



MacroScope Pharma

Eigentumsrechte: Marktgröße allein reicht nicht

Mit neuen Handelspartnerschaften erschließt sich die Europäische Union wichtige Zukunftsmärkte für wissensintensive Schlüsselindustrien wie Fahrzeugbau, Elektrotechnik, Maschinenbau und Pharma. Entscheidend für den Erfolg ist nicht allein die Marktgröße, sondern ob belastbare Eigentumsrechte, regulatorische Schutzmechanismen und deren wirksame Durchsetzung die Chancen flankieren. Für Pharma gilt das in besonderem Maße. Wichtige Partner wie Indien und die Vereinigten Arabischen Emirate bieten unterschiedliche Marktchancen und Schutzbedingungen, die gezielt adressiert werden müssen.

Seit dem 1. Mai gilt der Handelsteil des Abkommens zwischen der EU und den Mercosur-Staaten vorläufig.¹ Damit erhalten europäische Unternehmen Zugang zu einem der größten neuen Absatzmärkte der vergangenen Jahre. Deutschland und Europa können in solchen neuen Märkten auf ihre Stärke in wissensintensiven Hightech-Branchen wie Kfz, Elektrotechnik, Maschinenbau und Pharma setzen. Diese Branchen tragen seit Jahren überdurchschnittlich zum europäischen Exporterfolg bei.² Ob sich ein neuer Markt für sie am Ende tatsächlich lohnt, hängt aber nicht allein von dessen Größe ab.

Forschung und Entwicklung sind teuer und riskant, ihre Ergebnisse werden häufig kopiert. Für Unternehmen, die in neue Produkte und Verfahren investieren, ist das ein Problem: Wettbewerber können von diesen Investitionen profitieren, ohne sie selbst getragen zu haben. Patente, ergänzende Schutzrechte und deren wirksame Durchsetzung schließen jedoch genau diese Lücke. Sie sichern einen befristeten Vorsprung und stellen damit sicher, dass sich Investitionen in Innovation überhaupt refinanzieren lassen.

Der Welthandel ordnet sich zunehmend entlang geopolitischer Linien.³ Für Europa gewinnt dadurch an Bedeutung, wie es seine wirtschaftlichen Beziehungen jenseits der USA sowie Chinas ausbaut und absichert. Die EU begegnet dem auf zwei Wegen: Sie vertieft den eigenen Binnenmarkt und baut gezielt neue Handelspartnerschaften auf – von Mercosur über Mexiko bis Indien, Indonesien und Australien.

Die EU reagiert: Binnenmarkt und neue Handelspartner

Bemerkenswert ist, dass sich die EU bei beiden Ansätzen nun in die richtige Richtung bewegt: Zum einen wurden bei der **Vertiefung des gemeinsamen Binnenmarktes** konkrete Schritte eingeleitet. Bereits

2024 legte der ehemalige italienische Ministerpräsident Enrico Letta Vorschläge vor, um die EU besser auf die geopolitische und technologische Gegenwart auszurichten.⁴ Zentral ist dabei die Idee einer „fünften Freiheit“ für Innovation, Wissen und Forschung, die neben die vier traditionellen Binnenmarktfreiheiten tritt und die bisherige Fragmentierung in diesen Bereichen überwinden soll. Verbunden wird dies mit einer stärkeren Kapital- und Finanzmarktintegration, damit Zukunftsinvestitionen besser finanziert werden können. Dahinter steht ein einfacher Gedanke: Innovationen gedeihen nur in einem Marktumfeld, das Skalierung, Finanzierung, Datenräume, regulatorische Kohärenz, Technologietransfer und den Schutz geistigen Eigentums zusammendenkt. Der Europäische Rat griff diese Impulse diesen März auf. Im April vereinbarten Parlament, Rat und Kommission die Roadmap „One Europe, One Market“, mit der bis Ende 2027 zentrale Binnenmarktbarrieren abgebaut werden sollen.

Zum anderen hat die EU ihre außenwirtschaftliche Agenda spürbar beschleunigt. Während die multilaterale Handelsordnung schwächer wird und die USA sowie China stärker industrie- und machtpolitisch agieren, versucht die EU, ihr Netz von **Handelsabkommen** zu vertiefen und zu diversifizieren.⁵ In kurzer Zeit wurden mehrere komplexe, teils lange blockierte Abkommen weiterentwickelt: Mercosur, Mexiko, Indien, Indonesien, Australien sowie laufende Verhandlungen mit Malaysia, den Philippinen, Thailand und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE). Gemeinsam kommen diese Länder bereits auf rund 14 Prozent der globalen Wirtschaftskraft⁶ und nähern sich damit EU und China an (Abbildung 1). Nicht alle Abkommen sind bereits vollständig ratifiziert oder in Kraft, aber die EU sucht offenkundig mit Nachdruck neue Wachstumsmärkte, mehr Diversifizierung, bessere Marktzugänge und strategische Partnerschaften jenseits der alten Abhängigkeiten.

¹ Europäische Kommission (2026): EU-Mercosur interim trade agreement starts to provisionally apply, [online verfügbar](#).

² Michelsen, C. und Junker, S. (2025). Exportmärkte: China und die europäischen Nachbarn machen Deutschland Konkurrenz, MacroScope Pharma, Economic Policy Brief des vfa Nr. 08/25, [online verfügbar](#).

