

IP-Auktionen

Aus Sicht des Anbieters sind Auktionen im Vergleich zu Festpreissystemen, bei denen der Nachfrager den Preis akzeptieren muss, wenn er das Produkt erwerben will, dann von Vorteil, wenn eine hohe Unsicherheit über den erzielbaren Preis besteht. Dies ist beispielsweise bei einzigartigen Gütern, wie Patenten der Fall. Da es auf den Technologiemarkten bisher an Transparenz mangelt, sind kaum Vergleichsmöglichkeiten gegeben und der Wert unterliegt oftmals subjektiven Einschätzungen der Käufer. Grundsätzlich wird zwischen Online-Auktionen, deren Transaktionsabwicklung ausschließlich im Internet stattfindet, und sogenannten Live-Auktionen, bei denen an einem bestimmten Ort und Termin durch einen persönlich anwesenden Auktionator an den Meistbietenden verkauft wird, unterschieden.

Von den gebräuchlichsten Auktionsformen "first-price sealed-bid"-Auktion (Vickrey-Auktion), englische Auktion und holländische Auktion, wurden bisher nur die englische (first-price oder open-cry Auktion) und holländische Auktion bei IP-Auktionen angewendet, deren grundsätzliche Funktionsweise im Folgenden kurz erläutert ist:

- **Englische Auktion:** Diese Auktionsform wird auch als aufsteigende Auktion bezeichnet, da der Preis des angebotenen Gutes kontinuierlich durch den Auktionator angehoben wird bis nur noch ein Bieter verbleibt (meldet sich beim ersten Aufruf kein Bieter, so kann der Auktionator mit einem tieferen Preis fortfahren). Der letzte Bieter zahlt den zuletzt aufgerufenen Preis und gewinnt damit die Auktion (bei Online-Auktionen wird das Ende der Auktion durch Zeitablauf herbeigeführt). Während des Bietprozesses können die Bieter jederzeit aufhören zu bieten, rationalerweise dann, wenn der Preis ihre subjektive Werteinschätzung des Gutes erreicht hat.
- **Holländische Auktion:** Im Gegensatz zur englischen Auktion beginnt die Auktion mit dem Aufruf des höchsten Preises, der dann schrittweise gesenkt wird bis der erste und letzte Bieter diesen akzeptiert und damit die Auktion gewinnt. Der größte Unterschied zur englischen Auktion besteht darin, dass die Bieter ihr Verhalten untereinander nicht beobachten können, da das erste Gebot gleichzeitig das letzte ist. Es können also keine Informationen bezüglich der Zahlungsbereitschaft anderer Bieter während des Bietprozesses bei der eigenen Einschätzung des Wertes berücksichtigt werden.

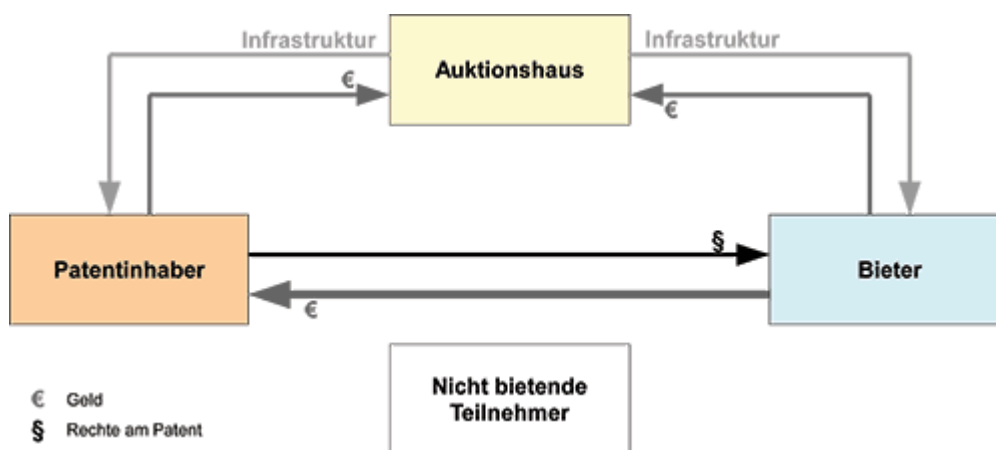
Für vertiefende Informationen zu den Funktionsweisen von Auktionen sei verwiesen auf die [Literatur-Sektion](#) verwiesen.

