

ELTE JTI

Felsőfoku iparjogvédelmi tanfolyam

1987 - 1989

Szakdolgozat

A VÁLLALATI VÉDJEKYPOLITIKA ÉS A  
MŰSZAKI FEJLŐDÉS ÖSSZEFÜGGÉSE

Készítette:

Dr. Kolozs László  
jogtanácsos

Ipari Műszergyár  
2170 Aszód, Pf.2.

Lakás: ~~1154 Budapest, László u. 11.~~

1094/89.11.07.

041/89

## TARTALOMJEGYZÉK

	oldal
1. Bevezetés	1.
2. A védjegy társadalmi, gazdasági szerepe	1.
2.1. Informálás	1.
2.2. Versenyesszköz	2.
2.3. Megkülönböztetés	3.
2.4. Minőségjelző	4.
2.5. Vállalatjelző	4.
2.6. Reklámfunkció	5.
3. Gazdasági innováció és műszaki fejlesztés	6.
3.1. Marketing	6.
3.2. Kutatás	7.
3.3. Fejlesztés	8.
3.4. Bevezetés és termelés	9.
3.5. Értékesítés	9.
4. Az iparjogvédelmi intézmények szerepe az innovációs folyamatban	10.
4.1. A védjegy szerepe az innovációs folyamatban	10.
4.2. Az egyéb iparjogvédelmi intézmények szerepe az innovációs folyamatban	15.
5. Innováció, műszaki fejlesztés és védjegypolitika az Ipari Műszergyárnál	16.
5.1. A vállalat és jogelődai	16.
5.2. A vállalat műszaki fejlődése	19.
5.3. Az Ipari Műszergyár védjegypolitikája	27.

6. Az Ipari Műszergyár nemzetközi védjegy bejelentése	40.
6.1. A nemzetközi bejelentés meghiusulása	40.
6.2. A meghiusulás okai és elkerülésének lehetőségei	43.
6.3. A meghiusult bejelentés következményei	45.
6.4. Új védjegypolitika kialakításának célja és módszere	46.

Jegyzetek

Irodalomjegyzék

# V Á Z L A T

1. Bevezetés
2. A védjegy társadalmi, gazdasági szerepe
  - 2.1. Informálás
  - 2.2. Versenyesszköz
  - 2.3. Megkülönböztető
  - 2.4. Minőségjelzés
  - 2.5. Vállalatjelzés
  - 2.6. Reklám
3. Gazdasági innováció és a műszaki fejlesztés
  - Az innováció fogalma és fázisai
  - 3.1. Marketing
  - 3.2. Kutatás
  - 3.3. Fejlesztés
  - 3.4. Bevezetés és termelés
  - 3.5. Értékesítés
4. Az iparjogvédelmi intézmények szerepe az innovációs folyamatban
  - A Tudománypolitikai Bizottság irányelvei
  - 4.1. A védjegy szerepe az innovációs folyamat fázisai-  
ban
  - 4.2. Egyéb iparjogvédelmi intézmények szerepe az  
innovációs folyamatban
5. Innováció, műszaki fejlesztés és védjegypolitika az Ipari Műszergyárnál
  - 5.1. A vállalat és jogelődjei

## 5.2. A vállalat műszaki fejlődése

- Profilváltási kísérletek
- A VKM áttelepítése
- Az önálló fejlesztés első eredményei
- Az 1960-as 70-es évek fejlesztési tevékenysége
- Az 1980-as évek kapkodó, kockázatos fejlesztéseinek kudarca
- A kudarcok okai

## 5.3. Az Ipari Műszergyár védjegypolitikája

- Az első vállalati megjelölés kialakulása
- Árumegjelölések használata
- Az első oltalmazott védjegy
- Új vállalati védjegy kialakítása és bevezetése
- A védjegypolitika visszaesése
- Az előrelépés lehetőségei

## 6. Az Ipari Műszergyár nemzetközi védjegybejelentése

### 6.1. A nemzetközi bejelentés meghiusulása

- Bejelentés és felszólamlások
- Megegyezési kísérlet
- A lajstromozás megtagadása

### 6.2. A meghiusulás okai és elkerülésének lehetőségei

### 6.3. A meghiusult bejelentés következményei

### 6.4. Új védjegypolitika kialakításának célja és módszere

## 5. Innováció, műszaki fejlesztés és védjegypolitika az Ipari Műszergyárnál

A dolgozat további fejezetében áttekintést teszünk, hogy az előző részben vázolt összefüggések miképp mutatkoznak meg a milyen tapasztalatokhoz vezetnek egy hazai közép vállalat gyakorlatában.

5.1. Az Ipari Műszergyár a Pest megyei Iklad község határában telepített kb. 3000 főt foglalkoztató vállalat. Települési környezete Aszód nagyközség, illetve Gödöllő város, de a fővárostól való kb. 40 km távolsága révén még a budapesti agglomerációhoz is számítható. Vonzáskörzete Pest megye északkeleti vidéke, de Nógrád megye déli és Heves megye keleti területeiről is dolgozók tömegei járnak be. Külső gyáregységei működnek a nógrádi Bercelen és a Szabolcs-Szatmár megyei Fehérgyarmaton, amelyek - különösen az utóbbi - jelentős helyi foglalkoztatási, iparpolitikai szerepet töltenek be.

A vállalat jogelődjeinek története az 1930-40-es évek-re nyúlik vissza.

1932.-ben kapott iparengedélyt Budapesten az Egyetem utcában a TONALIT rádió és elektrotechnikai Kft.

1941.-ben alakult meg ugyancsak Budapesten a Soproni uton Szikra Pál műszerész 1938.-ban létesített mechanikai kisüzemének átvételével a SZIKRA elektrotechnikai és mechanikai gyár Kft.

A dolgozat témájára figyelemmel, az érdeklenség kedvéért álljon itt a SZIKRA Kft. védjegye, amelyet 1941.-ben 68176 folyószámra lajstromoztak.



A védjegy már külső megjelenésében is gondolatébresztő. Jellegzetes példája a két háború közötti időszak bátor védjegypolitikájának, amelyből még mai körülményeinkhez mérten is modern szimbólumok születtek.

Amint későbbi példákból igazolható a direkt utasításos rendszer és a tényleges verseny hiánya az 1950.-es évektől sematikus, igénytelen megjelöléseket eredményezett, amelyek többnyire a vállalatok nevét, vagy annak kezdőbetűiből képzett betűcsoportot jelenítettek meg szegényes kivitelben.

E betűcsoportok a merev alkalmazás révén ugyanakkor sokszor félrevezető, vagy nevetséges hatást keltettek /pl: FÓBUHA, BARNEVÁL, GAMESZ/. Tanulságos az összehasonlítás ezeknek az éveknek a védjegytermése és a világháború előtti időszak szellemes szóvédjegyei és főleg művészi színvonalu, igényes ábravédjegyei között. Ugyanakkor kritikusan el kell ismerni, hogy a bemutatott SZIKRA Kft védjegy nem tartozhatott korának leg-sikerültebb emblémái közé. A rajz nyilván az elektromosságra utal, de az utalás nem egyértelmű, a megjelenítés zavaros, vitatható. Esetleg ebben az esetben mégis szerencsésebb lett volna kihasználni a Szikra név és az elektromosság közötti asszociációs lehetőséget.