³ Gopinath, G., Gourinchas, P.-O., Presbitero, A. und Topalova, P. (2023). Geo-Economic Fragmentation and the Future of Multilateralism, IMF Staff Discussion Note, [online verfügbar](#).

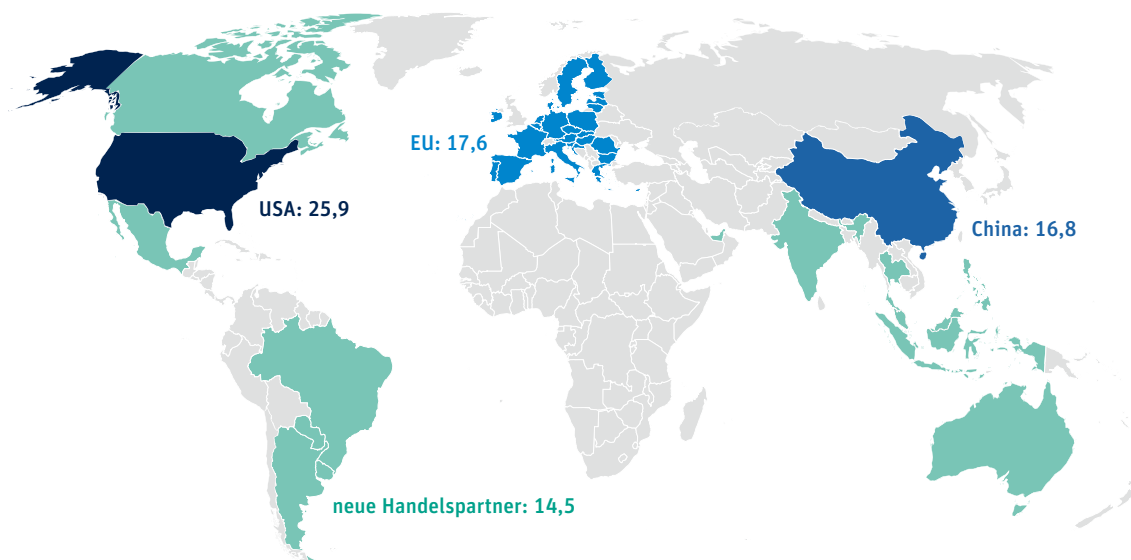
⁴ Letta, Enrico (2024): Much More Than a Market: Speed, Security, Solidarity. Independent Report presented to the European Council, April 2024, [online verfügbar](#).

⁵ Deutsche Bundesbank (2026): „Zu den Handelsabkommen der EU mit den Mercosur-Staaten und Indien“, Monatsbericht Februar 2026, [online verfügbar](#). Vgl. auch die Webseite der Europäischen Kommission: „EU trade agreements/Negotiations and agreements“, [online verfügbar](#).

⁶ Die USA erwirtschaften rund 26 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung, die EU 17,6 Prozent und China 16,9 Prozent. Kanada, über das seit 2017 weitgehend angewendete CETA-Abkommen bereits eng an die EU gebunden, trägt rund zwei der 14 Prozentpunkte bei.

Abbildung 1: Anteile an der globalen Wirtschaftsleistung

Blau: größte Wirtschaftsräume, grün: neue EU-Handelspartner; Zahlen: nom. Bruttoinlandsprodukt in US-Dollar, in Prozent an der globalen Wirtschaftsleistung



Quelle: Weltbank, vfa

Diese Neuorientierung ist wichtig, weil USA und China als klassische Anker unsicherer geworden sind. Die USA bleiben wirtschaftlich attraktiv, agieren aber handelspolitisch volatiler. China ersetzt frühere Importnachfrage zunehmend durch eigene Produktion. Dadurch rücken Märkte wie Indien, Mexiko, Australien, die Mercosur-Staaten und CPTPP-Partner⁷ stärker in den Fokus. Für Deutschland sind sie besonders interessant, weil sich ihre wachsende Importnachfrage zunehmend mit deutschen Stärken bei hochwertigen, wissensintensiven Produkten deckt.⁸

Zukunftsmärkte: Der Rechtsrahmen muss stimmen

Für die Identifikation von Zukunftsmärkten ist nicht allein die Größe der Absatzmärkte entscheidend. Im Mittelpunkt stehen zwar Faktoren wie Marktwachstum und eine Importstruktur, die zunehmend zu hochwertigen europäischen Exportgütern passt. Diese Marktattraktivität reicht jedoch nicht aus. Gerade aus Sicht wissens- und forschungsintensiver Branchen müssen wirtschaftliche Chancen auch rechtlich abgesichert sein.

Hier setzt der International Intellectual Property Index an (IIPI, vgl. Box auf Seite 8). Er vergleicht nationale Schutzsysteme für geistiges Eigentum und beurteilt, ob potenzielle Zukunftsmärkte über belastbare Eigentumsrechte, regulatorische Schutzmechanismen und effektive Durchsetzungsstrukturen verfügen. Erst die Verbindung beider Perspektiven ergibt ein tragfähiges Bild: Welche Märkte bieten künftig attraktive Absatz- und Kooperationschancen – und wo bestehen zugleich rechtliche Risiken, die ihre Erschließung erschweren könnten?