Struktur von Live-IP-Auktionen

An IP-Auktionen nehmen Patentinhaber (oder Inhaber eines anderen gewerblichen Schutzrechtes), Bieter und nicht-bietende Teilnehmer teil. Damit die potentiellen Verkäufer an einer Auktion teilnehmen können, muss zum einen das zu versteigernde Schutzrecht Mindestkriterien, wie z.B. eine ausreichende Breite des Schutzbereiches, erfüllen und zum anderen muss einem Versteigerungsvertrag zugestimmt werden, der u.a. dem Auktionshaus das exklusive Recht zur Vermittlung des Schutzrechtes einräumt. Interessierte Bieter erhalten Bieter-Status, indem sie die Bieterbedingungen akzeptieren und ihre Bonität durch eine Bankgarantie nachweisen. Das Auktionshaus stellt die Infrastruktur für die Abwicklung der Transaktion zur Verfügung: Zu dieser gehört, neben der Überprüfung oben genannter Bieter- und Verkäuferoraussetzungen, das zur Verfügungstellen von Räumlichkeiten für die Auktion und Einzelgespräche, eines Auktionskataloges, eines (Online-)Datenraumes zur Einsicht detaillierter Informationen über die Auktionsgüter sowie ein juristisches Rahmenwerk und ein standardisierter Prozess für die Geschäftsabwicklung. Ferner werden die Auktionen durch eine breite Marketingkampagne unterstützt, die Werbekampagnen, allgemeine Pressearbeit, Versand eines Auktionskataloges sowie eine gezielte Ansprache von relevanten Zielgruppen umfasst.

Finanziert wird diese Infrastruktur meist über pauschale Anmeldegebühren für Patentinhaber, Bieter und nicht-bietende Teilnehmer sowie einer erfolgsabhängigen Provision auf den erzielten Verkaufspreis (i.d.R. 10% Aufgeld gegenüber dem Käufer und 15% Abgeld gegenüber dem Verkäufer).

Bestandteil der Auktionen kann der Verkauf von Patenten oder deren Lizenzen sowie anderer gewerblicher Schutzrechte sein, oder auch ein Bündel der genannten.



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage von Angaben von OceanTomo und IPA

Ablaufprozess von Live-IP-Auktionen

In den vergangenen drei Jahren wurden in etwa alle sechs Monate IP-Auktionen durch verschiedene Auktionshäuser abgehalten. Die Ankündigung geschieht durch das veranstaltende Auktionshaus meist mehrere Monate vor dem Auktionsdatum. Zu jeder Auktion werden die Bedingungen und Konditionen festgelegt, die den gesamten Ablauf des Auktionsprozesses betreffen. Darunter sind Konditionen bezüglich der:

- Aufnahme der Schutzrechte in die Auktion (z.B. Branchenzugehörigkeit),
- Registrierung der Teilnehmer,
- Ausführung der Auktion,
- Verkaufsbedingungen,
- Möglichkeiten zum Schutz der Anonymität der Bieter,
- Bereitstellung von Informationen über die Auktionsgüter (siehe auch "Due Diligence"-Phase),
- Handhabung des Versteigerungsmindestpreises,
- etc.

Da sich die Bedingungen und Konditionen der einzelnen Auktionen unterscheiden können, ist ein genaues Studium der Bedingungen und Konditionen der aktuellen Auktion sehr zu empfehlen.

