

**Vortrag von Dipl. Ing. Hans-Diedrich Kreft  
Kick Off Veranstaltung Deutscher Erfinderverband  
25. Okt. Mülheim Ruhr**

**Von der Idee zum Patent zum erfolgreichen Produkt**  
... mit einer neuen, großen Entdeckung

The image shows a presentation slide with a black header bar containing the text 'Vortrag vor Deutscher Erfinderverband e.V.; Gemeinschaft NRW'. Below this is a light gray bar with 'Von Hans-Diedrich Kreft'. The main content area is white and contains two gray boxes: one with 'Von der Idee zum Patent zum erfolgreichen Produkt' and another with 'Mit einer neuen, großen Idee'. At the bottom left is the 'humatics' logo and 'VisionPatents AG'. At the bottom right is 'Folie 1'.

Zusammenfassung:


Es werden zunächst an drei erfolgreichen Erfindungen die wesentlichen Voraussetzungen zum Verwertungserfolg in der Wirtschaft erläutert. Es wird dann auf die Entdeckung der Messbarkeit von Wissen eingegangen. Es wird das Prinzip der Wissensmessung erläutert und es wird dargelegt, welche Auswirkungen dies auf Wirtschaft und Gesellschaft hat. So wird angerissen, wie Arbeitslosigkeit auftritt, wenn zwischen der Wissensbildung der Menschen in Schulen und Universitäten und der Wissensanwendung in der Wirtschaft ein Ungleichgewicht herrscht. Abschließend wird auf das EU-Förderprojekt HUMUS eingegangen, mit dem die Machbarkeit des vorgestellten Konzeptes in Betrieben in einem Pilotprojekt nachgewiesen wird.

In der Kürze der Zeit möchte ich Ihnen auf anschauliche Weise einige der wesentlichsten Punkte vorstellen, die heute ein Erfinder zu bedenken hat, soll sich nach vielen Mühen ein Verwertungserfolg einstellen.




Als ich 1985 eine revolutionäre Erfindung zur Längenmessung auf der Hannover Messe auf meinem eigenen Stand mit eigener Vertriebsmannschaft, Entwicklungsabteilung, unternehmerisch bestens dastehend, präsentierte, erwartete ich den Vorstandsvorsitzenden des Marktführers. Ich war mir sicher, er würde meinen "Geniestreich" die nötige Anerkennung zollen. Und wissen sie was er sagte, als er schnurstracks auf mich zukam, mir eine Hand auf die Schulter legte: "Herr Kreft, sie sitzen mit ihrem Patent wie ein Pfropf auf der Flasche, sie behindern den Wettbewerb!"

**Von der Idee zum Patent zum erfolgreichen Produkt**  
Mit einer neuen, großen Idee

**Wie erfindet man mit dem Ziel Verwertungserfolg ?**

Herr Kreft, Sie sitzen wie ein Pfropf auf der Flasche.. 

Sei kooperativ, geh auf die Mainplayer zu:

 +  → 

Patent + **Markmacht**  
**Marktkennntnis**  
**Abschreckungs potential** → **Verwertungserfolg**

*humatics*  
VisionPatents AG Folie 2

Ich war "geplättet". Als Erfinder sollte man zu den Menschen zählen, die bereit sind, sich auf neue Situationen einzustellen und so habe ich das Ganze Projekt an den Marktführer für einen "Irrsinnspreis" verkauft.

Da ich, als Pfropf auf der Flasche auf Dauer auch mit der "genialsten Erfindung" nicht gegen die Marktmacht sämtlicher Wettbewerber von Europa bis Japan bis USA durchgehalten hätte, können wir aus der Geschichte eine Erkenntnis ableiten: "Sei kooperativ, geh auf die Mainplayer zu..."