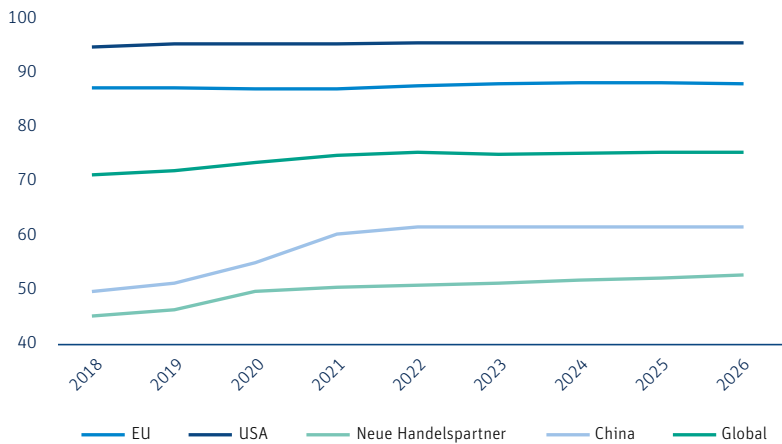
Der IIPI bewertet anhand von Gesetzen, Rechtsprechung, Verwaltungspraxis und internationaler Vertragsbindung, wie gut Länder zentrale Aspekte von Schutz und Verwertung geistigen Eigentums absichern. Die Ergebnisse werden in einem Score zusammengeführt. An der Spitze des Rankings stehen regelmäßig die USA, gefolgt vom Vereinigten Königreich. Dahinter liegen, je nach Jahr und Zusammensetzung des Index, meist Frankreich und Deutschland.⁹

⁷ Die CPTPP-Staaten sind Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur, Vietnam sowie inzwischen auch das Vereinigte Königreich.

⁸ Michelsen, C. und Junker, S. (2026). Deutsche Exporte: Neue Handelspartnerschaften bieten enormes Potenzial, MacroScope Pharma, Economic Policy Brief des vfa Nr. 02/26, [online verfügbar](#).

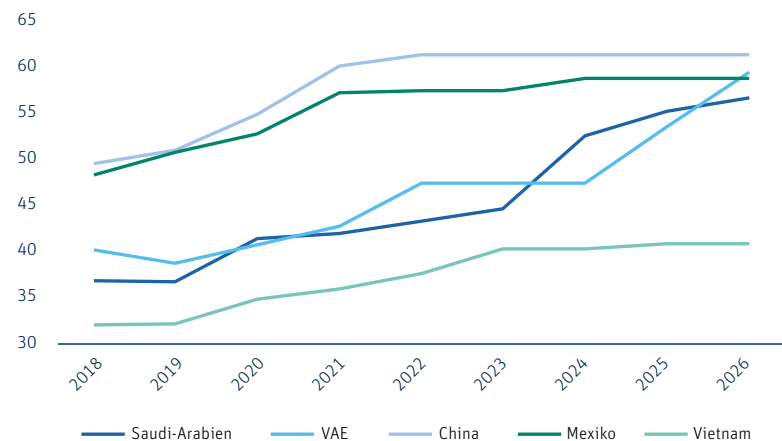
⁹ Die Plätze drei bis fünf wechseln seit Jahren zwischen Frankreich, Deutschland, Japan, Singapur, Mexiko und Kanada.

Abbildung 2: IIPI-Score ausgewählter Länder und -gruppen
in Prozent der auf Basis durchgängig ab 2018 verfügbarer Indikatoren
erreichbarer Scores



Quelle: USCC, vfa

Abbildung 3: IIPI-Score der 5 aufstrebendsten Länder
in Prozent der auf Basis durchgängig ab 2018 verfügbarer Indikatoren
erreichbarer Scores



Quelle: USCC, vfa

Da sich die Zusammensetzung des Index im Zeitverlauf verändert hat, ist für die Analyse besonders aussagekräftig, wie Länder auf Basis eines festen Indikatorensatzes abschneiden. Dabei zeigt sich zunächst die deutliche institutionelle Stärke der

USA und Europas gegenüber aufstrebenden Wettbewerbern wie China (Abbildung 2). Während die Spitzengruppe insgesamt stabil bleibt und auf hohem Niveau verharrt, entstehen die größten Verbesserungen vor allem in aufholenden Ländern. Der Schutz geistigen Eigentums verbessert sich also weniger in der Breite als durch gezielte Reformfortschritte einzelner Länder.

Eine wichtige Rolle spielt dabei China, aber auch mehrere der zuvor diskutierten neuen EU-Handelspartner schließen merklich auf. Besonders deutlich verbessert haben sich Saudi-Arabien und die VAE (Abbildung 3). Beide legten in den vergangenen acht Jahren im Mittel um rund zweieinhalb Punkte pro Jahr zu. Auch die Wahl des Startjahres, und damit des zugrunde gelegten Indikatorenatzes, verändert diesen Befund kaum: Länder, die gemessen an den 2018-er-Indikatoren Fortschritte erzielen, verbessern sich überwiegend auch bei anderen Abgrenzungen (Abbildung 4). Gerade wichtige Handelspartner, die aufgrund ihres Warenprofils für Deutschland und Europa interessant sind, entwickeln ihre Systeme zum Schutz geistigen Eigentums damit aktiv weiter.

