern deutlich zu. Auch hier bieten manche IHKs mit der Gründung von Branchentreffs ein Forum für den Erfahrungsaustausch, gegenseitiges Kennenlernen - Basis für Kooperation und Vernetzung.

Bei nahezu allen IHKs finden regelmäßig Informationsveranstaltungen zu Managementthemen oder zur Umsetzung europäischer Richtlinien (z. B. CE-Kennzeichnung) unter Einbezug qualifizierter Berater statt. Präsentationen bei Veranstaltungen dieser Art verstärken den Dialog zwischen Dienstleistern und Kunden immens. Mit der Veröffentlichung von Veranstaltungsberichten in den IHK-Zeitschriften wird die Mitwirkung und der Leistungsstand von Ingenieurdienstleistern transparent.

Die Beratungsdienste der IHK (z. B. Aufschluss-, Technologie-, Innovations- und Umweltberatung) sind besonders für die kleinen und mittleren Unternehmen interessant. Sie erfüllen damit neben hoheitlichen Aufgaben Vermittlungs- und Informationsaufgaben im Interesse der Wirtschaftsdienstleister.

Programmhinweise z. B. auf Beratungsförderung der Länder und des Bundes gibt es bei den Technologie- und Innovationsberatern der Industrie- und Handelskammern.

Die Praxis in unseren Existenzgründungsseminaren, unseren Informationszentren und in den Fachabteilungen der IHKs zeigt, dass sich zwischen den Beratungsdiensten der IHKs und den privaten Beratern in vielen Fällen eine gute Zusammenarbeit entwickelt hat. Die institutionalisierte Hilfe ist also eine nützliche Ergänzung zu den Ingenieurdienstleistern, vor allem für kleine und mittlere Unternehmen. Darüber hinaus verfügt der IHK-Verband über eine effiziente und leistungsstarke Außenwirtschaftsförderung: das Netzwerk der Auslandshandelskammern (AHKs) in 80 Ländern. Diese wichtigen Zukunftsmärkte fördern Kompetenz und Erfahrung in der Dienstleistungs- und Exportentwicklung. IHKs sowie AHKs gehören mit zu den Premiumpartnern der zentralen Geschäftskontaktbörse www.e-trade-center.com im Internet. Dort können deutsche und ausländische Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten bzw. Produkte und Dienstleistungen nachfragen.

6 Europäische Richtlinien, Normung, Schutzrechte, Urheberrechte

Europäische Richtlinien sind die Grundlage für den freien Warenverkehr technischer Produkte in Europa.

Bei der Umsetzung der Anforderungen an die Produktsicherheit helfen harmonisierte Normen, die für alle Mitgliedsländer der EU gelten. Harmonisierte Normen bieten dem

beratenden Ingenieur die Möglichkeit seinen Auftraggebern definierte Dienstleistungen anzubieten.

Ingenieurdienstleister übernehmen häufig Projekte, in denen Spezialkenntnisse in tätigkeitsberührenden Rechtsgebieten des gewerblichen Rechtsschutzes (Patente, Muster), hinsichtlich Technischer Regeln (z. B. DIN-, CEN-, ISO-Normen) sowie des Bau-, Berufs-, und Honorarrechtes erforderlich sind. Eine erschöpfende Darstellung dieser vielfältigen Bereiche ist in einem Merkblatt leider nicht möglich. Die grundlegenden Aspekte sollen hier aber mit Verweis auf weiterführende Quellen (s. weiterführende Hinweise und Links) angesprochen werden.

Um den freien Warenverkehr innerhalb Europas zu vereinfachen und dabei gleichzeitig zu gewährleisten, dass nur sichere Produkte in Verkehr gebracht werden, sind die Mitgliedstaaten verpflichtet, Europäische Richtlinien mit denen Mindestanforderungen bzgl. der Produktsicherheit festgelegt werden, in nationales Recht umzusetzen. Mit dieser Umsetzung werden definierte Produkte und Produktbereiche erfasst; die Hersteller sind verpflichtet, möglichst frühzeitig (Konstruktionsphase) Methoden zum Bau sicherer Produkte anzuwenden und einen Konformitätsnachweis (Konformitätserklärung und CE-Kennzeichnung auf Basis einer Gefahrenanalyse) zu erstellen. Bei diesem Nachweis wird in der Regel Bezug auf harmonisierte Europäische Normen genommen, weshalb deren Bedeutung seit 1985 (New Approach: Ratbeschluss vom 17.05.1985) ständig zugenommen hat. Gleichzeitig hat die europäische Normung die Exportchancen der deutschen Unternehmen verbessert, da durch die harmonisierten Normen keine Umstellungs- oder Anpassungskosten beim Export in den Europäischen Markt anfallen. Die Regularien gelten für alle Produkte, für die es umgesetzte Europäische Richtlinien gibt, zum Nachweis ihrer technischen Sicherheit vor dem ersten in Verkehr bringen.

Eine zentrale Zuständigkeit für Normung in Deutschland hat das DIN Deutsches Institut für Normung e.V. (www2.din.de). Neben Sicherheitsgrundnormen (Typ A-Normen) gibt es die Sicherheitsgruppennormen (Typ B-Normen, B1 und B2) sowie die insbesondere im Maschinenbereich bedeutenden Maschinensicherheitsnormen (Typ C-Normen) mit detaillierten Sicherheitsanforderungen.