1950.-ben az államosítás után a gyors ütemű iparfejlesztés és centralizálás keretében a TONALIT Kft, a SZIKRA Kft, a RÁBCA autófelszerelési üzem, a SERÉLYI Jánosné műanyagüzem, valamint a GÁBOR és társa cégek egyesítésével létrehozták a TONALIT Rádiótechnikai Nemzeti Vállalatot.

A vállalat főprofilja villamos motorgyártás volt, amelyet a SZIKRA Kft korábbi konstrukcióinak felhasználásával fejlesztett tovább.

A rádiótechnikai gyártmányokat még 1952.-ben átadták az ORION-nak.

1953.-ban a kor szemléletének megfelelően a TONALIT nevét Villamos Kismotorgyár-ra változtatták VKM cégrövidítéssel.

Időben egybeesett ezzel a Középgépipari Miniszter 1952. VI. 17.-i határozata az Ipari Műszergyár megalapításáról.

A gyárat rohamtempóban építették fel az Iklad melletti Cser-völgyében, 1953.-ban már megkezdte a termelést. A sietségnek sajátos oka volt: a gyár hadiipari termelésre létesült. Ennek nyomát a mai napig őrzi az üzemek szétszórt telepítése, a földszintes, "repülőtetős" épületek, a védőtöltések nyomai. A helyi munkaerő kiképzése a székesfehérvári Vadásztöltény Gyárban folyt. Az államtitkot képező "speciális" termelési profilnak köszönheti a vállalat semmitmondó nevét, amely később is és jelenleg is gondot jelent a saját arculat megteremtésénél, a reklámozásnál és így természetesen a megfelelő védjegy kialakításánál.

A hidegháborus készülődés enyhülésével az 1960.-as évekre a vállalatnak új termelési profil után kellett néznie.

1957.-től már rendszeres termelési kapcsolat alakult ki a VKM és Műszergyár között. Egyre nagyobb hányadban kerültek Iklad-ra kismotorgyártási feladatok.

Megkezdődött a munkaerő átképzése és egész motorgyártó sorok léptek üzembe. Ezt a folyamatot tetőzte be az 1962. évi GB. döntés a VKM Ikladra telepítéséről.

Az áttelepítés 1963.-ban be is fejeződött és azóta valamennyi jogelőd élete az Ipari Műszergyár keretei között folytatódik.



## 5.2. A vállalat műszaki fejlődése

A hadiipari profil csökkenésével az 50-es évek végén a vállalatnak új termékek után kellett néznie.

A már kialakult népgazdasági munkamegosztás mellett önálló gyártmányterület nehezen adódott.

Az egyetlen lehetséges megoldás más vállalatok leépülő, vagy kapacitáshiány miatt felszabaduló profiljának átvétele volt.

Ezekben az években készültek pl. műanyag háztartási cikkek, vízforraló berendezések, távirányítású játék autók, kerékpáralkatrészek is az Ipari Műszergyárban. Jellemző szám: 1953-1960 között mintegy 650 fféle termék gyártására kellett anyagokat, szerszámokat, munkaerőt biztosítani.

A korszak, a konszolidáció hőskora itt is eredményezett a körülményekhez képest kiugró, nem várt fejlesztési sikereket.

Ilyen volt az EXTRATON lemezjátszó család, amelynek sasszé, táska és asztali változatai teljes egészében Ikladon készültek.

1962.-ben e lemezjátszónak már sztereo és 10 lemezes váltós kialakítása is volt, ami akkor világszinvonalat jelentett. Hasonló kiugró siker 1958.-ban az EROSIMAT szikraforgácsoló és a SEMENSECT gabonaszeletelő gép, amelyek részt vettek a brüsszeli világkiállításon is, ahol a gabonaszeletelő nagydíjat nyert. Az eredmények mellett kudarc is előfordult, mint a PETROFOR petróleum forraló esetében, amely keresett termék volt. Réz alapanyag hiányában rezezett vaslemezről készült, amely nem állta a korróziót, a kereslet visszaesett, s végül több tízezer darabot kellett leselejtezni és összezuzni.

1957.-ben alakult ki a kapcsolat a VKM és az IMI között. A budapesti telephelyén lakóépületek közé szorult VKM bővülésre képtelen volt, az iparkitelepítési programban is számba vették. Az IMI meg tudta szerezni az IK-19 típusu lemezjátszó meghajtó motor profilját, ez jelentette az első Ikladon gyártott villanymotort.

Az eredményes indulást hamarosan követte a VOX 5/4 típusu motor átvétele, amely a Magyarországon gyártott háztartási mosógépekbe került beépítésre.

A profil átvétele nem ment egyik napról a másikra. Szakember hiányában a VKM-től érkeztek betanítók, illetve az ikladiak jártak be Budapestre a legszükségesebb ismereteket elsajátítani.

1962.-ben a sikeres átállást a VKM teljes kitelepítése tetézte, amely 1963.-ban fejeződött be.

A törpe és kismotorok sorozatán kívül áramátalakító és egyéb elektromos készülékek is átkerültek, mint a kézifurógép, ventillátorok és szirénák.

A motorgyártás felfutása a 60-as években stabilizálta a vállalat helyzetét.

Alkalmom nyílt a profil tisztítására, a szétágazó termékkála szűkítésére.

Az új profiltól idegen, szerszám, anyag és munkaigényes lemezjátszógyártás abbamaradt, a szikraforgácsoló készítését Csepel vette át. A vállalat kitisztult termékkáláját a villamos kismotorok és az azokra épített készülékek jelentették.

A motorfejlesztésben a kinevelt saját szakembergárda jelentős sikereket ért el.

A VKM konstrukciók továbbfejlesztése mellett kialakították az OZ és HZ típusu egy és három fázisú általános

célu öntött házas motorok családját, amelyek még napjainkban is az IMI motorok fő vonalát jelentik.

A 60-as évek végén a készülégyártás is fellendült. Megjelentek a gyár ventilátorainak, készszárítóinak ősei, s olyan - rövid ideig futó - termékek, mint a kávédaráló. Szabályt erősítő különös kivétel a COFIM kávéőrölő, amelynek éppen a motorja nem IMI termék, azt importálták az egyébként komplett ikladi készülékhez.

A 60-as évek végén már külföldi megrendelők is jelentkeztek.

Nagy külkereskedelmi siker lehetett volna az IBM cégnek készülő rendkívül tetszetős kivitelű, zajszegény szellőzőmotor, amely 1-2 sorozat legyártása után kifulladt.

Mai szemmel nézve hasonlóan ígéretes volt 1968 körül a brit LYLBYET mosogatógéphez szállított motor. A Műszergyár bravuros előrelátással megkísérelte a komplett készülék hazai előállítását is, ami akkor elérhető áron tömeggyártást tett volna lehetővé.

A program igen prózai okból hiúsult meg: Magyarországon fékezett habzásu mosogatószerhez nem lehetett hozzájutni, s ezt felismerve a kereskedelem nem érdeklődött. Sikeres kooperáció volt viszont az OBOD jugoszláv cégnek szállított automata mosógép motor. Ezt a mosógép konstrukciót vette meg a Hajdusági Iparművek, s a licenc alapján elkészítette az első magyar mosóautomatát. Szintén sikeres volt az IMI részvétele a hűtőgépgyártás hazai programjában, az első betétmotor megalkotásával és szállításával.