Pharma: Starker Schutz ist Voraussetzung

Die Pharmabranche ist durch hohe F&E-Kosten, lange Entwicklungszyklen, erhebliche regulatorische Risiken und vergleichsweise niedrige Grenzkosten der Produktion geprägt. Patente, ergänzende Schutzmechanismen, regulatorischer Datenschutz und verlässliche Durchsetzung sind daher zentrale Voraussetzungen, um erfolgreiche Innovationen refinanzieren zu können. Zugleich ist pharmazeutischer IP-Schutz besonders sensibel, weil er unmittelbar Fragen des Zugangs zu Arzneimitteln, der Generika-Konkurrenz und staatlicher Gesundheitssysteme berührt.

Für die Analyse künftiger Pharmamärkte reicht der Blick auf Marktgröße, Nachfragewachstum oder Innovationsdynamik deshalb nicht aus. Entscheidend ist zusätzlich, ob das rechtliche und institutionelle Umfeld die Entwicklung, Einführung, Lizenzierung sowie Verteidigung innovativer Produkte zuverlässig absichert.

⁸ Bindler, A., Borlinghaus, M., Buslei, H., Geyer, J., & Haan, P. (2025). Erwerbstätigkeit im Alter: bereits bedeutend – aber ausbaufähig. DIW Wochenbericht, 48/2025, 768 – 776, Tabelle 2, [online verfügbar](#)

⁹ Hasselhorn, H. M., du Prel, J.-B., Borchart, D., & Ebener, M. (2024/2025). Arbeiten mit Krankheit jenseits der 50 – vieles ist möglich. Ergebnisse der lidA-Studie und Impulse für Betriebe. Lehrstuhl für Arbeitswissenschaft, Bergische Universität Wuppertal, [online verfügbar](#)

¹⁰ Buxbaum, J. D., Chernew, M. E., Fendrick, A. M., & Cutler, D. M. (2020). Contributions of public health, pharmaceuticals, and other medical care to US life expectancy changes, 1990 – 2015. Health Affairs, 39(9), 1546 – 1556, [online verfügbar](#)

Abbildung 4: Änderung im Länderscore

Basierend auf Indikatoren, die ab dem angegebenen Jahr durchgängig vorhanden sind; trendmäßige Änderung pro Jahr in Prozentpunkten

	2012	2014	2017	2018	2019	2020
Saudi Arabien			1,0	2,7	2,6	2,7
VAE		2,0	2,1	2,3	2,5	2,3
China	2,5	2,4	2,1	1,5	1,2	1,0
Mexiko	1,7	1,4	1,4	1,3	1,0	0,8
Vietnam		1,7	1,5	1,3	1,1	0,8
Thailand		1,6	1,5	1,2	1,1	0,7
Malaysia	0,8	0,9	1,0	1,1	0,9	0,6
Kanada	2,1	1,7	1,2	1,0	0,9	0,5
Indien	1,6	1,6	1,2	1,0	0,5	0,1
Brasilien	0,4	0,3	0,3	0,8	0,8	1,4
Südkorea			0,9	0,7	0,9	0,6
Israel			0,8	0,6	0,4	0,1
Japan		1,2	0,6	0,6	0,3	0,1
Argentinien		0,1	0,3	0,5	0,2	0,1
Singapur		0,7	0,6	0,5	0,4	0,1
Indonesien		0,5	0,5	0,4	0,3	0,1
Spanien			0,4	0,4	0,4	0,3
Frankreich		0,3	0,4	0,3	0,4	0,4
Niederlande				0,2	0,2	0,3
Taiwan			0,4	0,2	0,3	0,2
Italien			0,2	0,1	0,1	0,1
Schweiz			0,2	0,1	0,2	0,1
USA	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Australien	-0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Schweden			0,2	0,0	0,0	0,2
UK	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Türkei		-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1
Deutschland			0,0	0,0	0,2	0,1
Irland				0,0	0,0	0,1

Quelle: USCC, vfa

Steigende Gesundheitsausgaben, industrielle Komplementarität und attraktive Marktzugänge entfalten erst dann nachhaltiges Potenzial, wenn sie durch einen belastbaren Schutzrahmen flankiert werden.

Der IPIPI enthält eine Vielzahl von Indikatoren. Sechs davon sind aus Sicht der pharmazeutischen Industrie besonders relevant, weil sie die wirtschaftliche Nutzbarkeit von Schutzmechanismen erfassen. Sie lassen sich zwei Dimensionen zuordnen: Reichweite und Dauer des Schutzes sowie seine Durchsetzbarkeit im Ernstfall. Reichweite und Dauer misst, wie vollstän-

