



Fenstermontage in der halben Zeit: Erfinder Werner Rausch aus Rheinsberg (Ostprignitz-Ruppin).

FOTO: MAZ/DELEV SCHEERBARTH

Man muss nur drauf kommen

Aus der Not heraus erfand der Rheinsberger Werner Rausch die Fenstermontagezwinde

OLIVER FISCHER

RHEINSBERG ■ Werner Rausch taugt kaum als Rollenmodell für einen genialischen Erfinder. Er leidet nicht an Tüftelattacken, redet nicht von Materientransmittern und löst in seiner Werkstatt auch nicht alle Nase lang Explosionen aus. Der 51 Jahre alte Handwerksmeister aus Rheinsberg (Ostprignitz-Ruppin) wurde Erfinder, weil er irgendwann schlicht und ergreifend die Nase voll hatte.

Auf jeder Baustelle, bei jeder Fenstermontage wurde er Zeuge des gleichen Schauspiels. Es brauchte immer zwei Leute und viel Zeit, um die schweren Fensterrahmen in die dafür vorgesehenen Öffnungen einzupassen. Festhalten, Keile eintreiben, ausrichten, wackeln, ausrichten, wackeln. Und beim anschließenden Andübeln verschob sich das Fenster meistens wieder. „Ich habe überall nach einem Werkzeug gesucht, mit dem das schneller geht“, sagt Rausch. Als er nur Schulterzucken erntete, ging der Inhaber einer kleinen Fenster- und Türenfirma in seine Werkstatt, fertigte ein paar Zeichnungen an und erfand sie selbst – die Fenstermontagezwinde.

Heute, sechs Jahre und ein aufwändiges Patentverfahren später, hat Rausch ein Schutzrecht auf seine Erfindung und gehört damit offiziell zu der in Brandenburg eher seltenen Spezies von Innovatoren. Nur 347 Märker haben 2004 beim Deutschen Patentamt eine Erfindung angemeldet, gerade 100 davon waren Privatperso-

nen oder Kleinunternehmer. Gäbe es Mecklenburg-Vorpommern nicht, Brandenburg würde in der Erfinderrangliste der Flächenländer auf dem letzten Platz rangieren. Zum Vergleich: In Bayern liegt die Patentquote 30-mal so hoch.

„In den neuen Bundesländern fehlt einfach die wirtschaftliche Grundlage“, sagt Chefstatistiker Dieter Schmiedel vom Patentamt. Die riesigen Entwicklungsabteilungen süddeutscher Firmen wie Siemens und Infineon bringen jedes Jahr mehr Patente hervor, als der gesamte Osten. Ohne solche Geldgeber im Rücken könne sich kaum jemand das zähe Erfindergeschäft leisten.

Werner Rausch hat allein in die Planung und Entwicklung seiner Fensterzwinde ein Vermögen investiert. Ein Jahr Arbeitszeit, von den Materialkosten ganz zu schweigen. Skizzen zeichnen, Teile schweißen, ausprobieren, in die Ecke feuern, von vorn anfangen. Alles abends in der heimischen Werkstatt, wenn die Eindrücke vom Tagwerk auf der Baustelle noch frisch waren. Vier Modelle wanderten in die Schublade. Erst das fünfte entsprach seinen Vorstellungen.

Die Kollegen waren begeistert

Der erste Versuch, der eigentlich unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfinden sollte, geriet zur Massenveranstaltung. Das sonderbare Gerät lockte neugierige Maurer an. Dem Erfolg tat das keinen Abbruch. „Es hat tadellos funktioniert“, die Kollegen waren be-

geistert“, erzählt Rausch. Einer der Maurer klopfte ihm anschließend auf die Schulter: „Mensch toll, da brauchste ja nie wieder zu arbeiten.“ Ihm selbst sei der Rummel fast peinlich gewesen, sagt Rausch. „Im Prinzip ist das ja auch eine simple Sache. Man muss nur drauf kommen.“

Die Statistiken des Patentamts sagen nicht viel darüber aus, wie viele Menschen ein solches Aha-Erlebnis haben. Denn nicht alle Erfinder melden ihr Werk an. Zudem wird nur die Hälfte aller Anmeldungen geprüft und davon fällt wiederum die Hälfte durch, weil es die Geräte oder Verfahren schon gibt. Noch schwieriger gestaltet sich indes die Vermarktung. Gerade freie Erfinder, die nicht über ein Vertriebsnetzwerk verfügen, scheitern oft an der wirtschaftlichen Wirklichkeit und bleiben letztlich auf den hohen Patentkosten sitzen.