Eine weitere Erkenntnis ist aus Folie 3 zu entnehmen. Als 1992 ein Entwicklungschef von Daimler bei mir anrief und freudig mitteilte: "Herr Kreft es ist so weit, die deutsche Versicherungswirtschaft hat gestern in München entschieden, die hochwertigen Autos sind mit einer elektronischen Wegfahrsperre auszurüsten, wie sie in Ihrer Erfindung, dem Hochsicherheitsschlüssel enthalten ist", musste ich Antworten: "Das ist sehr schön für Daimler Benz, denn mein Patent ist seit zwei Jahren abgelaufen..."

Was folgern wir hieraus?: "Erfinde niemals zu früh". Ich meine damit, eine Erfindung muss in Ihre Zeit passen.

Von der Idee zum Patent zum erfolgreichen Produkt  
Wie erfindet man mit dem Ziel Verwertungserfolg ?

Mein schöner  
Hochsicherheitsschlüssel für  
Automobile .....

⇒

Erfinde niemals zu früh.....

1 / 3 Patent "härten"

Patent + 20 Jahre

⇒

1 / 3 Aufwand reinholen

1 / 3 Verdienen

*humatics*  
VisionPatents AG

Folie 3

In der Folie 4 habe ich Ihnen 3 meiner erfolgreichsten Erfindungen vorgestellt und die letzte davon wird in den nächsten Monaten hier bei Ihnen vor der Tür als Chipkarte für den Verkehrsverbund Rhein Ruhr in einer Anfangsmenge von 1.5 Mio. Stück eingeführt.

Von der Idee zum Patent zum erfolgreichen Produkt  
Wie erfindet man mit dem Ziel Verwertungserfolg ?

Nur drei Beispiele....

- POMUX: Stegmanntechnik.... Drehwinkelgeber
- Ikotron: Haustürschlüssel.... Chipkarte
- CombiCard: Gemplus.... Karte für Verkehrsverbund Rhein/Ruhr

Der größte Feind der besten Lösung ist die zweitbeste....

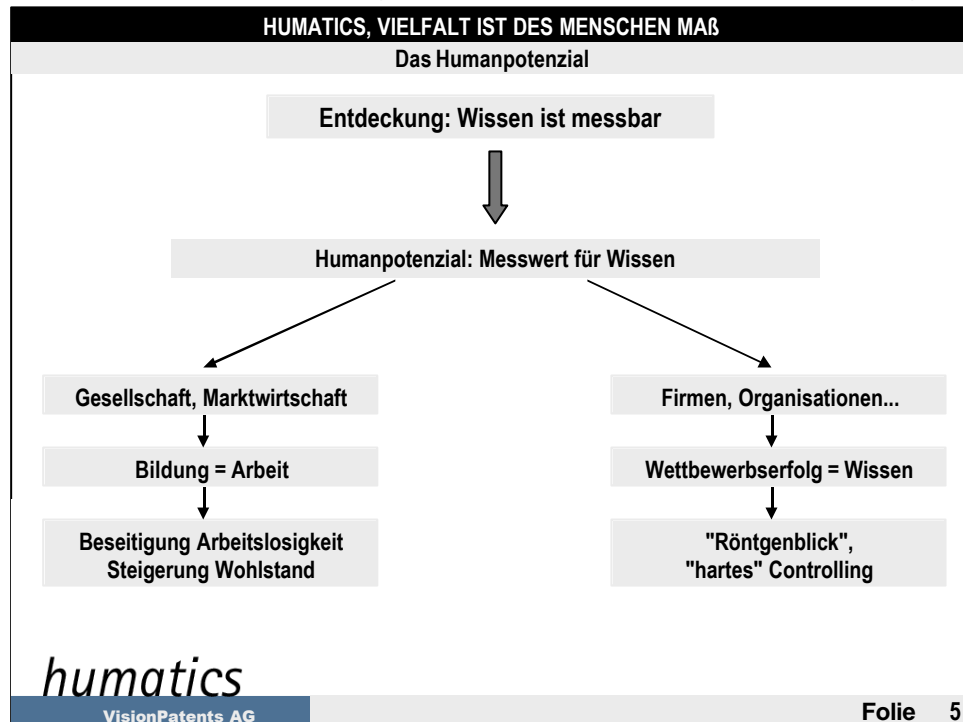
...Und was ist nun die neue, große Entdeckung, Erfindung?