Sind die Bedingungen und Konditionen veröffentlicht, können sich die Verkäufer für die aktuelle Auktion registrieren. Im Rahmen der Registrierung wird die Art und Identität des Schutzrechtes (IP-Asset) sowie optional die Höhe eines Versteigerungsmindestpreises und die anzuwendende Auktionsform festgelegt. Für die endgültige Registrierung ist die Zahlung der Registrierungsgebühr in Höhe von €650 bis €2000 und die Unterzeichnung eines Versteigerungsvertrages notwendig. Einer für den Verkäufer sehr bedeutender Bestandteil des Vertrages ist, dass er dem Auktionshaus für einen festgelegten Zeitraum (i.d.R. 6 Monate) nach der Durchführung der Auktion die exklusiven Verkaufsrechte für das Schutzrecht einräumt. Sollte eine Transaktion im angegebenen

Zeitraum (auch nach der Auktion) zustandekommen, behält sich das Auktionshaus vor eine Provision für diese einzufordern.

Nach der Registrierung werden die Schutzrechte einer Vorselektion unterworfen, um die Qualität der Auktion und damit die Reputation des Auktionshauses zu sichern. Dies beinhaltet eine interne Evaluierung der Schutzrechte, u.a. hinsichtlich

- des Verfahrensstandes
- des/der Schutzzterritoriums/ien
- der Breite der Schutzansprüche
- des/r Zielmarktes/märkte
- der Freiheit von Rechten Dritter (z.B. aus Lizenzen oder Arbeitnehmeransprüchen)

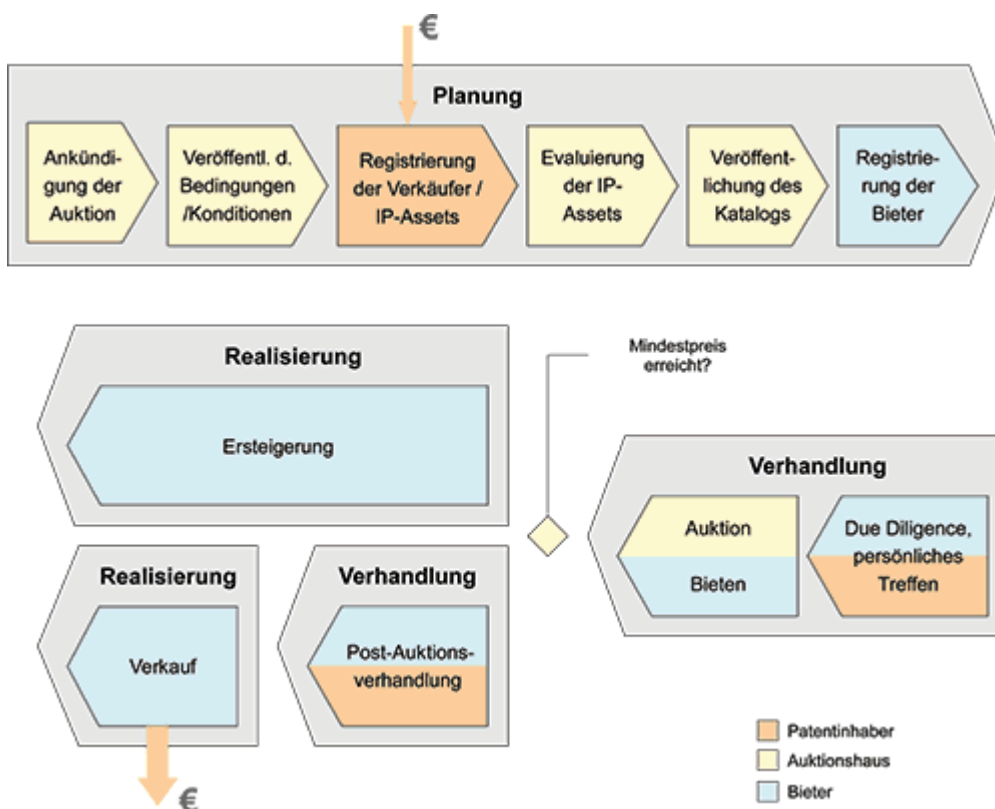
Die ausgewählten Schutzrechte werden darauf in einem Auktionskatalog aufgenommen und dieser veröffentlicht. Anhand der darin enthaltenen Informationen über die einzelnen Auktionsgüter können sich Interessierte entscheiden, ob sie sich als Bieter registrieren lassen wollen, um am sogenannten "Due Diligence"-Prozess teilnehmen zu können in dessen Rahmen Interessierte die Technologie einer eingehenden Prüfung unterziehen können.