Máig emlegetett balsiker a gépkocsi ablaktörlő motor tervezett gyártása.

A sikeres konstrukciót versenytárgyaláson jelentéktelen árdifferencia miatt előzte le a Bakony Művek, amely azóta a Lada-kooperációval országos eredményeket mutatott fel.

Különös volt az iparművész által tervezett, tetszetős vonalú LILLA asztali ventilátor esete. A felszeresített, tömeggyártásra felkészített terméket a SZOT Munkavédelmi Felügyelősége csak egy meglehetősen furcsa hatást keltő védőrácscsal engedte forgalomba hozni. Az IMI a védőrácst is megkonstruálta, de mivel erre kivitelező nem akadt, az egész gyártási terv kútba esett.

Néhány év múlva a védőrácst elrendelő BEC-t hatályon kívül helyezték, s ekkor már a lényegében azonos elvű új készülék rács nélkül is veszélytelennek ítéltetett. A 70-es évek második fele a máig sikeres készülékek kifejlesztésének időszaka.

Nyugatnémet megrendelőnek szállított betonkeverő motort a vállalat. A hazai igények nagy belföldi eladási lehetőséget jeleztek, ezért megkísérelték ugyanazon motorra magyar készülék megalkotását. A sikeres fejlesztés eredményeként máig is jól eladható termék született. Ugyancsak teljesen új termék volt a hazai piacon az 1978-ban egészében IMI fejlesztéssel kialakított elektromos fűnyírógép.

Az alumínium vázas, korszerű készülék jól megfelelt a magyar igényeknek és maradandó sikerét jelzi, hogy az időközben megkonstruált korszerűbb műanyag vázas, gyűjtőzsákos változat mellett az eredeti iránt is megmaradt a kereslet.

Valamennyi készülék megalkotásában formatervező működött közre, s a betonkeverő, valamint az új vonalú

kézszáritó ipari mintaoltalmat is nyert.

A bajai GANZ gyár 1978.-ban felszámolta szivattyu és házi vizellátó gyártását, s azt a Műszergyár ingyen átvette. Az átvételt követően továbbfejlesztéssel e kategóriákban is korszerű, sikeres termékekkel sikerült bővíteni a vállalat profilját.

A motorok terén a fejlődés ideiglenesen megtorpant. A hagyományos, nagy sorozatban gyártott, bevált IMI termékek mellett új igények csak a speciális készülék-meghajtó, hajtóműves motorok irányában jelentkeztek. Az IMI képes lett volna e motorok kifejlesztésére is, azonban a változatos követelmények miatt olyan kis sorozatokat kellett volna indítani, ami a Műszergyár gyártástechnológiája mellett nem volt gazdaságos.

A 80-as évek elejére a vállalatnál a hagyományos motorgyártásban piacszűkülés miatt visszaesés következett be. Mivel a termelési érték tulnyomó hányadát e termékek biztosították, a gyár alapjaiban rendült meg. Uralkodóvá vált az a felismerés, hogy csak motorgyártásból nem lehet megélni, teljesen új termékek után kell nézni.

Az ekkor kezdett fejlesztések egy része előnyös irányba mutatott. Az IMI kapcsolatot keresett az egyre korszerűbb, szinte ipari módszereket alkalmazó állattenyésztő mezőgazdasági üzemekkel és közös szabadalmak révén korszerű istálló felszereléseket fejlesztett ki. E termékek között a szellőzők máig is sikeres gyártmánynak bizonyultak, míg a dán mintára készült üvegcsöves hőcserélő és az aerosolos generátor a hazai piac alacsony érdeklődése és az európai piac telítettsége miatt nem vált be.

1984-85-ben az újabb anyagi megrendülés, az alaphiány

veszélye a fejlesztést még kockázatosabb területekre vetette.

A minél gyorsabb nyereség elérésének célja szinte hazardjátékos módjára sodorta a vállalatot az egyre bizonytalanabb kísérletek felé.

Emlékezetes kudarcra lett a hagyományos profil megújításának az SKL /siklégrésű/ motor bevezetésének kísérlete. Szabadalommal ígért anyagmegtakarítási, teljesítménynövekedési paraméterek bizonyultak utólag megalapozatlannak. A motor kudarcát tetőzte, hogy az SKL motor mellett a vállalat technológiai történetében példátlan módon a motorgyártó berendezést is gyártani kívánta. Az elkészült berendezések használhatatlannak bizonyultak és így a műszakilag és kereskedelmileg nem előkészített fejlesztési kísérlet több tízmillió forintos veszteséggel zárult.

Az egyre irreálisabb, "ötletnapok" szintjén bedobott elképzelések az IMI-t teljesen profilidegen és ismeretlen területekre is elvezették.

A különösebb elővizsgálat nélkül átvett "LOP-STOP" autó lopásgátló szabadalom nehézkesnek, piacképtelennek bizonyult.

Ugyanígy a GALAXIS logikai játékról a komplett elkészült szerszámozást követően derült ki, hogy irreálisan magas áron is csak gyermekbosszantásra alkalmas.

Ennél sokkal drágábbnak bizonyult kísérletek is voltak az IMI számára ismeretlen elektronika területén. A vállalat belépett az ORION által 10 éve elvetett KFKI féle MSX háttérmagnó programba. A nagy reményű programra egész gyáregység létesült, s évekig tartó eredménytelen kísérletezés után bebizonyosodott, hogy a méra már egyébként is elavult konstrukció nem volt

megalapozott és kellően kidolgozott.

Napjaink fejlesztési tevékenységéhez tartozik már a mikromotor program, amely sajnos szintén megélt egy részkuclarcot.

Hosszas kísérletezés után sem sikerült a megrendelő által kívánt paramétereket produkálni, s a bejelentett érdekmulás már csak a vélhető okok feltárását teszi lehetővé:

1. A megrendelő maga is fejlesztés, kísérletezés alatt álló termékében kívánja a motort felhasználni, tehát nem kiforrott, biztos konstrukcióról van szó.

2. Hazai feltételek között lehetetlen versenyre kelni elektronikai területen a távolkeleti gyártók első-rangu műszaki színvonal mellett nyújtott dömpingárai-val.

3. Az Ipari Műszergyár az elektronika területén járatlan, felkészületlen.

A kétségbeesettnak nevezhető fejlesztési kísérletek sorában remélhetőleg az utolsó az un. "IMI-MODUL" fal-födém szerkezeti rendszer volt, amely egy utólag szabadalomképtelennek bizonyult, az IMI profiljától a lehető legmesszebb eső építőipari találmány gyakorlati kipróbálását és kudarcát jelentette.

Az eredménytelen és sokszor kitapinthatóan személyes érdekeltség által irányított fejlesztések elszivattyúzták az anyagi eszközöket a józanabb, valóban előrelépést hozó innovációk elől. Így a 80-as évekre csak korlátozott sikerek születtek. Megkezdődött a csaknem 30 éves OZ és HZ motorkonstrukció felváltása az MA típusu extrudált házas kedvezőbb paramétereket mutató motorokkal.

A gyorsabb váltást kereskedelmi érdektelenség akadályozza, hiszen még a régi konstrukciók is jól eladhatók. Bevezetés előtt állnak a Nyugaton is versenyképes belső fékes motorok.