*humatics*  
VisionPatents AG

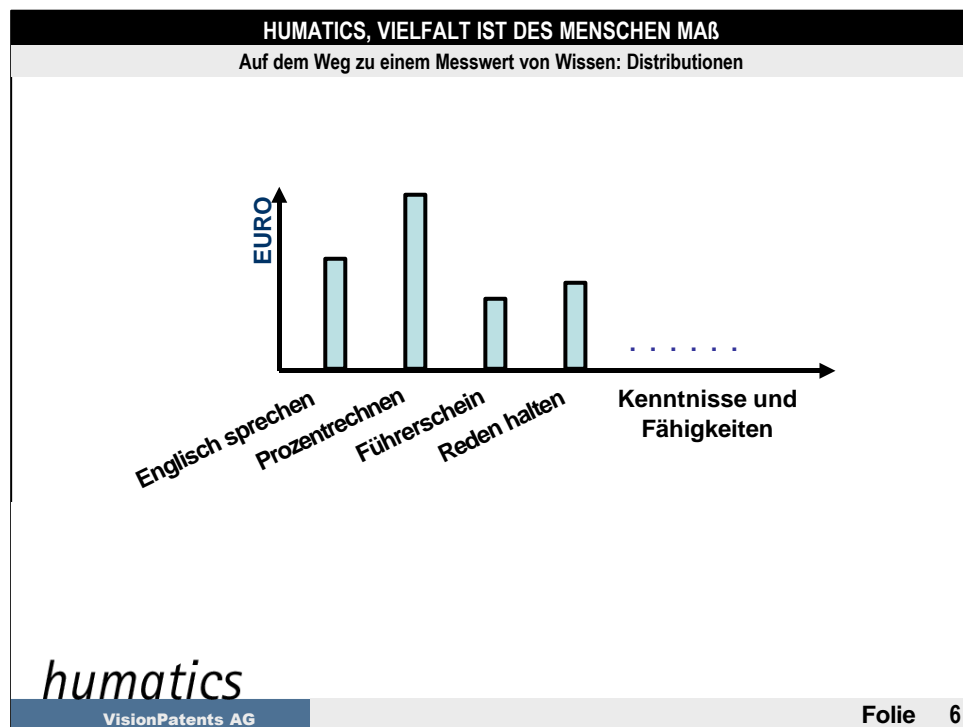
Folie 4

Eine Entdeckung, Erfindung, die in unsere Zeit passt, möchte ich ihnen nun nahe bringen.

Nach vielen Jahren – es waren fast genau 10 Jahre - intensiver Forschung hatte ich



1998 entdeckt, wie Wissen prinzipiell messbar ist. Inzwischen habe ich die Sache detailliert ausgebaut, sie wurde von vielen Physikern, Kommunikationswissenschaftlern, Mathematikern geprüft und es war für mich, als Erfinder ein Leichtes, die Verfahren, d.h. die messtechnischen Ausführungsformen zu patentieren. Den Messwert für Wissen habe ich Humanpotenzial genannt und die Folie 5 zeigt Ihnen, die gesellschaftlichen und ökonomischen Auswirkungen, die sich allein aus einem Messwert für Wissen ergeben.



