

Mit Ideen ist in Deutschland kein Geld zu verdienen. Zumindest nicht von Anfang an. Dem US-amerikanischen IT-Dienstleister IBM dagegen fließen allein durch die Auslizenzierung seines geistigen Eigentums jährlich 2 Milliarden Euro in die Kassen. Das ist so viel wie in ganz Deutschland in einem Jahr mit der Vermarktung von Patenten erzielt wird.

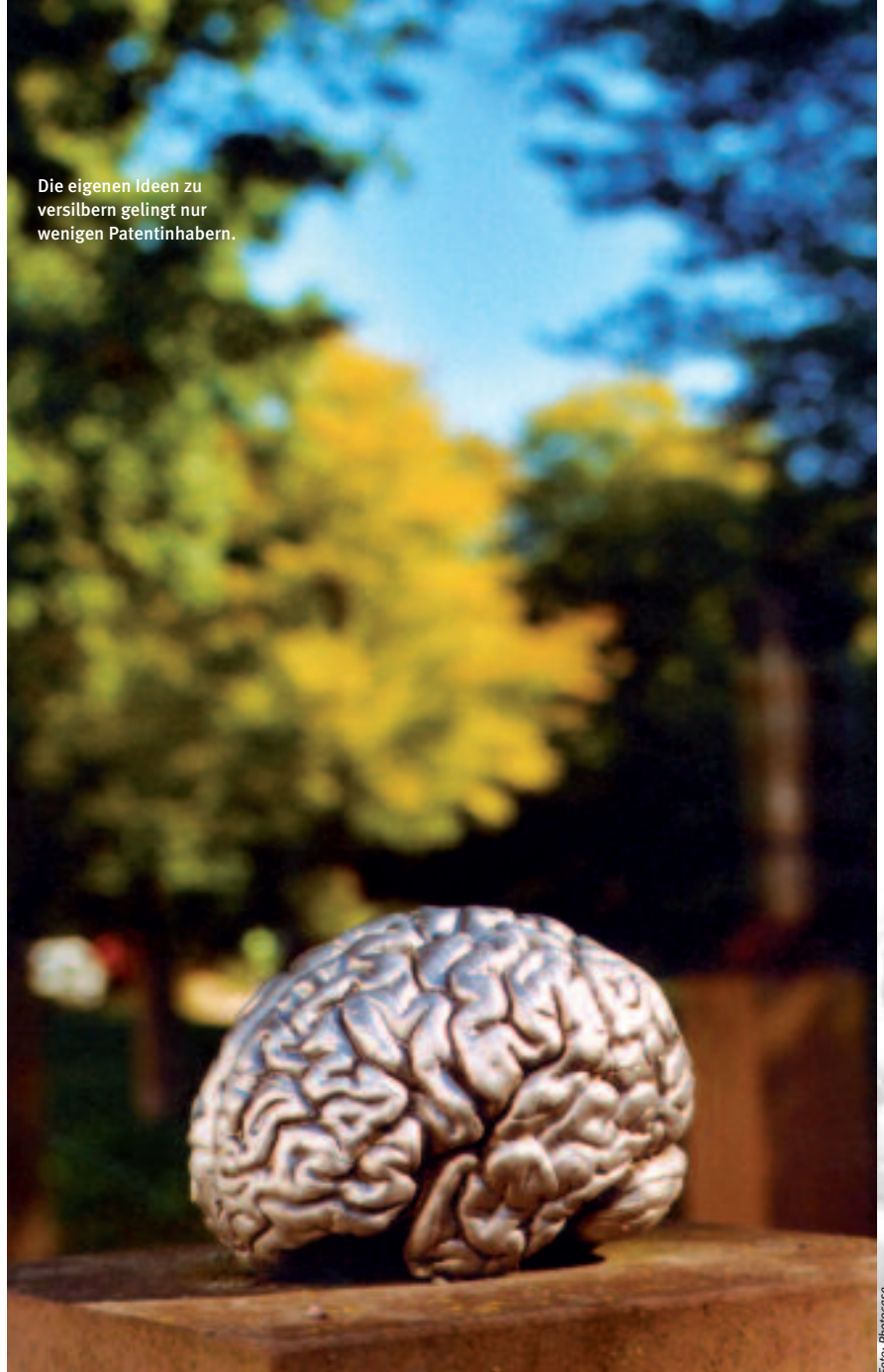
Schon wieder haben die risikoaffinen Angelsachsen also beim Geldverdienen die Nase vorn. Dabei muss man im Vergleich zu anderen Risikokapitalformen nicht über alle Maßen wagemutig sein, um geistiges Eigentum (auch „Intellectual Property“, kurz: IP, genannt) schon vor der Produktreife in bares Geld zu verwandeln. Banken und Finanzdienstleister entdecken derzeit den Markt ebenfalls für sich.