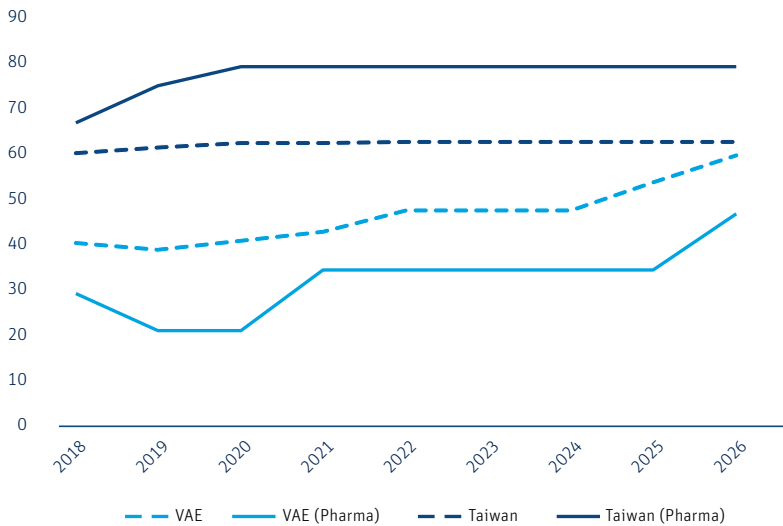
dig lange Forschungs-, Studien- und Zulassungsphasen bei der effektiven Patentlaufzeit berücksichtigt werden (Patentlaufzeitkompensation), wie effizient das Prüfsystem selbst arbeitet (beschleunigte Patentprüfung) und ob klinische Zulassungsdaten eigenständig vor Verwertung durch Dritte geschützt sind (regulatorischer Datenschutz). Durchsetzbarkeit erfasst, ob Patentkonflikte etwa vor dem Markteintritt von Generika oder Biosimilars verlässlich geklärt werden (Patentdurchsetzung), wie leicht Patente durch Dritte angegriffen oder verzögert werden können (Patenteinspruchsverfahren) und wie groß das Risiko ist, dass der Staat Patentschutz zugunsten Dritter einschränkt (Zwangslizenzierung).

Die ausgewählten Indikatoren lassen sich analog zum Gesamtscore zu einem spezifischen Pharma-Score verdichten. Beim absoluten Schutzniveau dominieren erwartungsgemäß etablierte Industriestandorte. An der Spitze stehen die Schweiz, gefolgt von den USA, dem Vereinigten Königreich, Japan, Frankreich, Deutschland, Irland, Italien, den Niederlanden und Spanien.

Aufschlussreich sind zudem die Abweichungen vom Gesamtindex und die Entwicklung im Zeitverlauf. Einige Länder schneiden im pharma-relevanten Korb besser ab als im Gesamtindex, insbesondere Taiwan (Abbildung 5), Jordanien, Polen, Russland, China und die Schweiz (Abbildung 6). Dies deutet darauf hin, dass sie im pharmazeutischen Schutzrechtsumfeld stärker positioniert sind, als ihr allgemeines IP-Profil zunächst erwarten lässt. Dynamisch betrachtet fallen vor allem China, die VAE, Saudi-Arabien, Chile und Malaysia auf. Sie verzeichnen seit 2018 die deutlichsten Zugewinne in den ausgewählten Indikatoren (grob zwei Prozentpunkte pro Jahr).

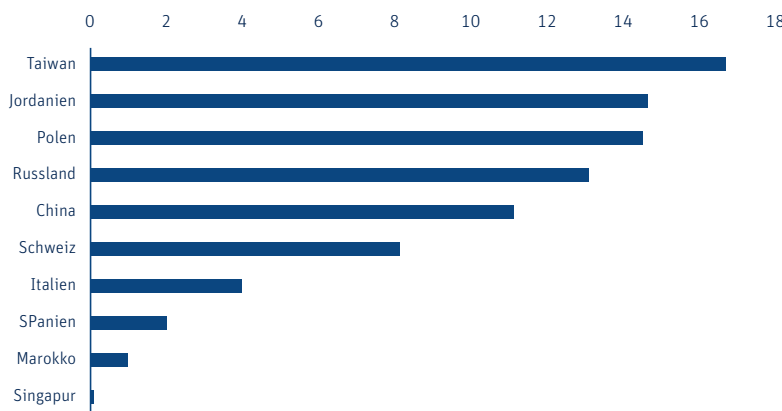
Unter den potenziellen Zukunftsmärkten schneiden Australien und Kanada vergleichsweise stark ab (Abbildung 7). Mexiko und Saudi-Arabien liegen im Mittelfeld. Auch die VAE haben sich durch Reformbemühungen der vergangenen Jahre in diese Gruppe vorgearbeitet. Deutlich schwächer bleiben Malaysia, Brasilien und Vietnam sowie insbesondere Indonesien, Thailand, Argentinien und Indien. Indien ist dabei der auffälligste Fall: Der Markt gewinnt für Pharmaunternehmen strategisch an Bedeutung, während die rechtliche Absicherung schwach bleibt. Einem bereits nur mäßigen Gesamtscore von 40 Punkten stehen lediglich acht Punkte im pharma-relevanten Korb gegenüber. Aus Pharma-Perspektive ist Indien damit besonders risikobehaftet.

Abbildung 5: Ausgewählte Scores – gesamt und Pharma
in Prozent der maximal erreichbaren Score



Quelle: USCC, vfa

Abbildung 6: Pharmaindex im Vergleich
Score basierend auf pharmarelevanten Indikatoren minus Gesamtscore



Quelle: USCC, vfa

Die VAE stechen dagegen positiv hervor, weil sich Marktattraktivität und Passfähigkeit sowie pharma-IP-relevante Reformsignale (vgl. auch Abbildung 5) einander annähern. Auch jüngst konnten die VAE ihren Score weiter ausbauen, nicht zuletzt durch wirksame Verbesserungen im Bereich der Patentrechtsdurchsetzung.