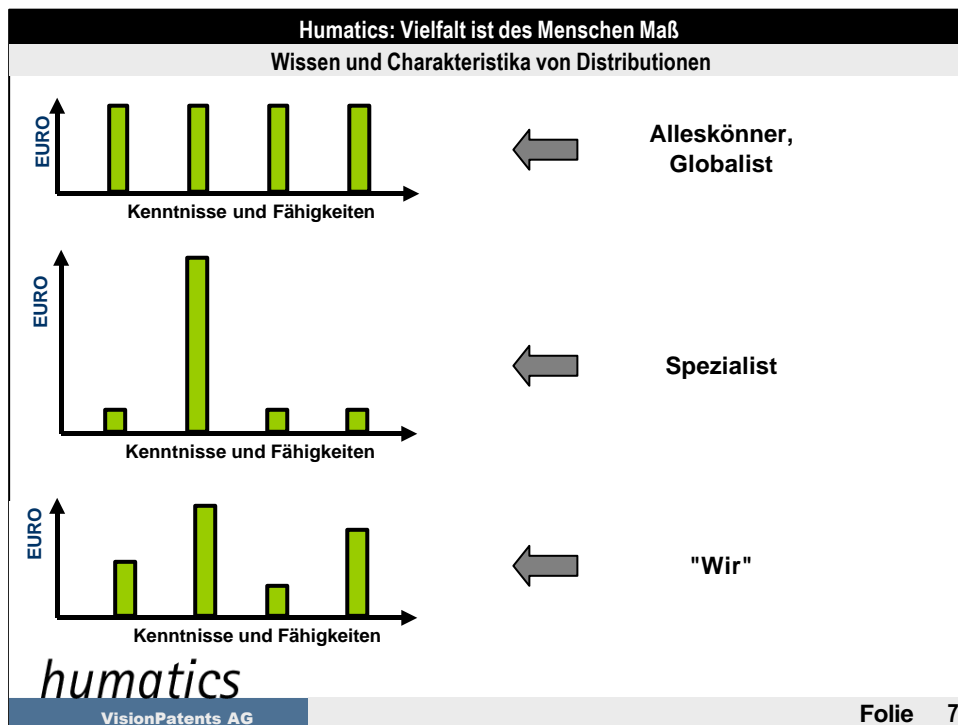
Die naturwissenschaftliche Disziplin zu diesem Ansatz habe ich Humatics benannt, das ist eine Zusammenfassung von Human und Mathematik. Wir werden gleich sehen, wie der Messwert für Wissen auf der Vielfalt der Menschen aufbaut.

Wir können uns hier die wesentlichen Aspekte der Humatics an Folie 6 verdeutlichen.

Während in der Ökonomie heute Menschen als Zahlen auftauchen, z.B. in der Form von Anzahl Beschäftigten, Anzahl Arbeitslose, Anzahl Studenten, Hausfrauen, Rentner etc. geht die Humatics davon aus, dass der Mensch über gestaltbare Kenntnisse und Fähigkeiten verfügt. Das meine ich so, jeder von uns hier im Raum hat eine erhebliche Anzahl von Kenntnissen und Fähigkeiten und es sind genau diese Kenntnisse und Fähigkeiten, die die Leistungskraft, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft, unserer Industrie ausmachen. Es sind nicht Zinssätze, Anzahl von Arbeitsstunden, Geldmengen, nein, allein unsere Kenntnisse und Fähigkeiten sind Ursache eines jeden ökonomischen Erfolges.

Wenn wir nun unserer Kenntnisse und Fähigkeiten einmal mit Eurobeträgen danach bewerten, wie sie zu unserem individuellen, ökonomischen Erfolg beitragen, dann müssen wir für eine Kenntnis einen hohen, für eine andere einen tieferen Bewertungsbetrag ansetzen und schließlich ergibt sich so ein Balkendiagramm, wie es in Folie 6 dargestellt ist.

Und wissen Sie, was die erstaunliche Wirkung dieses kleinen Schrittes der individuellen Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten eines Menschen ist? Wir können mit den sich ergebenden Balkendiagrammen rechnen, wobei sich ganz selbstständig für verschiedene Ausprägungen von Balkendiagrammen Charakteristika von Wissen einstellen !