Der "Due-Diligence"-Prozess ist ein integraler Bestandteil jeder Auktion, da die Ausprägung und Qualität der dort zur Verfügung gestellten vertraulichen Informationen dazu beiträgt, möglichst viele Bieter für das betreffende Schutzrecht zu gewinnen und diese bereits eine erste Schätzung der Höhe des Wertes des Schutzrechtes vornehmen können. Insbesondere der Ausschluss formeller und materieller Mängel, wie z.B. die Freiheit von Rechten Dritter oder die technische Machbarkeit sollte bestmöglich dokumentiert sein, um Unsicherheiten bezüglich der Werthaltigkeit des Schutzrechtes zu mindern. So ist ggfs. auch eine objektive Bewertung spezialisierter Institutionen in Betracht zu ziehen.

Zur Durchführung des "Due Diligence"-Prozesses wird ein gesicherter Datenraum (i.d.R. Online) zur Verfügung gestellt, zu dem nur die für den Auktionsgegenstand registrierten Bieter Zugang haben. Außerdem besteht für Interessenten vor und während der Auktion die Möglichkeit durch ein über das Auktionshaus vermitteltes Konferenzgespräch mit den Patentinhabern in direkten Kontakt zu treten, um weitere Informationen zu dem Schutzrecht abfragen zu können.

Nach Abschluss des "Due Diligence"-Prozesses beginnt die Live-Auktion, deren Ort und Zeitpunkt im Vorfeld bekanntgegeben wird. In der Regel finden vor der eigentlichen Auktion Seminare und Vorträge statt, um den Teilnehmern die aktuellen Entwicklungen auf dem IP-Markt vorzustellen. Die eigentliche Auktion, in der die Gebote für die Schutzrechte abgegeben werden, findet am darauffolgenden Tag statt und dauert oft nur wenige Stunden. Die Bieter haben die Möglichkeit persönlich, via Telefon, via Internet oder durch einen Repräsentanten des Auktionshauses mittels schriftlicher Anweisungen Gebote abzugeben (gemäß der festgelegten Auktionsregeln und des finanziellen Limits der Bieter).

Ist ein Los (ein oder mehrere in einer Gruppe zusammengefasste Schutzrechte in einer IP-Auktion) erfolgreich ersteigert worden, folgt der Transfer der Rechte und die Zahlung des durch die Auktion festgestellten Betrages zuzüglich der jeweiligen Provisionen. Wurde während der Auktion kein Käufer ermittelt, z.B. aufgrund eines verfehlten Versteigerungsmindestpreises, beginnt die sogenannte "Post-Auction Sales"-Phase während der zusätzliche Verhandlungen über den Preis stattfinden oder Belange betreffs des "Due Diligence"-Prozesses ausgeräumt werden können.



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage von OceanTomo und IPA.

Die obige Abbildung illustriert noch einmal diesen Prozess. In den einzelnen Prozessphasen sind die daran beteiligten Projektpartner (Patentinhaber, Auktionshaus, Bieter) jeweils farblich gekennzeichnet sowie die möglichen Finanzströme an bzw. von den/m Patentinhaber.

Zusammenfassende Betrachtung

IP-Auktionen erleichtern dem Patentinhaber die ETV durch ihren standardisierten Prozess und das juristische Rahmenwerk die Veräußerung oder Lizenzierung von Patenten bzw. anderen gewerblichen Schutzrechten. Die Identifikation von potentiellen Abnehmern wird bei kostenpflichtigen Auktionshäusern aktiv durch Marketingmaßnahmen unterstützt und eine Verhandlung mit potentiellen Abnehmern beschränkt sich auf die Unterstützung bei der Due Diligence oder ggf. auf die Post-Auktionsphase. Die Bereitstellung und ggf. die Erhebung der Informationen über das Patent für die Due Diligence, stellen den größten Teil des internen Ressourcenbedarfs (Personalbedarf, Knowhow) für den Patentinhaber dar.