A balsikerrel indult mikromotor programnak a G/6 jelű központi K+F programhoz csatlakozva van még esélye korlátozott sikerre.

A készülékek sorában sikerült új termékeket alkotni. Egyértelmű siker várományosa lehet az FTV-vel közös szabadalmat jelentő darabolós zagyszivattyú, valamint a Magyarországon még nem bevezetett, új terméknek számító fűszegélynyíró.

A 80-as évek sorozatos fejlesztési kudarcai azt a sajnálatos tényt erősítették meg, hogy az Ipari Műszergyárat még mindig a korábban kifejlesztett, bevezetett, hagyományos villanymotorjai és néhány jól sikerült készüléke tartja fenn. A szakemberek körében az eredménytelenség láttán eluralkodni látszik a kishitűség, az újat kereséssel szembeni gyávaság. Pedig a fejlesztési balsikereknek nagyon könnyen kimutatható oka volt: Nem a Műszergyár eleve elrendeltetett és megváltoztathatatlan termékstruktúrája, hanem a tudatos innováció hiánya. Valamennyi melléfogás mögött az innováció motorját jelentő marketing semmibevétele, félresöprése, valamint a téves fejlesztési döntések sorozata található. Az IMI drága árat fizetett az innováció szervezatlenségéért, de remélhetőleg nem az utolsó lehetőséget szalasztotta el annak pótlására.

Végül: az elmúlt évtizedek műszaki fejlesztéséhez kapcsolódó eredményként lehet felmutatni a vállalat jól működő szervizhálózatát, amely saját és szerződés-



ses egységekből áll.

Bőségebb esztendők erőteljes marketingpolitikájának emlékét őrzi a vállalat frekventált helyen lévő mintaboltja, valamint a hazai és a nemzetközi kiállításokon való beszükkült, szerényebb, de mégis jelenlétnek számító részvétel.

### 5.3. Az Ipari Műszergyár védjegypolitikája

A kezdeti évtizedekben nemhogy védjegypolitikáról, még védjegyről sem beszélhetünk a vállalat életében. Az 1950-es években a "speciális" termékstruktúra egyenesen elkerülendővé tette a reklámozást, a gyártmányok jelzés nélkül hagyták el az üzemet. A polgári termelés bővülésével az 1960-as évekre merült fel valamiféle megjelölés szükségessége. A lemezjátszó, kávéőrlő stb. a legszélesebb fogyasztórétegekhez kerültek, s a vállalat azonosíthatóságát a szavatossági igények mellett már a reklám is szükségessé tette. Ekkor a tömegkommunikációs eszközök reklámjainak mennyisége és színvonala mai szemmel nézve szinte a nullával volt egyenlő, tehát a közvetlenül a termék adta lehetőséget kellett felhasználni. A megjelölés kialakítását nem előzte meg szakszerű előkészítés, szakember bevonásáról szó sem volt. A vállalat neve az alapítástól adva volt, a szavak kezdőbetűit kiegészítve az Iklad községnév első betűjével szinte törvényszerűen alakult ki az IMI betűszó. Az erre az időszakra jellemző szemlélettel fel sem merült az eltérés szükségessége. Márpedig az IMI jelölés kereskedelmi szempontból jellegtelen és a magyar nyelvterületen még különösen zavaró a benne rejlő férfi becenév jelentés is.

Ez a szó nem utal a vállalattal kapcsolatos semmilyen lényeges jellemzőre, a vállalat profiljára, termékeire, pusztán nevére és székhelyére - ha valaki tudja, hogy melyik három szó kezdőbetűjét tartalmazza. A szinte spontán kialakult szó megjelenítésénél már törekedtek valamiféle jellemző alakra.

A visszaemlékezések szerint a vállalat akusztikai laboratóriumának vezetője /!/ volt az aki 1959.-ben műszaki rajzban megalkotta az alábbi megjelölést:



A dőlt betűs írás erősen emlékeztet az IKARUS vállalat névhasználatának írásmódjára, s akárcsak az, műszakilag ez sem szerencsés. A jel elhelyezése nehézkes, optikai hatása a dőlt írás miatt rossz, folthatása sem megfelelő.

A jel rákerült a vállalat termékeire és levélpapírjára, de bevezetésére, reklámozására, védjegykénti oltalmaztatására akkor még nem került sor.

Amint az előzőekből kitűnt az Ipari Műszergyár ezekben az években már polgári piacra termelt, termékeinek nagy része - főleg készülékei - közvetlen lakossági fogyasztásra kerültek, villanymotorjai pedig más iparvállalatok termékeibe lettek beépítve.

A motoroknak soha nem alakult ki külön elnevezésük, a kereskedelmi forgalomba is gyári kódjukon kerültek /pl: HZF 71 a-4/. Ez egybeesik azzal az általános nemzetközi gyakorlattal, amely az alkatrészként beépülő anyagokat, termékeket nem különbözteti meg áruvédjegy megjelöléssel. A gyári megjelölés megfelelően kódolja a termék típusát, főbb jellemzőit és rugal-

masan követhető vele a gyártmány minden kisebb változtatása is.

Természetesen a motorok is hordozták viszont a vállalat általános IMI megjelölését, így a piacon megfelelő megkülönböztetésben részesültek. Hozzá kell tenni, hogy a vállalat eddigi történetében, egészen a legutóbbi időnkig a termelési volumen döntő többségét kitevő villamos forgógép kategóriában tényleges hazai konkurrencia nem volt. A másik nagy hazai forgógépgyártó vállalat az Egyesült Villamos Gépgyár /EVIG/ a Műszergyár profiljától eltérő kategóriában, nagyobb tömegű és teljesítményű gépeket gyártott.

Konkurrenciát az import termékek jelenthettek, azonban a központilag irányított külkereskedelmi tevékenység mellett ez nem volt számottevő. Ellenkezőleg, a gazdasági gondok növekedésével egyre több Nyugatról behozott alkatrész hazai kiváltásáról kellett gondoskodni, s ez a saját fejlesztésű IMI termékek piacát növelte. A közvetlen lakossági felhasználásra készülő termékekénél más volt a helyzet.

Ezek a készülékek változatlan állapotban kerültek a kiskereskedelmi hálózatba, s itt már követelmény volt, hogy a vásárló ne a számára értelmetlen gyári kód szerint keresse a terméket. A készülékek egy része gyári csomagolással indult, s a csomagolás technikája, a használt nyomtatványok lehetővé tették a termék megkülönböztető nevének feltüntetését.

Ilyen jól bevált, évtizedeken keresztül használt elnevezések pl: a ZUZIM komposztdaráló, a ROTIM fűnyíró, VENTIM ventilátor, COFIM kávéőrő, amelyek egy védjegycsalád-szerű megjelölés kísérletének emlékei is.

Ugyancsak közismert, elterjedt és jelenleg is használt megjelölések a THERMOFLUX kézzsárítók, NEPTUN szivattyúk és a MARGARÉTA asztali ventilátorok nevei. Különösen a legutóbbi mondható sikerültnek, hiszen kitűnően megjeleníti a ventilátor valóban a margaréta virágjára emlékeztető formáját.

Ezek a készülékek a vállalat műszaki fejlesztési munkájának legjobb darabjai közé tartoznak.