Angebot und Nachfrage treffen sich nicht

Bisher spielen Patente bei der Unternehmensfinanzierung in Deutschland kaum eine Rolle. Sie fließen indirekt, beispielsweise durch Sale-and-Leaseback-Transaktionen oder durch ihren Einfluss auf die Ratingnote, ein. Jedoch stehen Patentbesitzer in Deutschland vor dem großen Problem, dass geistiges Eigentum bilanziell gesehen wertlos ist. In der Bilanz bleiben Patente unberücksichtigt, weil es keine einheitlichen Bewertungsregeln für die Bilanzansätze, sondern im Gegenteil ein Aktivierungsverbot gibt: Immaterielle Vermögenswerte sind gemäß § 248 HGB nicht bilanztauglich, wenn sie nicht käuflich erworben wurden. Daran ändert auch eine Bilanzierung nach IFRS wenig, es sei denn, das Unternehmen kann nachweisen, dass ein Patent später einmal Geld erwirtschaften wird.

Nicht immer hat der Besitzer eines Patents Verwendung für seine eigene Idee. Wert könnte man aus einem Verkauf oder einer Auslizenzierung der eigenen Idee schlagen. Was im Bereich der Forderungen längst durch alle Varianten von Verbriefungen gängige Praxis ist, hält nun auch Einzug in den Bereich der immateriellen Güter. Gerade in mittelständischen Unternehmen

Die eigenen Ideen zu versilbern gelingt nur wenigen Patentinhabern.



INTELLECTUAL PROPERTY

Die neuen Goldesel

Kompetente Bewertung von Patenten könnte die Bilanzen von Unternehmen stärken

Man muss nicht zwingend Waren produzieren, um als Unternehmer an Geld zu gelangen. Warum erst auf das fertige Produkt warten, wenn sich bereits mit dem Patent Geld verdienen lässt? Im Handel mit Ideen liegt großes Potenzial.

Von Corinna Wnuck

schlummern zahlreiche ungenutzte Patente, die über eine Verbriefung die Bilanz verschönern könnten.

Während die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf der Kostenseite verbucht werden, stehen dem keine Vermögenswerte für gewonnene Patente gegenüber. Die Eigenkapitalquote sinkt, obwohl dem Unternehmen eigentlich ein Wert zugeflossen ist.

„Eine ganze Klasse an Unternehmenswerten wird dadurch komplett ausgeblendet“, beklagt sich Dirk Loop, Geschäftsführer des Innovationsinkubators office.²³ und Mitgründer der IP Bewertungs AG, eines Anbieters von Patentbewertungen, Patentvermarktungen und Patentfonds.