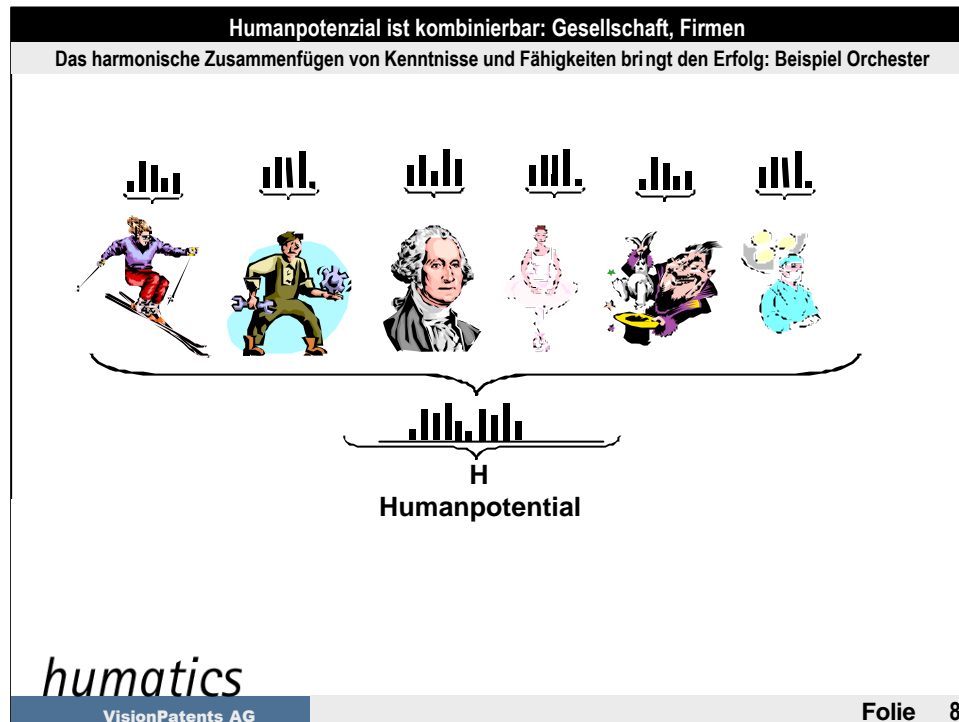


Wir nennen hier solche Balkendiagramme ökonomische Distributionen.

Und wie wichtige Wissenscharakteristika sich aus Distributionen ableiten lassen, ist in Folie 7 angegeben. Die Distribution oben links zeigt quasi einen "Alleskönner". Dieser Mensch ist noch offen für viele Entwicklungsmöglichkeiten. Darunter sehen wir einen Spezialisten, z.B. einen Tenniscrack oder Nobelpreisträger und ganz un-

ten – so denke ich jedenfalls – sind wir als normale Menschen mit unseren vielfachen unterschiedlichen Ausprägungen zu finden.

Wenn wir kooperativ in einer Firma in einem Orchester, Sportclub zusammenarbeiten, dann kombinieren, harmonisieren wir unsere Kenntnisse und Fähigkeiten. Genau das können wir auch mit Distributionen machen, wir können sie auf vielfache Art kombinieren und immer spiegeln sie das Besondere unseres "Tuns" wieder. Stellen wir viele Spezialisten – wie z.B. bei einem Orchester oder bei einer Fußballmannschaft zusammen, können wir mit der Humatics deren besondere Eigenschaften berechnen.

