



德国知识产权界的中国位置

——专访德国华孙专利律师和律师事务所成立者孙一鸣

□ 文 / 张琦 *China IP*

德

国第三大城市慕尼黑不仅是德国专利商标局、德国联邦专利法院所在地，也是欧洲专利局总部所在地。而且，未来欧洲统一专利法院中央法庭也将在此设立分部。因此慕尼黑被誉为德国乃至欧洲的专利首都，并不为过。就在德国专利商标局和欧洲专利局周边，聚集了众多专利律师、律师事务所，在这些事务所中，“德国华孙专利律师和律师事务所”（HUASUN Patent-und Rechtsanwälte）是让中国人无法忽略的一家。因为它是德国第一家由中国国籍德国专利律师成立、并为中国客户直接用中文提供服务的专业事务所。德国华孙事务所也是“华孙欧洲知识产权网”（www.huasun.eu）的创办和负责单位，并通过该

网站平台系统、及时地用中文全面介绍德国和欧洲知识产权领域的各类知识和讯息。

华孙事务所的创办者孙一鸣是德国专利律师、欧洲专利律师、欧洲商标和外观设计律师，在德国和欧洲的知识产权领域拥有近十年的全职工作经验。孙一鸣来自中国江苏省扬州市，能熟练地使用英文、德文和法文（法国文化中心C1语言证书）工作。他取得了欧盟的永久居留，但仍保留了中国国籍，并致力于为中国企业提供德国和欧洲知识产权领域的优质服务。

China IP: 作为一名德国专利律师，您却没有加入德籍，而最终又选择在德国成立华孙事务所，是什么原因？

孙一鸣：我从清华大学毕业后来到德国，在慕尼黑理工大学读研究生期间了解到中国的专利制度在很大程度上借鉴了德国的制度。同时，我切身体会到德国健全的法制环境保证了其整个社会有序高效的和谐运行，使我对德国的法律制度产生了浓厚的兴趣。

在成立华孙事务所之前，我在德国一家著名的专利律师和律师事务所工作过数年，处理了众多全球知名跨国公司的专利申请和诉讼案件。不过，该事务所的重点客户主要在美国和欧洲，与中国相关的案子很少，因此我当时的并没有很好地发挥我的中国背景特长。而我也热切希望通过自己的工作，能帮助越来越多的中国企业应对欧洲市场的各种知识产权挑战。

因此2011年初我在慕尼黑成立了华孙事务所。华孙事务所尤其擅长为中国客户以及与中国有密切联系的国外客户提供德国和欧洲各类知识产权服务。成为注册的德国专利律师对国籍是没有要求的，只需要事务所在德国境内即可。我本人也从未有过放弃中国国籍的打算。

最终实践表明，很多中国客户认为我们的服务质量确实比较高，交流更为方便。在德国的专利事务所，有些也有中方的工作人员，但他们的流程管理人员基本都是不会中文的德国人，而华孙负责中国客户业务流程的目前都是在国内大学法学毕业并拥有德国法学研究生学历的人员，他们既有中德两国的法律教育背景，又可以直接使用中文、英文和德文交流。特别是对于德国的一些申请或诉讼程序，由德文译成英文，可能会产生理解的差异，中国客户再由英文转成中文去理解的话，往往就会有许多的问题。而德国专利律师很多工作采取计时收费，因此交流不畅也会导致费用增加。

另外，华孙事务所有较为完备的电子档案管理系统，并且支持中文。像发明专利申请这样复杂但比较程序化的工作，我们的反应速度就非常快，而且和中国客户的交流全程使用中文。最后，根据德

国的相关规定，事务所不可以同时代理两家有利益冲突的客户的业务，德国传统的事务所一直以来更多的是为欧美企业客户服务，而快速扩张的中国企业目前已经变成欧美企业的严峻竞争对手，因此代理中国客户相关案件时他们可能会有客户冲突。

我希望将来能够将越来越多的知识产权专业人才集中到华孙，通过中国和德国同事的密切配合，灵活、迅速地适应我们客户的需求，为其提供贴身、优质的法律服务。

China IP：从网上检索有关华孙就德国及欧洲知识产权的介绍文章数量颇多，看来您很重视欧洲知识产权知识的普及和介绍，您怎么看待这个问题？

孙一鸣：欧洲除了各国国内的知识产权体系外，还有欧洲 / 欧盟层面的保护体系，因此牵涉的知识产权问题往往比较错综复杂。知识产权已经成为很多中国企业进军欧洲市场时遇到的一个突出问题。但很多中国企业仍然不够重视知识产权或对欧洲的知识产权保护知识知之甚少，在欧洲市场因此吃了不少亏。而德国大众媒体也经常渲染报道中国企业侵犯知识产权、低价提供劣质抄袭产品的负面新闻。这些种种因素都使我希望在处理工作案件的同时，积极宣传普及欧洲知识产权保护的知识。