Mittlerweile schlagen immerhin Konzerne wie Siemens oder Bosch jährlich mehrere hundert Millionen Euro Profit aus ihrem geistigen Eigentum. In erster Linie sollen Patente zwar weiterhin dem Wettbewerber den Markteintritt erschweren. Daneben können sie jedoch auch als Tauschwährung für den Zugang zu Know-how, für Lizenzvergaben, Nutzungsvereinbarungen oder Joint Ventures genutzt werden. Auch zur Besicherung von Krediten können Patente verwendet werden. Die Bewertungsverfahren für Patente haben sich in den letzten Jahren zunehmend verbessert, überdies funktioniert auch die Übertragung von Patenten auf den Kreditgeber relativ problemlos. Diese Vorgehensweisen stehen grundsätzlich auch mittelständischen Betrieben offen. Das Problem des deutschen Patentmarktes ist, dass Anbieter und mögliche Abnehmer nur in den seltensten Fällen von der Existenz des anderen wissen. Jährlich werden in Deutschland rund 60.000 Patente vergeben, das sind 165 neue Patente pro Tag. Nicht immer hat der Besitzer eines Patents Verwendung für seine eigene Idee. Das Dickicht der deutschen Unternehmenslandschaft, aber auch das der Neuerfindungen, ist so schwer zu durchdringen, dass die Weiterverwendung von Patenten durch Dritte schon an der Unübersichtlichkeit des Marktes scheitert. Schlimmer noch: Auf Grund der fehlenden Markttransparenz werden nach An-

gaben von Guido von Scheffer, Leiter Business Development der Hamburger IP Bewertungs AG, allein durch Doppelerfindungen innerhalb der Europäischen Union jährlich 60 Milliarden Euro verschleudert.

Dienstleister springen in die Lücke

Nicht selten besitzen Unternehmen zwar die Patente, aber nicht das nötige Kleingeld, um ihre Verwendung voranzutreiben. Dieses Phänomen ist häufig in mittelständischen Unternehmen im Maschinenbau oder in anderen investitionsintensiven Produktionsgewerben anzutreffen.

Finanzdienstleister und Banken haben an dieser Stelle die Vermittlerrolle für sich entdeckt. Für den Handel mit Patenten bündeln sie aussichtsreiche Patente in Portfolios, die an Investoren veräußert werden. Die ersten geschlossenen Fonds haben die Crédit Suisse und die Deutsche Bank auf den deutschen Markt gebracht. Der „Patent Invest I“ der Crédit Suisse besitzt ein Volumen von 20 Millionen Euro und ist als so genannter Blind Pool aufgelegt. Die Investoren wissen vorher nicht, welche Patente in diesem Fonds schlummern. Der „Patent Select I“ der Deutschen Bank verfügt über knapp 25 Millionen Euro Kapital, die Patente des Fonds sind im Gegensatz zum Crédit-Suisse-Fonds jedoch vorher bekannt.

Die Mindesteinlagesumme liegt aktuell bei 50.000 Euro. Das sieht offiziell.²³ Mann Loop jedoch nicht als Nachteil: „Auf der Investorensseite ist ausreichend Kapital vorhanden“, sagt er. Gerade Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices seien ständig auf der Suche nach neuen Projekten. Überdies verfüge die Branche über die passende Risikoneigung für das Geschäft mit den Patentportfolios. Die Patentverwertungsfonds stellen zweistellige Renditen in Aussicht.

75 Prozent ungenutztes Potenzial

In den USA, aber auch in Großbritannien, ist diese Form der Patentvermarktung bereits erprobt – zur Zufriedenheit der Anleger, wie Kenner berichten. „Bei der Investition in Patente sinkt das Risi-

ko gegenüber einer Investition in ein komplettes Unternehmen“, sagt von Scheffer. Während Unternehmensanteile Markt-, Management- und sonstige Unternehmerrisiken in sich tragen, investiere man beim Patent in das unabhängige Asset, nicht in das Unternehmen. Zudem seien die Assetrisiken im Portfolio gut zu diversifizieren.