A fogyasztóközönség ezekből a termékekből szerzett tapasztalatot az IMI gyártmányairól holott a termelés döntő többségét a név nélkül, továbbfelhasználásra szállított villanymotorok jelentették. E villanymotorokon pedig legalább ugyanolyan színvonalu fejlesztési tevékenység folyt, hiszen az 1960-as évektől sikerült velük megjelenni a Nyugat-Európai piacokon is, a vállalat azóta is bővülő dollárelszámolásu exportja világszínvonalat jelent. A nyugati vevők nem a vállalat kommunikációs csatornákon folyó erőteljes reklámtevékenysége révén, hanem sokszor régebbi személyes benyomások, illetve a nemzetközi kiállításokon és vásárokon szerzett tapasztalataik alapján jelentkeznek, számukra tehát elég a vállalat nevének, megjelölésének ismerete, külön áruvédjegyet nem keresnek. Áruvédjegyet a nyugati vásárló sem igényel az alkatrészként beépített és jó esetben soha elő nem kerülő IMI termékekre.

Ezt megerősítő tapasztalat, hogy sokszor "semleges" csomagolást kér a nyugati vállalat, tehát még a vállalati megjelölést sem szabad alkalmazni.

Ez tulajdonképpen az IMI exportérdekeire nem kedvező, hiszen e minimális reklám lehetőségétől is elesik.

A "név nélküli" alkatrészekből összeállított késztermék teljes egészében a nyugati összeszerelő produk-

tumaként jelenik meg a piacon, tehát előnyeivel - és hibáival - együtt annak propagandáját jelenti. Más kérdés, hogy a vállalatnak - később részletezendő okból - célszerű kerülnie jelenlegi megjelölésének külföldi használatát, tehát azt nem is erőlteti.

Visszatérve a készülékekhez, sajátos példája az árumegjelölés és a csomagolás összefüggésének a hosszú évek óta gyártott betonkeverő. E készülék nagy méreténél és szabálytalan alakjánál fogva csomagolás nélkül kerül a kereskedelembé és soha fel sem merült külön árunév szükségessége, csak "AB 007 típusu betonkeverő" megjelöléssel szerepel. Az utóbbi években jelentkező erőteljes betonkeverő konkurrencia mellett ezt a terméket a motorokhoz hasonlóan, csak a vállalati megjelölés különbözteti meg mások termékeitől. Mind a készülékekről, mind az egyéb gyártmányokról szólva nem véletlen a "megjelölés" kifejezés használata. Az IMI termékeinek elnevezését kezdettől fogva védjegyjogtalom nélkül használta. Ennek okai a következők:

- A korábbi évtizedekben a vállalat iparágában a védjegy problémája nem jelentkezett olyan sullyal, mint az egyéb népgazdasági ágakban pl. az élelmiszer, vagy a háztartási elektronikai iparban.
- A vállalat termékei egészen a legutóbbi évekig nem találtak számottevő hazai konkurenciával, így fel sem merült, hogy valaki azonos termékekre az IMI által használt elnevezést alkalmazná.
- A tényleges konkurrencia lehetőségét jelentő nyugati piacra alkatrészeket szállít és a megrendelők

gyakran még a vállalati jelzést is mellőzni kéri.

- Egyes esetekben nem is kaphatott volna oltalmat a megjelölés. Így van ez a gyári típusjelzésekkel, amelyek a hozzá nem értő számára érthetetlen betű és számkódok, de ilyen pl. a már említett THERMOFLUX kézzsáritó is. Ez a szó leíró jellegű, magára a meleg levegő kiáramlására utal, s így valószínűleg nem felel meg a megkülönböztetésre alkalmasság követelményének.
- Voltak a vállalat fejlesztési tevékenységében olyan sikertelen, profilidegen kísérletek is, mint pl. a már említett GALAXIS és az IMI-MODUL, amelyek nem kerültek bevezetésre és így az oltalmazható megjelölés ellenére a védjegyzetetés elmaradt. Az IMI korábbi alacsony szintű védjegypolitikájával ugyanis nem fért össze az a más vállalatok által követett gyakorlat, hogy már a fejlesztés szakaszában lefoglalnak egy védjegyet, vagy akár egy egész védjegycsaládot, s a bevezetett termék így rögtön oltalmazott védjeggyel jelenhet meg a piacon.

Az 1960.-tól alkalmazott vállalati ábrás megjelölés oltalmaztatásának szükségessége csak 1970.-es években merült fel. Az új gazdaságirányítási rendszer fokozott figyelemmel fordult az iparjogvédelem intézményei felé, hatályba lépett többek között az európai színvonalu törvényi szabályozás a védjegyekről.

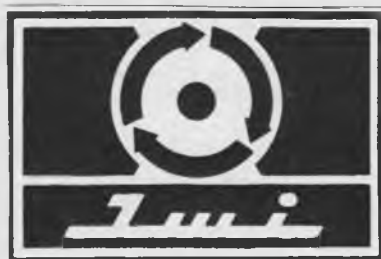
Az Ipari Műszergyár helyzete is megváltozott. Felfutott a polgári termelés, jelentős bel- és külföldi üzleti kapcsolatok alakultak ki. A tervutasítások elmaradásával megkezdődött a harc a piaci érvényesülésért, s ebben olyan új lehetőségeket is ki kellett használni, mint a minőségvédelem a marketing, a reklám és a védjegypolitika.

A bejelentésnél már nem elégedtek meg a dőlt betűs IMI megjelöléssel. A betűszót ábrába foglalták. Az első kísérlet még a jogelőd VKM megjelöléséből indult ki:



Az ábrákon a betűszavak felett stilizált motor látható.

Több próbálkozás után egy viszonylag modernebb változat került bejelentésre:



A felső részben a tengely körül három nyíl jelképezi a villamos forgógépet.

A jel a keretbefoglalás ellenére is nehézkes, rossz hatású.

Ez az ábrás megjelölés tehát bejelentésre került, s 1976.-ban oltalmat nyert. Külföldi, nemzetközi bejelentése elmaradt. Az 1980.-as évekre kiűtköztek a védjegy hiányosságai, maradisága, nehéz alkalmazhatósága. A felfutó nyugati export a növekvő termelés lehetősége a vállalat közben átalakult vezetését meggyőzte egy új, átfogó védjegypolitika megalkotásának szükségességéről.

A szakember által alkotott új védjegy megőrizte a vállalat IMI megjelölését, de jóval tetszetősebb, műszakilag szabályosabb írásmódot alkalmazott:



A megjelölés az oltalmat 1983.-ban nyerte el. Az új védjegyre egész védjegypolitika épült ki. Valamennyi termékre felkerült az embléma. Az eligazító táblákra, levélpapírokra, a vállalat főbejáratára, a reklámtárgyakra, a munkaruhákra mindenhol az új védjegy került. Mindezek rögzítésére a vállalat arculati albumot is kiadott. A védjegy megjelenését, a használt színeket vállalati szabványban rögzítették. Az ábra fő alkalmazási színei a narancssárga-fehér, de a körülmények függvényében sötétbarna-fehér, illetve fekete-fehér változatban is megjelenhet. A kétséggkívül modern vonalú, tetszetős rajzot benevezték az 1983. évi I. Magyar Védjegyszemlére, ahol 66 induló közül az ábrás védjegy kategóriában 3. helyezést ért el.