Einer, der sich hauptberuflich mit der Vermarktung von Erfindungen beschäftigt, ist Bernhard Bomke. Als so genannter Innovationsmanager arbeitet er bei der Potsdamer Agentur Brainshell – einer Tochter der Zukunftsagentur Brandenburg (ZAB), die für die Wirtschaftsförderung zuständig ist. Bomke wirbt bei Unternehmen für Erfindungen aus Brandenburger Hochschulen. Innerhalb von fünf Jahren hat seine Agentur die Nutzungsrechte an 14 märkischen Patenten verkauft. „Ein in Cottbus entwickeltes Verfahren zur Feinstaubmessung haben wir nach Amerika vermittelt“, erzählt Bomke. Es war der bis-

lang größte Brainshell-Coup. Das Produkt steht heute kurz vor der Markteinführung, die Lizenzgebühr – immerhin eine sechsstelligen Summe – teilen sich die Hochschule, der Erfinder und das Land.

Auf Bomkes Schreibtisch flattern auch immer wieder Anfragen freier Erfinder, doch fast immer winkt er ab. „Oft kann man schon mit den Beschreibungen nichts anfangen“, klagt er. Dabei ist Klarheit im Patentgeschäft das A und O. „Wenn ich nicht genau weiß, wo ich hin will, wird es am Ende ein teures Hobby.“

Ein Patentverfahren ist nicht billig

Tatsächlich werden die Kosten für das Patentverfahren oft unterschätzt. Allein die Anmelde- und Prüfgebühren schlagen mit 400 Euro zu Buche. Der Patentanwalt kassiert zwischen 2000 und 3000 Euro. Danach werden jährlich weitere Gebühren fällig, die permanent steigen. „Damit es sich rechnet, müssen sich freie Erfinder schon einen Lizenznehmer suchen, der das Patent nutzt und auf den Markt bringt“, sagt Bomke.

Werner Rausch hat einen Lizenznehmer gefunden, genutzt hat es ihm nicht viel. Ein Werkzeughersteller aus Bayern hat zwei Jahre lang seine Fenstermontagezwinde vertrieben. „Sie wollten das Teil allerdings günstig produzieren und haben gespart, wo man nicht sparen kann“, sagt er. Die Zwingen wurden ein Ladenhüter, nach zwei Jahren lief der Vertrag aus.

Seither produziert Werner Rausch selbst. Von einer Neuruppiner Schlosserei lässt er sich die Teile schweißen, montiert wird in Rheinsberger Heimarbeit. Auch den Vertrieb hat er selbst übernommen. Mit einem Musterkoffer tingelt er über die großen und kleinen Fenster- und Erfindermessen Deutschlands. Er war in Nürnberg, in Stuttgart, am vergangenen Wochenende präsentierte er seine Zwingen bei den Erfindertagen in Berlin-Adlershof. Vor Zuspruch könne er sich dabei kaum retten, sagt er: „Die Handwerker können oft nicht glauben, dass es so etwas gibt.“

Beim Kauf sind die meisten allerdings zurückhaltender, denn die Geräte sind nicht ganz billig – der Stückpreis liegt bei 500 Euro. Gerade kleine Firmen sind nur selten bereit, so viel Geld für Schraubzwingen zu bezahlen. „Es ist verückt“, sagt Rausch: „Für 300 Euro würden die Stücke weggehen wie warme Semmeln.“ So billig könne er allerdings nur in China produzieren lassen, aber dann müsste er große Stückzahlen ordern: „Das riskiere ich nicht.“

Manchmal, wenn Werner Rausch abends von der Baustelle kommt, fällt ihm der Satz des Maurers wieder ein: „Da brauchste ja nie wieder arbeiten.“ Rausch kann heute darüber lachen. Seine Schraubzwinde bringe zwar nicht viel ein, „aber ich mache zumindest keine Verluste“, sagt er. Und ein Gutes hat sie außerdem: Seine Monteure brauchen pro Fensterrahmen nur noch halb so lange.