Durch den synchronen Bieterwettbewerb ergibt sich für den Patentinhaber ein hohes Ertragspotential, da sich, aufgrund der direkten Konkurrenz der Bieter während der Auktion, der erzielbare Preis für das Patent oder die Lizenz der maximalen Zahlungsbereitschaft der potentiellen Abnehmer nähern, und somit sogar die Preiserwartung des Patentinhabers übertreffen kann. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass sich mehr als ein Bieter an der Auktion für das Patent beteiligt, die Bieter eine Anwendung für das Patent identifiziert haben, die für Sie einen höheren Wert verspricht, als der Patentinhaber erwartet und diese Preiserwartung (i.d.R. festgelegt über einen Versteigerungsmindestpreis) für potentielle Bieter nachvollziehbar ist.

Folgende Tabelle stellt das durchschnittliche Ergebnis bisheriger Live-IP-Auktionen aufgeschlüsselt nach Technologiegebieten dar:

Durchschnittliche Verkaufspreise bei IP Auktionen in Tausend €

Technology application area Consolidated	Ergebnis
Digital & Home media / Entertainment	540,13
Internet /Web Services / E-Commerce / Internet TV	439,69
Display / Multimedia / User Interface Technologies	421,90
Location-based Systems / Applications / Logistics	356,53
Business Methods / Financial Services	145,73
Telecommunications (wireless, cellular, optical & other)	143,72
Consumer Products / Electronics	127,81
Aviation & Aerospace	123,47
(Micro)Electronics / Computer Systems & Technologies	105,62
Green Energy / Technology / Industrial Systems	99,65
Medical & Life Sci / Devices / Telemedicine / Bio-chip / Bio-tech	58,05
Chemical Engineering / Applied Sciences / Advanced Materials /Nanotechnology	16,09
Miscellaneous	14,07
Automotive Systems & Devices / Industrial Machinery	12,80
Electrical / Mechanical Engineering / Process Automation	12,33
Energy / Utilities / Power Technologies / Oil & Gas	7,12
Durchschnittliches Gesamtergebnis	164,05

Quelle: Frank Tietze, Forschungsprojekt, 2007.

Das Interesse potentieller Abnehmer wird zum einen durch das Auktionshaus, im Rahmen der Veröffentlichung des Auktionskataloges sowie weiterer Marketingmaßnahmen (u.a. auch durch direkte Ansprache), und zum anderen, durch die Informationen, die im Due Diligence Prozess über das gewerbliche Schutzrecht zugänglich gemacht werden, geweckt. So ist anzunehmen, je mehr über das ökonomische, technologische Potential (z.B. über mögliche Anwendungsgebiete) eines Patentes vermittelt werden kann, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein großer Bieterkreis angesprochen wird.

Die Auktionshäuser stellen i.d.R. durch eine interne Bewertung der für eine Auktion registrierten gewerblichen Schutzrechte fest, ob bestimmte Mindestanforderungen erfüllt sind, um die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Transaktion zu steigern und eine gute Reputation als Anbieter werthaltiger Schutzrechte zu bewahren.

Für den Patentinhaber empfiehlt sich hierzu eine objektive Bewertung des Patentes durch eine unabhängige Partei im Vorfeld der Auktion. Einerseits, um seine Preiserwartung sowie die Qualität des Patentes zu konkretisieren und gegenüber potentiellen Interessenten untermauern zu können, und andererseits, um selbst zu einer Mindestpreiserwartung zu gelangen und somit einen angemessenen Versteigerungsmindestpreis setzen zu können, damit ein ausreichend großer Bieterkreis angesprochen wird.

Die Festlegung eines Versteigerungsmindestpreises ist prinzipiell empfehlenswert, weil dadurch sichergestellt werden kann, dass das gewerbliche Schutzrecht nicht unter dem vom Patentinhaber erwarteten Wert, verauktioniert wird. Selbst wenn die Versteigerung unerfolgreich sein sollte, kann sie immerhin zu einem aktuellen Marktpreis für das Patent führen und ggf. kann in der Nach-Auktionsphase noch eine Übereinkunft mit dem Höchstbietenden erzielt werden.