华孙是一家处理知识产权实务的专业机构，根据实务需要我们订阅了各类的专业文献期刊，并监视知识产权官方机构公布各类新闻。华孙的客户有很多来自中国，我们对中国的申请人（或权利人）最为关心的问题颇为清楚。像欧专局等官方公布各类消息，许多不是针对申请人的，即使是针对申请人，可能有些与中国申请人相关程度并不高，或者中国申请人不太感兴趣。而华孙很重要的一块工作就是系统的把德国、欧洲知识产权行业中一些对于中国申请人来说比较重要的信息都详细总结整理出来。

我们目前正在做的一家新网站“华孙欧洲知识产权网”（www.huasun.eu）很快就要正式上线了，

这是一个专门用中文系统介绍德国、欧洲知识产权的网站平台，希望通过这个平台可以让国内人士通过中文搜集到各类他们需要的德国和欧洲知识产权领域的知识和新闻。

China IP: 通过中德法律环境的比较，对于中国企业进入德国市场，您有哪些建议？

孙一鸣：华孙事务所处理德国和欧洲的各类知识产权事项，目前并不处理中国国内的知识产权事项，所以对国内的法律环境了解比较有限。就欧洲来讲，欧洲的专利诉讼主要集中在德国。德国在十九世纪下半叶时法治化程度已经很高了，中国的法律制度在很多方面参照了德国。德国的专利侵权的赔偿额计算方法和中国很相似，主要有三种方法，第一种按侵权行为给权利人造成的损害，第二种按侵权者的利益获得，第三种按假定的许可费来确定。权利人有权选择其中的一种计算方法。德国的法律体系很健全，可以保障专利权人有权了解侵权产品的销售记录以计算赔偿额度。而德国的会计制度非常严格，例如在华孙事务所，每一笔收入或支出全部都要有账单记录，具体的日期、金额、事项等，都记录得非常清楚，查起来也很容易。而在国内执行起来可能相对就比较困难，赔偿额度也普遍较低。因此，中国企业在德国一旦因为侵权败诉，除了赔偿损害的额度可能远远高于国内水平外，还会面临被迫彻底放弃整个德国乃至欧盟市场的风险。

因此，在新产品进入欧盟市场时，中国企业应该对其知识产权风险有一定的评估，特别是在竞争对手拥有大量专利的情况下。结合专利检索与产品分析，可以找出竞争对手拥有的、具有潜在威胁的专利，这时可以考虑检索现有技术或设计以无效掉对手的专利，或修改自己产品的技术或外观特征来规避对手的专利。如果盲目进入欧盟市场而最后深陷对手的专利陷阱的话，可能导致新产品在欧盟市场的全部努力前功尽弃。

在收到对手警告函或对手提起侵权诉讼时，中国企业应该冷静分析对手的指控是否站得住脚。如果确信自己的产品并不侵权或可以无效掉对手的专利，则应该利用法律武器来捍卫自己的权利，并要求对手赔偿给自己造成的损失。如果自己的产品的确侵权，无效掉对手专利的希望不大，并且又不愿放弃相关市场的话，则可以考虑通过谈判，争取和对手就合理的许可费用达成协议。

当然，中国企业也应该重视通过申请专利等方式来完善自己的知识产权“武器”。一方面，既可以防止自己的创新成果被抄袭；另一方面，对手在挑起知识产权纠纷前也会心存顾虑、三思后行，自己受保护的知识产权也会成为与对手谈判解决纠纷的重要筹码。

China IP: 有没有面临同业竞争的压力，未来有怎样的发展计划？

孙一鸣：确实有越来越多的中国人开始加入欧洲这边的事务所从事知识产权领域的工作。不过，德国绝大部分实力较强的事务所重点客户不在中国，或领导层没有中国背景，因此整个事务所的重点资源可能没有向中国客户明显倾斜。

相对来说，华孙侧重中国客户的起步比较早一点，我们力求使提供的服务在各方面得到高质量的保证，尤其整合事务所的重点资源，切实做到量体裁衣为中国客户提供高效优质的服务。目前，华孙全部工作人员在慕尼黑办公。中文、英文和德文是我们事务所的工作语言，我希望华孙的每一位成员在精通两门工作语言的基础上可以至少能阅读理解第三门工作语言。在不久的将来我们也准备在国内开办分部，以更好更方便地为中国企业服务。

最后，我们希望“华孙欧洲知识产权网”将来成为了解欧洲知识产权领域知识和信息的最有影响力的中文网络平台，也希望将“华孙”打造成中国企业值得信赖的欧洲知识产权领域的一个实力品牌。IP