Gewerbliche Schutzrechte

Die Basis für den Schutz von Produkten, Dienstleistungen, Namen oder Verfahren bilden die verschiedenen Schutzrechte: Patente, Marken, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster. Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) in München hält zu jedem Schutzrecht eine Informationsbroschüre bereit. Weiterführende Informationen sind mittels Internet: www.dpma.de erhältlich. Neben Produkten sind auch Firmennamen schutzfähig. Im Rahmen der Existenzgründung ist es daher wichtig zu klären, ob bestimmte Wunschnamen schon belegt sind. Dies geschieht „automatisch“ bei der Eintragung ins Handelsregister mit einer Vorabstimmung bei der zuständigen IHK, die allerdings lediglich eine Namensgleichheitsprüfung auf regionaler Ebene vornimmt. Wer ganz sicher gehen will, kann den Firmennamen als Marke beim Deutschen Markenamt (nach vorheriger Markenprüfung) eintragen lassen. Die notwendige Begriffsprüfung muss in Eigenregie erfolgen z. B. mittels Firmen- und Markennamenrecherche, für die es spezialisierte Dienstleister gibt.

7 Weiterführende Hinweise, Links und nützliche Adressen

Recht:

<http://eur-lex.europa.eu/de/index.htm>

Zugang zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft

<http://www.recht.de>

Forum deutsches Recht mit aktuellen Entscheidungen im Arbeitsrecht, Diskussionsforen (z. B. Arbeits- oder Baurecht), Sachverständigenverzeichnis, Angaben zu bei den IHKs öffentlich bestellten u. vereidigten Sachverständigen

Honorar- und Vertragsmodelle:

<http://www.ipr-helpdesk.org>

IPR Helpdesk, Gewerblicher Rechtsschutz in EU-Mitgliedsstaaten

<http://www.bescha.bund.de>

Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Inneren

Vergaberichtlinien, Normen und Rechtsvorschriften

<http://www.absthessen.de>

Auftragsberatungsstelle des Landes Hessen siehe hier unter „Service“

<http://www.bundesingenieurkammer.de>

Bundesingenieurkammer, vertritt die 16 deutschen Länderingenieurkammern

Vereinigungen, Netzwerke:

<http://www.vdi.de>

Verein deutscher Ingenieure

<http://www.vubic.de>

Verband unabhängig beratender Ingenieure und Consultants e. V.

<http://www.bda-bund.de>

Bund deutscher Architekten

<http://www.bdu.de>

Bundesverband dt. Unternehmensberater

<http://www.vbi.de>

Verband beratender Ingenieure

<http://www.vdma.org>

Verband dt. Maschinen- und Anlagenbauer

<http://www.vci.de>

Verband der chemischen Industrie

<http://www.zvei.de>

Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie

IHK-Angebot:

<http://www.dienstleister-info.ihk.de>

Dienstleistungsangebot der IHK

<http://www.e-trade-center.com>

Geschäftskontaktbörse

Technische Richtlinien:

<http://www.ce-richtlinien.eu>

Informations- und Kommunikationsplattform
zur CE-Kennzeichnung ITK GmbH

Europäisches Innovationsportal und Richtlinien:

<http://www.cordis.lu/innovation/de/home.html>

Europäisches Innovationsportal

<http://www.newapproach.org/>

Europäische Standardisierungsorganisation,
Infos über harmonisierte Standards (englisch)
und Europäische Richtlinien im Originaltext

Patentinformationen: Normung, Schutzrechte

<http://www.dpma.de>

<http://www.epo.org/>

<http://www.din.de>

<http://www.dke.de>

<http://www.vde-verlag.de/>

Deutsches Patent- und Markenamt
Europäisches Patentamt
DIN Deutsches Institut f. Normung e.V.
Normen- und Normenentwürfe mit Sicher-
heitsfestlegung (VDE-Vorschriftenwerk)
VDE-Verlag GmbH, Normen und Normenre-
cherche, IEC-Normen

<http://www.patentserver.de/>

Der Patentserver des BMWI, Bundes-
ministerium für Wirtschaft und Technologie

Anhang: Tätigkeitsfelder

1. Abfall- und Recyclingwirtschaft/Deponietechnik
2. Akustik/Schallschutz/Bauphysik
3. Architektenleistungen
4. Elektro- und Kommunikationstechnik
5. Energieversorgungsanlagen
6. Facilitymanagement
7. Fördertechnik/Logistik
8. Freianlagen für Sport und Erholung
9. Geotechnik/Baugrund-/Bodensanierung
10. Integrierte Gesamtplanung
11. IT/Softwareentwicklung/Datenverarbeitung
12. Objektplanung/Objektüberwachung
13. Konstruktionsdienstleistung
14. Produktions- und Verfahrenstechnik
15. Projektentwicklung
16. Projektmanagement/Projektsteuerung
17. Prüfsingenieurleistungen/Prüflabor
18. Sachverständigenleistungen
19. Siedlungswasserwirtschaft und Kläranlagen
20. SIGEKO (Sicherheits- und Gesundheitsschutz-Koordination)
21. Städtebau, Regionalplanung, Landschaftsplanung
22. Technische Ausrüstung (Luft-, Wasser-, Wärme- und Kältetechnik)
23. Tragwerksplanung für Objekte und Ingenieurbauwerke
24. Umweltschutz/Naturschutz/Ökologie
25. Unternehmensberatung (technisch-wirtschaftlich)
26. Verkehrsplanung, Verkehrsanlagen zug. Ingenieurbauwerke
27. Vermessungswesen/Kartographie Wasserbau und zug. Ingenieurbauwerke

Hinweis:

Wir bedanken uns bei Lothar Pollak, IHK Bochum für die Vorlage zu diesem Merkblatt.

Dieses Merkblatt soll nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: Juli 2009