/Jellemző a verseny színvonalára, hogy a kategória 1. díját a Hollóházi Porcelángyár Szász Endre által alkotott védjegye nyerte./

A kereskedelmi bevezetésre a vállalat nagy összegeket fordított. Tévéreklám készült, valamennyi vállalati telephely, szerviz, mintabolt bejárata, a hazai és nemzetközi kiállítási területek az új védjegy színeivel és az emblémával kerültek kialakításra.

A jól futó készülékek, motorok ismertetői, prospektusai a narancssárga szín és az ábra tetszetős kombinációival kerültek ki a nyomdából.

A védjegy a Madridi Uniónál nemzetközi oltalmat nyert, de oltalma csak 13 hónapig állt fenn.

A 80-as évek közepétől, a fejlesztés kudarcai kapcsán a vállalati védjegypolitikában is bizonyos megtorpanás tapasztalható. Az anyagi lehetőségek beszűkülése a reklámköltségek csökkentését tette szükségessé.

A fejlesztési források alapadásával a termékkorszerűsítés is lelassult, kevés új termék készült, s még azok bevezetésére, reklámozására sem jutott pénz.

A megkezdett néhány fejlesztési kísérlet közül aránytalanul sok sikertelennek bizonyult, s ez tovább apasztotta a forrásokat.

A hazai piacon csak az ismert partnerekkel maradt fenn a kapcsolat, a bevált termékeket rendelték, a piac egyre inkább beszűkült. Sok területen az eddig szinte ismeretlen konkurrencia is fellépett.

A betonkeverő, ventilátor azonos, vagy magasabb színvonalon más gyártóknál is megjelent, az anyagköltségek növekedése pedig a motorgyártásban részes EVIG vállalatot egyre inkább a kisebb méretű, eddig az IMI paramétereit jelentő motorkategóriák felé szorítja.

A piac visszaesése a vállalati eredményességben is megmutatkozott.

Bővülés csak a nyugati, dollárelszámolású export területén történt, itt viszont az alkatrész jellege miatt a reklámtevékenység és a védjegyhasználat kevésbé intenzív.

A helyzet lényegében a mai napig sem javult. A központi elvonások súlya még a szintentartást sem teszi lehetővé, a beszűkülés folytatódik.

Fejlesztésre, marketingre szinte egyáltalán nem jut anyagi erő.

A vásárlói kereslet az iparcikkek minden területén visszaesett. Ez érinti a Műszergyárat mint készülékgyártót, hiszen a termékek a magasabb árkategóriába tartozó tartós fogyasztási cikkek, s a lakossági takarékoság elsőként ezen a területen jelentkezett. Érinti a piac szűkülése a fő profilt jelentő motorgyártást is. Elég példaként utalni az automata mosógépekre, amelyekhez az elektromos motorokat az IMI szállítja. E gépek 2-3 éve óriási kereslet mellett hiánycikknek számítottak, árusításuk előjegyzésre folyt. 1989.-ben az áruházak tele vannak eladatlan mosóautomatákkal, s a megrendelő nem hogy áremelési lehetőségről tárgyalna, hanem rendeléseit is visszavonja. A Műszergyár mint feldolgozó így az emelkedő alapanyagárak és a visszaeső kereslet kettős szorításában látszólag saját tartalékait éli fel.

A jövőt tekintve azonban meg kell állapítani, hogy a piaci tulkinálat, az éles konkurenciaharc, a tartalékok felhasználása nem valamiféle "elemi csapás", hanem a modern ipar és modern kereskedelem természetes velejárói.

A hazai vállalatok többségénél csak azért jelentkeznek drámai hatással, mivel a korábbi évtizedekben a tervgazdálkodás és az irányított piac szűrője kirekesztette e zavaró "mellékkörülményeket".

Szerencsétlen időbeli egybeesés, hogy a kirekesztett szabadpiaci gazdálkodás időközben valóságos technológiai forradalmat hajtott végre, s a megkimélt vállalatok ettől is elzáródtak.

Igy most egyidejűleg kell végrehajtani az irányítási viszonyok alapvető átalakítását és a technológiai felzárkózást, amelyek közül az anyagi eszközök hiánya nyilván az utóbbit nehezíti leginkább.

Milyen eszközök állnak e folyamatban az Ipari Műszer-gyár típusu vállalatok rendelkezésére?

- mindenek előtt a megfelelő ismeretekkel és gyakorlattal rendelkező, a sikerre kiéhezett szakembergárda,
- megmaradtak és még funkcionálnak a bel- és külföldi kereskedelmi és műszaki fejlesztési kapcsolatok,
- minden nappal érezhetően növekszik a gazdálkodási önállóság, a lehetőségek kutatásának és kihasználásának szabadsága,
- funkcionálnak a marketing csatornái, s a tisztességes gazdálkodás keretei között a piaci érvényesülés lehetősége nem korlátozott.

Mit kell tennie az Ipari Műszergyárnak, milyen eszközöket használhat fel a műszaki fejlesztés és a marketing területéről?

- Nem szabad feladnia az innovációs lánc folyamatosságát. Ha a belső források már kimerültek, ismét keresnie kell a külső lehetőségek bevonását.

A korábbinál megalapozottabb K+F együttműködések, vagy tiszta technológia és szabadalom licenciák révén lehet kitörni az elavult eszköz és termékstruktúra utvesztőjéből.

- Anyagi eszközei hiányában keresnie kell a tőkével való társulás lehetőségét. Bel- és külföldi kapcsolatait kölcsönös érdekelttség alapján az adásvételen tulmutató együttműködéssé kell változtatnia. Pótolnia kell azt a még hazai körülmények között is súlyosnak számító lemaradását, hogy története során minden fejlesztést vagy a lehető legdrágább és legkockázatosabb módon, saját erőforrásaival kísérelt meg finanszírozni és végrehajtani, vagy pedig a mások által már rég elvetett és sikertelennek ítélt kísérleteket melegítette fel. Ez az ut néhány fejlesztési kudarc következtében az anyagi erők végső kimerüléséhez vezetett. A technológia korszerűsítésének utjaként, az idegen eredmények bevonása maradt. Az ennek árát jelentő licencdíj, vagy eredménymegosztás fedezetét a bevált technológia biztosan kitermeli.
- A szűkülő piac és az erősödő konkurrencia a modern termelés állandó kísérői, ezért új típusú marketingpolitikával be kell rendezkedni a "tartós együttélésre". Ennek során kell felfrissíteni, korszerűsíteni a félbehagyott védjegypolitikát is. Offenzív marketinggel ki kell használni a hazai piacon még fennálló technológiai előnyt, a több évtizedes hagyományok, sikerek, tartós kapcsolatok pozitívumait. A saját fejlesztés eredményeként létrehozott néhány standard terméket nem szabad magára

hagyni, ki kell használni, hogy pl. a fűgyűjtős és a szegélyvágó fűnyírók a hazai piacon őrült töltetek be, vadonatúj terméknek számítanak.