Die hohen pharma-relevanten Schutzstandards sind stark konzentriert: Nur ein Viertel der Länder (13 der 50 seit 2019 im IIPI erfassten) erreichten zuletzt Spitzenscores von über 85 Punkten. Diese Länder stehen jedoch bereits für knapp die Hälfte (47 Prozent) der globalen Wirtschaftsleistung. Jedes zweite

Land erreicht indes mindestens 48,2 Punkte, also ein Niveau, bei dem fast die Hälfte der pharma-relevanten Kriterien abgedeckt sind. Diese Länder decken zusammen rund drei Viertel der globalen Wirtschaftsleistung ab, die Länder darunter lediglich etwa ein Sechstel. Damit liegen die größten wirtschaftlichen Räume mehrheitlich in Ländern mit mindestens mittlerem pharma-relevantem Schutzrahmen – während einige wichtige Zukunftsmärkte weiterhin deutlich zurückfallen.

Damit lassen sich interessante Pharmamärkte jenseits der klassischen Absatzmärkte mit etablierten Schutzmechanismen grob in drei Gruppen einteilen: erstens Märkte mit hoher Attraktivität und relativ starkem IP-Schutz, etwa Australien, Kanada, Japan oder Südkorea; zweitens Märkte mit wachsender struktureller Passfähigkeit und mittlerem, aber zunehmend aufgewertetem IP-Rahmen, etwa Mexiko, Saudi-Arabien, Malaysia oder die VAE; drittens große Zukunftsmärkte mit hoher Wachstums- und Innovationsdynamik, aber schwachem pharma-relevantem IP-Schutz, vor allem Indien, Indonesien, Argentinien und Brasilien. Gerade diese Differenzierung ist für Politik und Unternehmen entscheidend: Sie zeigt, wo neue Pharmamärkte nicht nur wachsen, sondern auch rechtlich tragfähig erschlossen werden können.

Fazit: Marktöffnung braucht Schutzrahmen

Für wissensintensive Schlüsselindustrien wie Kfz, Elektrotechnik, Maschinenbau und Pharma lassen sich Zukunftsmärkte nicht allein über Größe und Wachstumspotenzial bestimmen. Entscheidend ist, ob wirtschaftliche Chancen durch belastbare Eigentumsrechte, regulatorische Schutzmechanismen und wirksame Durchsetzung flankiert werden. Für die Pharmabranche gilt das in besonderem Maße: Hohe F&E-Kosten, lange Entwicklungszyklen und die unmittelbare Nähe zu Fragen des Arzneimittelzugangs machen einen verlässlichen Rechtsrahmen zur Voraussetzung für Investitionen, nicht nur zu einem Standortvorteil unter anderen. Während etablierte Volkswirtschaften weiterhin das höchste pharma-relevante Schutzniveau bieten, holen einzelne Zukunftsmärkte wie die VAE oder Saudi-Arabien sichtbar auf. Zugleich bleiben wichtige Wachstumsmärkte wie Indien, Indonesien, Argentinien und teils auch Brasilien risikobehaftet.

Diese Differenzierung gewinnt gerade jetzt an Bedeutung. Mit dem Mercosur-Abkommen, den laufenden Verhandlungen mit Indien, Indonesien und den VAE

Box: Daten und Methoden

Der von der U.S. Chamber of Commerce¹ (USCC) veröffentlichte International Intellectual Property Index (IIPI) vergleicht nationale Systeme zum Schutz geistigen Eigentums (IP). Ziel ist die Messung von Qualität und Stärke institutioneller Rahmenbedingungen. Für jedes Land wird eine Reihe von Indikatoren erhoben, die jeweils einen bestimmten Aspekt des Schutzes oder der Verwertung geistigen Eigentums abbilden. Ausgehend etwa von Gesetzen, Gerichtsentscheidungen, Verwaltungspraktiken und der Einbindung in internationale Vertragswerke wird jedem Indikator ein Wert zwischen Null und Eins zugewiesen, der Index fasst alle Indikatoren gleichgewichtet zusammen. Die erste Ausgabe des ab 2014 jährlich erscheinenden Index wurde 2012 veröffentlicht und enthielt zunächst nur Ergebnisse für elf Länder auf Basis von 25 Indikatoren (Tabelle).

Tabelle: Anzahl Länder und Indikatoren
(davon durchgehend vorhanden: Kern)

Jahr	Länder	Indikatoren	Kern
2012	11	25	21
2014	25	30	28
2015	30	30	28
2016	38	30	—*
2017	45	35	32
2018	50	40	38
2019	50	45	45
2020	53	50	50
2021	53	50	50
2022	55	50	50
2023	55	50	50
2024	55	50	50
2025	55	53	53
2026	55	53	53

Quelle: USCC, vfa
* Für 2016 liegen keine Informationen zu den Indikatoren vor.

In der jüngsten Ausgabe² fußt der Index auf 53 Indikatoren und ist für 55 Länder verfügbar. Er deckt damit 90 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung ab. Die Indikatoren lassen sich (zuletzt zehn) Kategorien zuordnen, die unterschiedliche Dimensionen eines nationalen Systems zum Schutz und zur Nutzung geistigen Eigentums erfassen. Sie bewerten I) die Stärke des Patentschutzes, II) den Schutz von Urheberrechten und digitalen Inhalten, III) den Schutz von Marken sowie IV) den Schutz gewerblicher Designs. Hinzu kommen V) der Schutz von Geschäftsgeheimnissen und vertraulichen Daten sowie VI) die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Verwertung von geistigem Eigentum. Weitere Kategorien messen VII) die praktische Durchsetzung von Schutzrechten, VIII) die Effizienz und Funktionsfähigkeit des institutionellen IP-Systems, IX) innovationsfördernde Rahmenbedingungen – insbesondere im Bereich forschungsintensiver Branchen – sowie X) die Einbindung eines Landes in internationale Abkommen zum Schutz geistigen Eigentums. Insgesamt decken die Kategorien damit den gesamten Innovationszyklus von der Entstehung und rechtlichen Absicherung über die wirtschaftliche Nutzung bis hin zur Durchsetzung und internationalen Einbettung von IP-Rechten ab.