Insgesamt schätzen Branchenkenner die Lizenzzahlungsströme auf 180 bis 250 Milliarden US-Dollar, Tendenz stark steigend. In den Unternehmen wird zum Teil bis zu 75 Prozent des Patentportfolios nicht aktiv für das Kerngeschäft genutzt, schätzt von Scheffer.

Markus Graf Matuschka v. Greiffenclau, Gesellschafter und Senior Advisor der japanischen Intellectual Property Bank (IPB), geht hier noch deutlich weiter: „Den Wert des Intellectual Property von kleinen und großen Unternehmen, der bislang in keiner Bilanz erscheint, kann man nur unterschätzen. Die Bewertung und der daraus abgeleitete Handel haben das Zeug zu einer neuen Assetklasse mit einem Volumen von mehr als 250 Milliarden Dollar weltweit auf Sicht von fünf Jahren.“ Er sehe es als zwangsläufig an, dass diese Werte, denen ja reale Herstellungskosten gegenüberstünden, auch gehoben würden. Denn IPB hat eine Technik entwickelt, das Risiko des Scheiterns von Patenten einzuschätzen. Das Thema Risiko bekommt man portfoliotheoretisch in den Griff: „Zu hoch ist der Zwang zu immer mehr Forschungs- und Entwicklungsausgaben, und zu gering ist die Neigung von Banken, diese zu finanzieren, wenn sie über Jahre hinaus nur Kosten generieren und die G+V der Unternehmen in die Miesen ziehen.“

Seine IPB hat diesbezüglich gegenüber jedem anderen Anwender in der Welt einen enormen Entwicklungsvorsprung, ist Matuschka v. Greiffenclau sicher: „Herr von Pierer hat einmal gesagt, dass, wenn Siemens wüsste, was Siemens weiß, Siemens noch erfolgreicher sein würde.“ Und genau dort setze IPB an: „Zunächst auf den japanischen Markt beschränkt sammeln, analysieren und bewerten wir die gesamte Patentwelt Japans.“ Durch die Dreidimen- →

sionalität der Software können Patente branchenübergreifend zueinander in Bezug gesetzt werden. Ihre Anknüpfungspunkte zu anderen Technologien würden transparent. „Nur wenn ich etwas in Bezug zu etwas anderem setzen kann und Transparenz schaffe, kann ich daraus Werte ableiten.“ Hierzu schaffe IPB die Voraussetzungen und den Marktplatz. Auch würden Unternehmen damit in die Lage versetzt, ihre F&E-Aufwendungen viel gezielter vorzunehmen.

„Wir haben tatsächlich eine Methode entwickelt, Patente systematisch in Wert zu setzen. Jetzt, da wir das können, ist es möglich, Portfolios von Patenten zu schnüren, deren Erfolgswahrscheinlichkeiten man berechnen kann. So werden aus schlafenden Patenten Wertpapiere.“ Plötzlich könne man Patente bilanziell aktivieren. Er sei sicher, dass dies für technologiebasierte Industrien große Umwälzungen bedeuten werde.

IPB Asset-Management führe das Thema aber noch weiter und verbinde die historischen Finanzdaten von Unternehmen mit der IP, also den zukünftigen Produkten. Auf diese Weise könne man die zukünftige Unternehmensentwicklung abschätzen. „Der Technologiefonds, den wir nach diesem Ansatz managen, hat den japanischen Aktienmarktindex seither zwei Jahre lang hintereinander um über 20 Prozent geschlagen.“ Nichts ist unmöglich. Und das freut besonders dessen Haupt-Geldgeber: Toyota.

Dass Matuschka v. Greiffenclau ein Näschen für große Veränderungen besitzt, hat zuletzt Telekom-Chef Ricke zu spüren bekommen. Die 500.000 Festnetz-kunden, die ihm neuerdings fehlen, nutzen längst Skype, die Plattform für Internettelefonie, ein älteres Investment Matuschka v. Greiffenclaus.