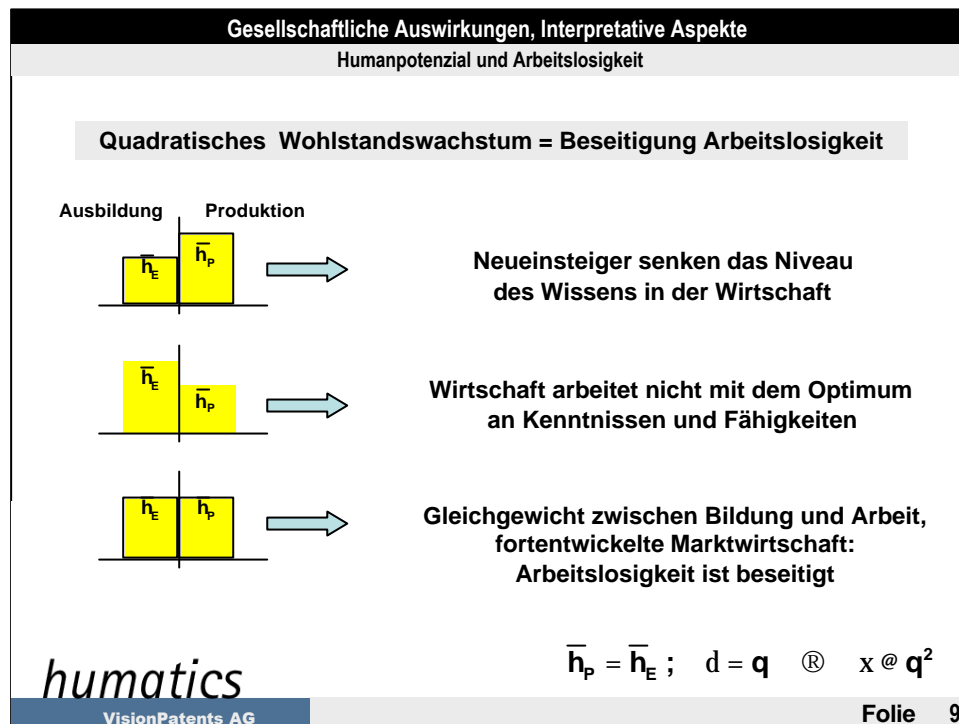


Diese hier nur angedeutete Kombinationsmöglichkeit von Kenntnissen und Fähigkeiten mit Hilfe von Distributionen ist in Folie 8 symbolisch angedeutet.

Im Folgenden möchte ich Ihnen wenigstens das Prinzip vorstellen mit dem sich aus Distributionen etwas über die Arbeitslosigkeit herausfinden lässt.

Die Folie 9 stellt dar, was passiert, wenn das mittlere Wissensniveau der Menschen in einer Gesellschaft im Bildungssektor und in der Wirtschaft unterschiedlich ist. Es gibt dann die Effekte, wie sie rechts neben den Pfeilen angedeutet sind. Mathematisch ergibt sich nun ein besonders vorteilhafter, ökonomischer Zustand, wenn das mittlere Humanpotential, d.h. das mittlere Niveau des Wissens in Bildung und Wirtschaft gleich ist. Das heißt aber nichts anderes, als dass Menschen ein Leben lang zwischen Aus- und Fortbildung und Wirtschaft ihr Wissen austauschen müssen. Für diesen Fall stellt sich ein überproportionales, ein quadratisches Wohlstandswachstum ein. Eigentlich liefert uns die Humatics mit diesem mathematisch herleitbaren Ergebnis nur den Beweis für das, was Menschen schon seit Urzeiten wissen: Der ständige Austausch zwischen angewandtem Wissen und Aus- und Fortbildung schafft den Fortschritt. Wenn ein Großvater vor zig tausenden von Jahren das Schnitzen von Pfeilspitzen seinem Enkel beibrachte, während der Vater auf der Jagd war, dann ist genau dies passiert, zwischen alt und jung – kreuz und quer – muss der Wissensaustausch laufen, dann erhält die Wirtschaft ebenso wie der Bil-

dungssektor fortlaufend neue Impulse, dann stellt sich quadratisches Wohlstandswachstum ein, dann verschwindet Arbeitslosigkeit. .



Die Folie 9 zeigt uns auch, dass wir von dem Gleichgewichtszustand wie er im unteren linken Teil der Folie dargestellt wird, heute in unseren Gesellschaften noch weit entfernt sind, und so dürfen wir uns nicht über Arbeitslosenzahlen wundern. Ja, es ist sogar nachweisbar, dass mit steigender Rationalisierung die Kluft zwischen Wirtschaft und Bildung immer größer wird. Das geht ungefähr so:

So weit, so gut. Werden Sie sagen, doch wo ist der marktwirtschaftlich Mechanismus, mit dem Arbeitslosigkeit zu beseitigen ist?