Erőteljes reklámpolitikával bevezetve ezek a termékek a vállalat propagandáját jelenthetik. A vállalati védjegy hangsúlyozott használata mellett valamennyi lakossági célra gyártott készüléknél jól azonosító termékvédjegyet kell bevezetni, s a védjegyojtalom mellett élni kell a mintaoltalom lehetőségével is. A vállalkozások szaporodásával a konkurrencia mellett fel kell készülni a termékutánzás, a bitorlás elleni védekezésre is, s ebben a jogi oltalom mint fegyver, mással nehezen pótolható.

- A beszerelésre szállított motorok és más alkatrészek esetében is ki kell használni a védjegyet, mint oltalmi eszközt és propagandalehetőséget.

A vállalati védjegy következetes alkalmazásával a korábbi partnerekkel a kapcsolat elmélyíthető, s az újonnan fellépő vállalkozások érdeklődése is felkeltethető.

A külföldi kapcsolatokban erősíteni kell a vállalat eddig elhanyagolt reklámozását.

A nyugati tömegkommunikációs propaganda költségei bizonyára kezdetben elérhetetlenek, éppen ezért nem szabad kihagyni a termékeken és azok csomagolásán feltüntetett vállalati megjelölés propaganda erejét.

## 6. Az Ipari Műszergyár nemzetközi védjegybejelentése

Az előző fejezet utolsó bekezdése vezet át az IMI nemzetközi védjegybejelentésének történetéhez, amely ugyan nem kapcsolódik közvetlenül a műszaki fejlesztéshez, de tanulmányai mélyebb összefüggések feltárására adnak lehetőséget. A dolgozat záró fejezetében ennek vázlatos feldolgozása foglaltatik.

6.1. Az IMI új védjegyének hazai lajstromozása a 7.9. és 11. áruosztályokban 1983. február 4.-én megtörtént. Figyelmeztető jelként már a hazai lajstromozás után törlési kérelmet nyújtott be az olasz IMI UNTESILI cég az azonosságra, illetve összetéveszthetőségre hivatkozva.

A kérelmet az OTH elutasította azzal, hogy a Műszergyár védjegye jellegzetes ábrájával formailag különbözik, így az összetéveszthetőség kizárt.

A hazai oltalom megszerzése után a Danubia Szabadalmi Iroda közreműködésével került sor a védjegy nemzetközi bejelentésére a Madridi Unió alapján. Az Unió Nemzetközi Irodája a lajstromozott védjegyet a "Les Marques Internationales"-ben meghirdette és a tagországok hivatalait értesítette.

Ezután következett az ügy negatív fordulata, ugyanis Spanyolország és Egyiptom hivatalainál felszólalt a lajstromozás ellen a brit IMI PLC Birmingham cég, az NSzK hatóságánál pedig leányvállalatai az IMI Marston Limited Wolverhampton, és az IMI Yorkshire Imperial Limited Leeds, valamennyien az alábbi védjegy alapján:

**IMI**

A Danubia helyi ügyvivőin keresztül közvetlen kapcsolatot keresett a brit céggel és a levelezésből az alábbi részletek derültek ki:

Az IMI PLC 600 millió GBP éves forgalmat lebonyolító vállalatcsoport. Nemzetközi védjegybejelentést NSZK-beli leányvállalatai nem tettek, de az 1970.-es években Európa és a világ valamennyi számottevő országában védjegyeztette a fenti megjelölést. Védjegyének árulistáján ugyancsak a 7.9. és 11. osztályokban megtalálható valamennyi a Műszergyár árulistáján szereplő termék és állítása szerint azokat forgalmazta is.

A levelezés közben az egyiptomi hatóság megtagadta a lajstromozást a két védjegy hasonlósága alapján. A spanyol hatóság szintén megtagadó végzést adott ki, amely a következő védjegyeket találta ütközőnek a Műszergyár megjelölésével:

IME /tul.: Danobat, Sp./  
IMIGAS /tul.: German Martinez Echevarria, Sp./  
IMI /tul.: IMI PLC, NBr./  
ALBIN /tul.: Imo-Industri, Ol./  
VIMI /tul.: Juan Rofas, Sp./

A Műszergyár a Danubia és a német képviselő közreműködésével az NSZK oltalomért tett erőfeszítéseket, mivel exportjának döntő hányada a nyugatnémet piacra irányul. A brit céghez juttatott nyilatkozat elsősorban a védjegyek különbözőségére hivatkozott, hiszen a brit jel nyomtatott nagybetűs, míg a magyar jellegzetes betűs ábravédjegy.

Másodsorban hivatkozott arra, hogy az előző, ugyancsak három betűt tartalmazó megjelölést az NSZK-ban 1967. óta használta azonos termékein.

Végül hangoztatta megegyezési készségét az árulista esetleges korlátozásával, előjognyilatkozat adásával, esetleg a védjegyet kiegészítő toldalék használatával. A brit cég válaszában közölte, hogy a védjegyeket változatlanul összetéveszthetőnek tartja. Megküldte prospektusait, amelyekben a Műszergyár export termékeihez hasonló árukat ismertetett. Élénken érdeklődött a magyar cég korábbi védjegyhasználatára iránt és megegyezési alapnak csak az oltalomról való lemondást, a megjelölés használatának teljes mellőzését fogadta el. A Műszergyár képviselői a helyzetet a következőképpen értékelték:

- A nyugatnémet hatóság a védjegyek összetéveszthetőségét alapvető elutasítási oknak tartja és szigorúan értékeli már az összetéveszthetőség lehetőségét is.
- Az NSZK jog csak akkor fogadja el a megegyezést, ha a felszólamlást is visszavonják.
- A korábbi használatnak csak akkor van jelentősége, ha az arra hivatkozó igazolja, hogy a megjelölés annak révén az NSZK-ban közismertté vált és mindig a használóra utalt. Ez csak egészen nagy cégek és ismert védjegyek /pl: BMW/ esetén lehet eredményes.
- Az NSZK-ban a védjegy csak a bejegyzett formában használható, ahhoz tehát toldalék nem fűzhető.
- A brit cég korábbi oltalma alapján eljárást indíthat a magyar vállalat ellen és ez a rendkívül szigorú NSZK bitorlási gyakorlat mellett súlyos következményekkel járhat.

Mivel így az IMI PLC-vel a megegyezés nem jött létre az NSZK hivatala is megtagadta az oltalmat.



A kialakult helyzetben az Ipari Műszergyár a Madridi Uniónál az oltalomról valamennyi ország tekintetében lemondott.

6.2. Utólag értékelve a nemzetközi bejelentés kudarcát annak okai a következők szerint vázolhatók:

- Helytelen védjegyválasztás. A rövid, 3 betűből álló szó önmagában rejtette annak veszélyét, hogy a széles árujegyzék és a szigorú nyugati védjegy elbírálás mellett nem állja meg a helyét. Az ábrás kialakítás ellenére az IMI rövidítés valóban világosan felismerhető.
- A korábbi védjegy nemzetközi bejelentésének elmulasztása. Az oltalom egyértelmű elsőbbséget jelentett volna.
- Az előzetes tisztaságvizsgálat elmaradása. A betűket, szavakat tartalmazó védjegyek nemzetközi bejelentésénél elengedhetetlen a helyzet előzetes felmérése. Valószínű, hogy a kellő gondosságu vizsgálat felfedte volna az angol konzern azonos árulistával szereplő egyszerű, közérthető védjegyét.

Az utólagos értékelés körében felmerül, hogy milyen más megoldás jöhetett számba a teljes visszavonulás helyett.