Deutsche Mentalität steht im Weg

In Deutschland kann man vom Entwicklungsstand einer IPB bislang nur träumen. Als problematisch stellt sich hierzulande beispielsweise der Umgang deutscher Unternehmer mit ihren Patenten dar. „Die Deutschen geben nicht

gerne ab und sind auch noch immer etwas zögerlich mit dem Einsatz unternehmensfremder Erfindungen“, behauptet Dirk Loop. Während man in den USA schon einen regen Handel im Patentlizenzgeschäft beobachten kann, blicken die Deutschen eher argwöhnisch auf den Verkauf ihres geistigen Eigentums. Die Angst vor dem Wettbewerber ist groß, viele Ideen bleiben im Labor stecken. Überdies ist in den Köpfen der Unternehmer noch nicht verankert, dass nicht nur mit einem Endprodukt gutes Geld verdient werden kann. Während große Konzerne wie Siemens ihre Kassen durch die Vermarktung eigener Patente füllen, mangelt es gerade dem deutschen Mittelstand beim Patentmanagement an System. Dabei besteht auf der ganzen Welt großes Interesse an den deutschen Patenten. Besonders Asien birgt als Abnehmer von Patenten hohes Potenzial.

Die meisten Patente taugen nichts

Eine weitaus größere Schwierigkeit bedeutet die Portfoliozusammenstellung aus wirklich zukunftssträchtigen Patenten. Auch wenn sich die Deutschen ihre Ideen rund 60.000-mal im Jahr patentieren lassen, ist nur eine verschwindend geringe Minderheit davon wirklich Geld wert. 95 Prozent der Patente taugen Branchenkennern zufolge nichts: Zu klein, formale Fehler, keine Bedürfnisentsprechung bei potenziellen Kunden sind die drei häufigsten Knock-out-Kriterien für ein Patent.

Die Selektion und Bewertung von Patenten ist aufwendig und teuer. Dienstleister für die qualifizierte Suche nach der Nadel im globalen Patent-Heuhaufen sind in Deutschland bislang noch rar. Zwar bieten zahlreiche Beratungsunternehmen auch das Geschäftsfeld

„Intellectual Property“ in ihrem Dienstleistungskatalog an. Jedoch bieten nur die wenigsten echte praktische Erfahrung mit der Vermessung und Bewertung von IP. Die Deutsche Bank arbeitete bei der Zusammenstellung ihres Fonds mit der IP Bewertungs AG zusammen. Die Crédit Suisse hat auf das Know-how des Steinbeis-Zentrums für Technologiebewertung und Innovationsberatung gebaut.

Überzeugungsarbeit im Mittelstand

Die Bewertung von geistigem Eigentum drückt in Deutschland noch die Vorschulbank. Ein System ist noch nicht wirklich ausgereift, auch wenn ein Markt definitiv vorhanden ist. Patente wollen sortiert und präsentiert werden. Auf Grund des undurchsichtigen Marktes gehen derzeit den Deutschen wichtige Einnahmequellen verloren, die für weiteres Unternehmenswachstum oder Neugründungen verwendet werden könnten.

Die Basis für einen Patentmarkt ist vorhanden, denn Private-Equity-Häuser mit prall gefüllten Fonds drängen auf den deutschen Markt. Bis auch der deutsche Mittelstand seinen Argwohn gegenüber der Patentveräußerung oder -auslizenzierung ablegt, muss noch viel Überzeugungsarbeit geleistet werden. Daneben fehlt es dem deutschen Markt an Dienstleistern, die die Fülle der Patente sichten, kompetent bewerten und anschließend Portfolios bündeln. Gerade auf Dienstleisterseite besteht großer Nachholbedarf, um das notwendige Know-how für das komplexe Geschäft mit den Patenten zu entwickeln. Nur dann kann sich auch in Deutschland ein lukratives Geschäft mit dem Verkauf der eigenen Ideen entwickeln. ←

corinna.wnuck@finance-magazin.de