Schauen Sie auf die Folie 10, dort sehen sie rechts den Wertschöpfungsprozess von Marktwirtschaften zum Erzeugen von Gütern und Dienstleistungen, der funktioniert prächtig. Und schauen sie links, wie dort in unseren Gesellschaften "Wissenschöpfung" erfolgt. Nach unseren Erkenntnissen wissen wir, dass zwischen beiden Bereichen die Menschen hin und herwandern müssen. In Marktwirtschaften wird fortwährend Freizeit geschaffen, das können sie über die letzten hundert Jahre wunderschön an unseren Arbeitszeiten ablesen und das ist auch gut so. Und nun lassen sie doch mal die Freigestellten in der Aus- und Fortbildung eine Leistung bringen. Lassen sie uns die Unsummen nehmen, die wir heute schon für Arbeitslosenunterstützung, Arbeitsbeschaffung, Umschulung für Schüler und Studierende ausgeben, lassen sie uns diese Beträge in gleicher Höhe verwenden, und lassen sie uns die so auf Kenntnisse und Fähigkeiten umlegen, wie es Angebot und Nachfrage verlangen. Wir erhalten den die bekannten Distributionen. Derart wird – wie heute auch – ein Teil unseres Einkommens für Ausbildung ausgegeben. Das ist der Teil  $r$  unseres Einkommens  $Y$ , dort unten in Folie 10. Und wenn es eine Konjunkturdelle gibt, d.h. wenn Arbeitsplätze viel Wert sind, dann werden die Arbeitsplatzbesitzenden bereit sein, mehr für die Freigestellten, d.h. die Bildungswilligen auszugeben. Bei hoher Konjunktur steigen die Löhne und Gehälter automatisch und es wird damit ohnehin der Anteil für Bildungsleistung proportional steigen.

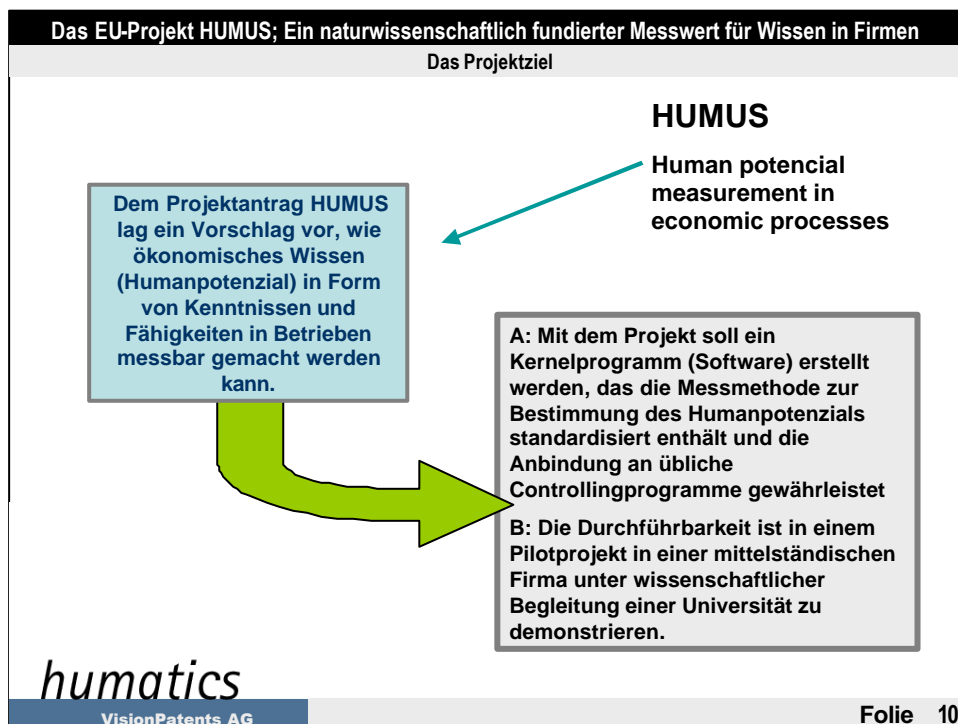
Mit den vorstehenden Ausführungen, wollte ich Ihnen wenigstens das Ziehharmontenprinzip klar machen, mit dem in einer Gesellschaft, die die Humatics anwendet, sich Arbeitslosigkeit beseitigen lässt.

