

Beispiel: IP-Auktionen

Ein deutsches klein- und mittelständisches Unternehmen, das sich auf molekulare Biologie, Nanotechnologie und Laborausrüstung spezialisiert hatte, hatte im Jahr 2000 zwei Erfindungen im Bereich der Oberflächentechnik zum Patent angemeldet und 2007 über eine IP-Auktion für €50.000 an einen unbekanntem Abnehmer verkauft.

Die erste Erfindung umfasst ein Substrat mit einer gering lichtstreuenden, ultraphoben (selbstreinigenden) Oberfläche. Eine Oberfläche gilt als ultraphob, wenn auf ihr Wasser- oder Öltröpfchen einen Randwinkel $>150^\circ$ einnehmen und bei einer Neigung der Oberfläche von $<10^\circ$ abrollen, wobei aufgenommene Partikel von den Tröpfchen aufgenommen und mit diesen abtransportiert werden. Der Lichtstreuungsverlust dieser Oberfläche beträgt $\leq 7\%$.

Bei der zweiten Technologie handelt es sich um eine langzeitstabile, wasser- und ölabweisende Oberfläche (siehe Abb. rechts).

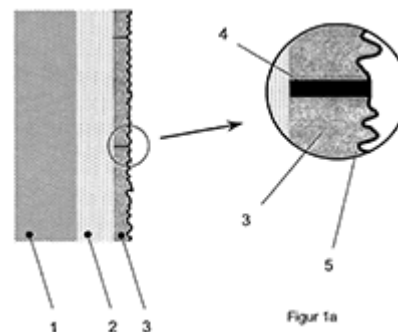
Beide Erfindungen beinhalten neben der Zusammensetzung auch das anzuwendende Herstellungsverfahren und die Anwendungsgebiete der Technologien. Geschützt wird das Substrat mit geringer lichtstreuenden, ultraphoben Oberfläche in Deutschland, Europa, den USA und weltweit durch jeweils ein Patent. Die langzeitstabile, wasser- und ölabweisende Oberfläche ist durch jeweils ein Patent in Deutschland und Europa geschützt.

Waren die beiden Technologien 2002 noch von hoher strategischer Bedeutung für das Unternehmen, obwohl sie nicht gewinnbringend für eigene Produkte intern verwertet wurden, verloren sie ihre strategische Bedeutung nach dem Beschluss des Unternehmens, die Technologien nicht weiter zu entwickeln, womit sie zu funktional irrelevanten Technologien wurden. Maßgeblich zu der Entscheidung die Technologien extern zu verwerten hat außerdem beigetragen, dass sich das Unternehmen seit 2005 in der Liquidation befindet und somit alle immateriellen Vermögenswerte, zur Generierung von Finanzmitteln genutzt werden sollten.

Während der Evaluierung der Technologien durch den zentralen Patentmanager wurden für die externe Verwertung ein hohes Marktpotential bezüglich verschiedener Anwendungsgebiete (z.B. Beschichtung von Fassaden und Solarzellen oder Anwendung in optischen Geräten) und Geschäftsfelder (z.B. Solar- oder Lackindustrie) identifiziert.

Primärer Grund für die Wahl einer IP Auktion als Verwertungsmodell war für das Unternehmen das juristische Rahmenwerk und die Identifikation von Abnehmern im Rahmen der Auktion. Auch der geringere Bedarf an internen Ressourcen gegenüber einer externen Verwertung durch das Unternehmen selbst und die Transparenz des Transaktionsprozesses wurden positiv durch das Unternehmen bewertet.

Auf die Verwertung der Patente durch die IP Auktion wurden insgesamt 14 Mann-Tage verwendet, wobei 10 Mann-Tage für die Planungsphase, insbesondere für die Vorbereitung der Due Diligence, 1 Mann-Tag für die Verhandlung und 3 Mann-Tage für die Realisierung der Transaktion anfielen. Den Aufwand an internen Ressourcen zuzüglich der Transaktionskosten durch die IP Auktion (Gebühr und Provision) bezifferte das Unternehmen auf eine Höhe von €10.000-€50.000, wobei die kostenintensivsten Faktoren die Provision für das Auktionshaus von 15% und die Registrierungsgebühren gewesen sind.



Langzeitstabile, wasser- und ölabweisende Oberfläche:
(1) Substratschicht
(2) Reservoirschicht
(3) Abdeckschicht
(4) Poren
(5) Außenschicht.
Quelle: Auszug aus Patentschrift.