Bei Vergleichen über die Zeit hinweg ist das kontinuierlich überarbeitete Portfolio an Indikatoren³ zu berücksichtigen. Gerade in den früheren Jahren gab es häufige Anpassungen: neben neuen Indikatoren wurden vereinzelt alte eingestellt, teils wurden sie angepasst oder auf mehrere neue Indikatoren aufgeteilt (der Schutz von Geschäftsgeheimnissen fokussiert seit 2019 auf strafrechtliche Aspekte, ab 2020 werden auch zivilrechtliche Aspekte separat bewertet). Bei jeder Änderung an den Indikatoren ist zu prüfen, welche im jüngsten Index noch enthalten sind. Erst ab 2019 finden alle Indikatoren eine Entsprechung im aktuellen

¹ Die U.S. Chamber of Commerce ist die größte Wirtschafts- und Unternehmensvereinigung der Vereinigten Staaten.
² Die 14. Ausgabe wurde im März 2026 veröffentlicht: U.S. Chamber of Commerce, Global Innovation Policy Center (GIPC): 2026 International IP Index, [online verfügbar](#).
³ Anpassungen bei den Indikatoren gab es in den Jahren 2014, 2017 bis 2020 und 2025, vgl. die Sprünge in der Spalte „Indikatoren“ in der Tabelle in der Box auf Seite X in diesen Jahren.

Index, davor müssen diejenigen, die später keine Zuordnung mehr haben, ausgeklammert werden. Der jeweils im U.S. Chamber of Commerce-Bericht ausgewiesene Score bezieht sich auf alle im entsprechenden Jahr vorliegenden Indikatoren und ist somit über die Zeit hinweg nicht vergleichbar.

Dies lässt sich am Beispiel der USA verdeutlichen: Gemessen am im Bericht ausgewiesenen Indexwert (vgl. die Kästchen in der Abbildung) sind die USA bemerkenswert stabil. Sie verharren nahe dem Mittelwert von 95 Punkten – mit Ausnahme

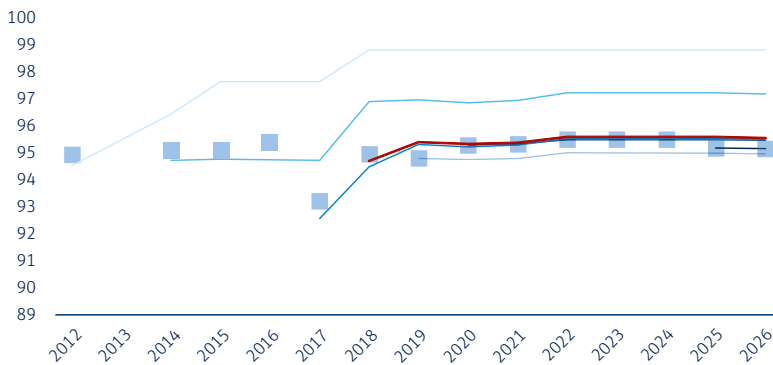
gelegt, die seit 2012 durchgängig vorhanden sind, hätten sich die USA bis 2018 stetig spürbar verbessert (vgl. in der Abbildung die hellblaue Linie, die 2012 beginnt). Die Erweiterung des IPI hat also überwiegend Bereiche hinzugenommen, bei denen die USA schlechter dastehen als in den bislang bestehenden: Erkennbar ist dies daran, dass die in späteren Jahren startenden Linien (außer 2018/20) jeweils unterhalb der vorigen Linie liegen.

Für eine unverzerrte Beurteilung der Entwicklung sind also Indikatoren auszuwählen, die ab einem gewissen Jahr durchgängig vorliegen (vgl. die Spalte „Kern“ in der Tabelle). Zweckmäßig scheint es, die ersten Jahre auszuklammern: Die Zahl der Indikatoren ist noch niedrig und ändert sich auch in ihrer Struktur, der in die Analyse einbezogene Länderkreis ist klein. Ab 2017 liegen (von 35 Indikatoren) 32 durchgehend bis 2026 vor und für jedes spätere Startjahr kommen einige hinzu – der Beobachtungszeitraum schrumpft dann jedoch entsprechend. Gegen die Wahl von 2020 als Startjahr spricht, dass das Coronajahr als Startpunkt eine verzerrte Ausgangsbasis bieten könnte – mindestens ein früherer Zeitpunkt erscheint zweckmäßig. Vor diesem Hintergrund wurde für vorliegende Analyse willkürlich das Jahr 2018 gewählt: Damit liegen für neun Jahre durchgängige Beobachtungen für 38 Indikatoren vor.