- Tény ugyanis, hogy a Műszergyár valóban a 60-as évektől használta az NSzK-ban oltalom nélkül azt a korábbi jelét, amely a három betűt ugyancsak tartalmazta. Az NSzK hatalmas piacán a jelentéktelen volumenű, néhány partnerral folytatott kereskedelem mellett mégsem volt esély a közismertség bizonyítására. Ennek erőltetésével könnyen fordulhatott volna a kocka és a korábbi használatot az IMI PLC bitorlás-ként állithatta volna be.

- Bizonyára jelentős költséggel, de fel lehetett volna deríteni, hogy a brit cég az NSZK-ban használta-e ténylegesen a védjegyét. A megküldött angol nyelvű prospektusok ugyanis erre utalást nem tartalmaztak. Ha kiderül a használat hiánya, ezen az alapon kezdeményezni lehetett volna a brit cég védjegyének megszüntetését. Ez a nemzetközi kapcsolatokban "barátságatlan" lépésnek számít, de a kilátásba helyezésével valószínűleg el lehetett volna érni az IMI PLC megegyezési hajlamának növekedését.
- Az előző lépések sikerének esélye igen csekély volt. Az egyetlen tényleges lehetőség a megegyezés további erőltetése lehetett. A nyugatnémet piacra a Műszergyár általában csak villanymotorokat szállít, míg az IMI PLC áruinak köre a prospektusai szerint ennél jóval szélesebb, zömében elektronikai berendezéseket, továbbépített készülékeket forgalmaz. Esetleg a személyes kapcsolatteremtés útján is törekedni kellett volna a lehető legszűkebbre korlátozott árujegyzék megmentésére, előjog-nyilatkozat elfogadására és a felszólamlás visszavonására.

Hogy e lépések egyikére sem került sor annak több oka lehetett.

- Közrejátszott a korábbi évek elhanyagolt védjegypolitikája, a védjegy marketing szerepének lebecsülése.
- Az is szerepet játszott, hogy az NSZK-ban csak néhány partnerral alakult ki kapcsolat. Ez a kapcsolat régi keletű, nem a reklámnak, vagy védjegynek köszönhető. Az NSZK partnerek nem keresik a Műszergyár védjegyét, sőt mivel beépítik

a terméket, még törekednek is annak mellőzésére, hiszen az IMI reklámozása nem áll érdekükben.

- Jelentős érv lehetett a bitorlás veszélye, amire az IMI PLC tett is közvetett utalást. Nyilvánvaló, hogy a brit konszern ilyen fellépésével kárigénye alapján rendithette volna meg a magyar vállalatot. Biztosabbnak látszott a váratlanul tulságosan bonyolulttá váló ügy teljes felhagyása és a további kérdések feszegetésének elkerülése.

### 6.3. A nemzetközi bejelentés kudarca az alábbi helyzetet eredményezte:

Adva volt a prospektusok, vállalati nyomtatványok, reklámtárgyak és egyéb védjegyhordozók tömege, amelyek nagy része még a lajstromozásra utaló "R" jelzést is feltüntette.

Ugyancsak adva volt a védjegy kialakításába, reklámozásába fektetett rengeteg költség és egy újabb megjelölés kialakításának és bevezetésének bizonyára súlyosabb terhei.

Ezekután teljesen új védjegy kialakítására már nem volt anyagi erő. Maradt a hazai oltalom, sőt még a korábbi védjegy oltalmát is meghosszabbították, így Magyarország területén teljes joggal használható mindkettő, hiszen itt az IMI PLC-vel nincs ütközés. Az exportra kerülő termékeken a legsürgősebb feladat volt az "R" mellőzése, hiszen az teljes rosszhiszeműséget jelenthetett vita esetén.

Veszélyes a védjegyek egyszerű megjelöléskénti export használata is, mivel az új jelet az IMI PLC önmaga észlelte, a régit pedig a korábbi használat igazolására az IMI hozta tudomására.

Az Ipari Műszergyár csekély export súlya és a nyugati hatóságok szigora mellett a bitorlás legkisebb kockázatát is kerülni kell.

Igy a Műszergyár termékeinek zöme vállalati megjelölés nélkül hagyja el az országot és "fehér áruként" kerül mások termékeihez felhasználásra.

- 6.4. Az 1980.-as évek végére kialakult körülmények a követett védjegypolitika újragondolását teszik szükségessé. Az előző fejezetekben bővebben jelzett piacbeszűkülés és konkurrenciaharc a verseny éleződésével járnak.

Az Ipari Műszergyár nehézségei ellenére még előre tud lépni, mivel termékeivel a hazai piacon a legnagyobb erőt jelenti saját kategóriájában. Az esetleges vetélytársak marketingje és védjegypolitikája nem tett szert behozhatatlan előnyre. Célirányos piacpolitikával, a kereskedelem eszközeivel és nem utolsósorban a védjegyhasználatával a kedvezőtlen piaci folyamatok megfordíthatók. Hogyan járulhat ehhez hozzá a védjegypolitika?

- A 80-as évek közepén megszakadt offenzív reklám és védjegypolitika felelevenítésével.

A tömegkommunikációs eszközök minden korábbi szerepüket meghaladóan befolyásolják a közvélemény és benne a potenciális vásárlók meggyőződését. Az e csatornákon folytatott propaganda már nem csak a bővüléshez, de a piacon maradáshoz is nélkülözhetetlen.

- Az export marketingjének újragondolásával. Nem lehet megelégedni a külkereskedelmi vállalat gyámkodásával és néhány nyugati partner személyes tapasztalatainak,

bizalmának súlyával. A kapcsolatokat tartós és magasabb szintű formában kell ujratereíteni. Meg kell kísérelni a nyugati reklámtevékenység fokozását. Ehhez mindenekelőtt olyan védjegy szükséges, amelynek alkalmazása fölött nem lebeg állandóan a bitorlás Damoklész-kardja.

- A vállalat export tevékenységéhez tehát új védjegyet kell kialakítani. Ez a bevezetett és hazai sikereket elért jelek további belföldi használatát nem befolyásolja, bár célszerű az egységes arculat biztosítása.

Az új védjegynél kerülni kell a balsikerű IMI szót, sőt esetleg minden betűhasználatot. Egy modern vonalú, a vállalat tevékenységére frappánsan utaló ábrával nagyobb esély van a sikerre. A jel alkalmazásának megkezdése előtt a lehető leg gondosabb tisztasági vizsgálatot kell elvégeztetni, s bejelentés esetén csak a távlatilag is indokolt árujegyzéket igényelni. Az oltalom megadása után célirányos reklámakciókat kell indítani. Ha ennek nyugati költségei nem fedezhetők, akkor a rendelkezésre álló "kommunikációs felület", maga a termék és a csomagolása, valamint a vállalati levelezés használható fel a védjegy bevezetésére. El kell kerülni tehát a "semleges" csomagolást és a megrendelőkkel el kell fogadtatni a vállalati védjegy alkalmazását.

- Az oltalmazott védjegy csak eszköz. Az igazi előrelépést a marketing típusú gazdaságvezetés és az innovációra nyitott műszaki irányítás hozhatja meg, amely hozzáértően forgatja a védjegy élesre fent fegyverét.

Budapest, 1989 szeptember 8