Nun wird mir an dieser Stelle sicher entgegen gehalten werden: "Und die, die sich nicht Fortbilden wollen, was geschieht mit denen?". Wir geben ja mit der Humatics nicht die Grundlagen unserer sozialen Marktwirtschaft auf, und so werden wir auch zukünftig Menschen als Sozialhilfeempfänger akzeptieren. Dies haben wir als Humanisten zu respektieren, in jeder Form von Gesellschaft.

Wie sieht der Rückkoppelprozess zwischen Wirtschaft und Aus- und Fortbildung heute aus? Die Wirtschaft fragt fortwährend nach weiteren Spezialisten, das Bildungssystem stellt sich darauf ein, bald fehlen der Wirtschaft die Impulse, die aus einer breiteren Bildung der Menschen kommen und dann gibt es Einbrüche.

Erinnern Sie sich noch an den letzten Zyklus, den Mangel an Spezialisten, die sich Programmierer nannten – Greencard und so? Können uns diese Spezialisten aus der momentanen Wirtschaftsmisere herausholen? Natürlich nicht, aber es wäre dringend erforderlich, dass wir in der jetzigen Situation auf neue Impulse gebende Fähigkeiten und Kenntnissen zurückgreifen können, d.h. je mehr unterschiedliches Wissen wir in Krisenzeiten zur Verfügung haben, desto schneller kommen wir durch die Krise. All dies kann man mathematisch sauber ableiten und ist gesellschaftlich realisierbar.

Soviel zu unserer momentanen Situation und wie sie zu beheben wäre. .



Aus der Folie 10 können Sie entnehmen, dass das hier Vorgetragene nicht im luftleeren Raum hängt, nein, es hat Hand und Fuß.

Sie können der Folie einige Hinweise zu einem EU-Förderprojekt entnehmen. Letztlich geht es darum, in einem Pilotprojekt am Beispiel in realen Betrieben die Rich-



tigkeit der Humatics nachzuweisen. Die Firmen sind zusammengestellt – die Hauptfirma, ein Druckereibetrieb ist hier in der Nachbarschaft angesiedelt – die TU-Berlin wird mit einem Institut das Projekt wissenschaftlich begleiten.

Aus der letzten Folie können Sie Hinweise zu weiteren Informationen entnehmen.

**Humatics: Vielfalt ist des Menschen Maß**

Weitere Informationen, Adressen...

**DAS HUMANPOTENZIAL**  
Wissen und Wohlstandswachstum  
Von der sozialen zur fairen Marktwirtschaft

<p>VWF Verlag für Wissenschaft und Forschung GmbH D-10725 Berlin Postfach 304051 ISBN: 3-89700-142-X <a href="mailto:info@vwf.de">info@vwf.de</a></p>	<p>VisionPatents AG Ecksweg 4 21251 Dassendorf Tel: 04104 97 10 – 0 Fax: 04104 97 10 – 99</p>
---	---

Verschiedene Artikel und Vorträge in:  
[www.hans-diedrich-kreft.de](http://www.hans-diedrich-kreft.de)

Eine fortlaufende E-Mail-Info über  
Entwicklungen zur Humatics kann  
kostenlos erhalten werden: [www.humatics.de](http://www.humatics.de)

*humatics*

VisionPatents AGFolie 11

Wir wollten ja noch Zeit haben, um auf Fragen einzugehen, und so habe ich es vorgezogen, Ihnen einen Überblick aus großer Höhe zu geben.

H.D. Kreft