Wird die Entwicklung über die Zeit betrachtet – als Maß wird der trendmäßige Anstieg pro Jahr verwendet – so zeigt sich, dass die Wahl des Startjahres die Entwicklung nicht maßgeblich beeinflusst. Länder, die sich gemessen an den 2019-er Indikatoren verbessert haben, tun dies auch überwiegend für andere Indikatoren-Abgrenzungen (vgl. Abbildung 4 im Text).

Abbildung: IPI Scores für die USA

laut IPI-report (Kästchen) und basierend auf Indikatoren, die ab dem Jahr, in dem die Linien beginnen, durchgängig vorhanden sind; in Prozent der maximal erreichbaren Punkte



Quelle: USCC, vfa

eines Rückgangs im Jahr 2017. Dieser Rückgang hängt mit dem neu eingeführten Indikator zur Anfechtbarkeit erteilter Patente (patent opposition)⁴ zusammen. Mit anderen Worten: Nicht der Rechtsrahmen hat sich verschlechtert, sondern die Hinzunahme eines neuen Indikators hat bestehende Probleme erst zu Tage gefördert. Würden lediglich diejenigen Indikatoren zugrunde

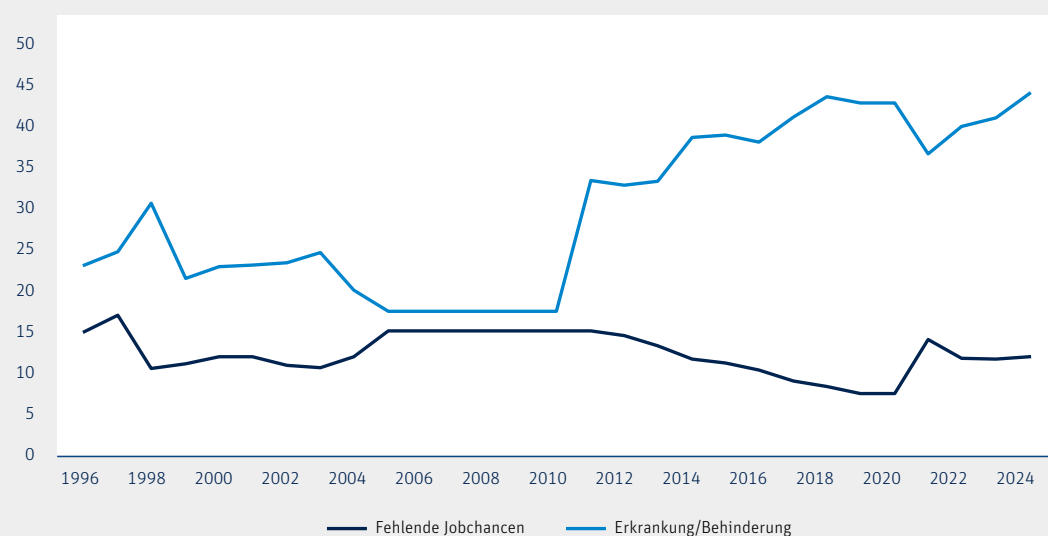
⁴ Mit dem America Invents Act 2011 sollen Anfechtungen effizienter werden, schaffen allerdings auch zusätzliche Kosten und Rechtsunsicherheit. Ausschlaggebend ist die breite Nutzung nachträglicher (und potenziell strategischer) Patentüberprüfung durch Dritte (inter partes review), die vergleichsweise leicht auslösbar sind und häufig zulasten der Patentinhaber ausfallen. Dadurch wird das System zwar beweglicher im Umgang mit schwachen Patenten, zugleich aber weniger verlässlich für Unternehmen, die auf stabile Schutzrechte angewiesen sind. Für Pharma ist dies besonders belastend, weil Patente zentrale Investitionen in Forschung und Zulassung absichern, und deren leichte Angreifbarkeit die Unsicherheit über die wirtschaftliche Verwertbarkeit eines Medikaments erhöhen.

MacroScope Facts

In den vergangenen 15 Jahren hat sich die Gruppe der Nichterwerbstätigen ab 55 Jahren verändert: Gesundheitliche Einschränkungen fallen heute stärker ins Gewicht als fehlende Beschäftigungsmöglichkeiten. Damit rückt die Gesundheit älterer Menschen zunehmend als Engpass – und zugleich als möglicher Hebel für eine höhere Erwerbsbeteiligung – in den Mittelpunkt.

Gründe für Inaktivität der 55 bis 74-Jährigen

Anteil des Hinderungsgrundes in Prozent



Quelle: Macrobond, Eurostat

Autoren

Dr. Claus Michelsen
Geschäftsführer Wirtschaftspolitik
Telefon +49 30 20604-120
c.michelsen@vfa.de

Dr. Simon Junker
Senior Manager Konjunkturpolitik
Telefon +49 30 20604-511
s.junker@vfa.de

Herausgeber

Verband Forschender Arzneimittelhersteller e. V.
Charlottenstraße 59
10117 Berlin
Telefon +49 30 20604-0
info@vfa.de
www.vfa.de

Redaktion

Pressestelle des vfa
Pressekontakt: Henrik Jeimke-Karge
Telefon +49 30 20604-205
h.jeimke-karge@vfa.de
ISSN: 2751-2924

Alle Rechte vorbehalten © 2026
Verband forschender Arzneimittelhersteller (vfa)

Abdruck oder vergleichbare Verwendung von
Arbeiten des vfa ist auch in Auszügen nur mit
vorheriger schriftlicher Genehmigung gestattet