

## Vergleich der Modelle

Nach der Vorstellung der drei Modelle Patentverwertungsfonds, IP-Auktionen und Online-Marktplätze, werden diese Modelle in diesem Abschnitt einer morphologischen Analyse anhand 9+2 praxisbezogener Kriterien unterzogen, um KMUs eine Entscheidungshilfe bei der Auswahl eines geeigneten Modelles zu geben. Dazu wird jedem Modell bezüglich der einzelnen Kriterien eine qualitative Ausprägung ("niedrig", "mittel", "hoch") zugeordnet.

### Zeitliche Bindung an ETV-Dienstleister

Die Modelle unterscheiden sich wesentlich in der Bindung des Patentinhabers über die Zeit. Während Online-Marktplätze i.d.R. die parallele Nutzung anderer Verwertungskanäle erlauben, ist bei IP-Auktionen und Patentverwertungsfonds ein exklusives Vertriebsrecht einzuräumen. Im Falle der IP-Auktionen behält sich das Auktionshaus i.d.R. ein sechsmonatiges exklusives Verkaufsrecht vor, und bei Patentverwertungsfonds wird mit dem Letter of Intent (LOI) und dem Verwertungsvertrag das exklusive Vertriebsrecht auf die Laufzeit des Fonds (5-7 Jahre) gegeben.



Quelle: Eigene Darstellung.

### Mindestanforderung an Verwertungspotential

Patentverwertungsfonds führen ein umfassendes Screening des Patentmarktes durch und nur die Patente, die den hohen Anforderung bezüglich technologischer Machbarkeit, ökonomischen Potentials und juristischer Durchsetzbarkeit am besten genügen (Rate ca. 50 von mehreren Tausend), werden in diesen aufgenommen. Dementsprechend ist der Mindestanspruch an das Verwertungspotential als hoch einzuschätzen.

Auf IP-Auktionen können i.d.R. Patente mit verschiedenstem Verwertungspotential registriert werden, allerdings ist das Auktionshaus bemüht einen gewissen Qualitätsstandard zu halten, um seine Reputation als Anbieter werthaltiger Technologien und damit das Interesse potentieller Bieter an den Auktionen zu erhalten.

Auf Online-Marktplätzen wiederum kann jeder Patentinhaber jedes Patent zur Verwertung anbieten. Es existieren keine Einschränkungen hinsichtlich der Ausprägung des Patentbesitzes oder seines Verwertungspotentials.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Bedarf an internen Ressourcen

Mit dem Bedarf an internen Ressourcen sind hier insbesondere der Personalbedarf und der Bedarf an Knowhow bezüglich des ETV-Prozesses, gemeint.

Bei Patentverwertungsfonds sind die Aufgaben, die auf einen Patentinhaber zukommen könnten, evtl. Maßnahmen, um eine gute Ausgangsposition bei der Verhandlung der Konditionen des LOI und des Verwertungsvertrages zu haben, und die Verhandlung dieser. Dass, im Rahmen der "Veredelung" der Patente, Weiterentwicklungsaufträge für den Patentinhaber anfallen können, ist zwar mit Personalbedarf verbunden, geschieht aber freiwillig und generiert zusätzliche Erträge. Knowhow bezüglich des ETV-Prozesses ist für den Patentinhaber nur sehr begrenzt nötig.

IP-Auktionen liegt ein standardisierter Prozess und ein juristisches Rahmenwerk zugrunde, wodurch Verhandlungen stark vereinfacht werden bzw. , im Falle einer erfolgreichen Transaktion in der Auktionsphase, fast gänzlich wegfallen. Mit Aufwand verbunden ist allerdings die Bereitstellung der für den Due-Diligence Prozess notwendigen Patentinformationen, insbesondere, wenn diese zur Steigerung des Bieterinteresses entsprechend aufbereitet werden sollen (z.B. Patentbewertung oder Identifikation von möglichen Anwendungen). Da Online-Marktplätze lediglich eine öffentliche Plattform für die Verbreitung eines Verwertungswunsches darstellen und i.d.R. nur der Kontakt zwischen interessierten Parteien hergestellt wird, ist hier der höchste Bedarf an internen Ressourcen zu erwarten.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Direkte Kosten des Verwertungsmodells

Berücksichtigt werden für dieses Vergleichskriterium lediglich Kosten für die Nutzung des entsprechenden Verwertungsmodells und nicht die Aufwendungen, die mit der Erfüllung von Aufgaben bezüglich des ETV-Prozesses (Planung, Verhandlung, etc.) oder der Verbesserung der Verwertungschancen (z.B. durch Patentbewertungen oder Identifikation von möglichen Anwendungen) entstehen, da diese je nach Unternehmen und Patent stark schwanken können und somit nur schwer abzuschätzen wären. Außerdem ist unklar, in welchem Verhältnis die Aufwendungen für Maßnahmen zur Verbesserung der Verwertungschancen im Verhältnis zur potentiellen Erhöhung des erzielbaren Preises für das Patent stehen.

Bei Patentverwertungsfonds fallen in diesem Sinne keine direkten Kosten für den Patentinhaber an, da alle anfallenden Aufwendungen (z.B. für Investitionen, Patentaufrechterhaltung, etc.) vom Fonds getragen werden, der diese Kosten wiederum über die Erträge aus den einzelnen Verwertungen deckt.

Um ein Patent oder eine Lizenz über eine IP Auktion zu versteigern, fällt i.d.R. eine pauschale Gebühr für die Aufnahme des Patent in die Auktion (etwa €650-€2000 pro Patent) sowie eine Provision bei erfolgreicher Transaktion (i.d.R. 10% Aufgeld gegenüber dem Käufer und 15% Abgeld (Disagio) gegenüber dem Verkäufer), an. Kostenlose Anbieter, aus dem Bereich der Online-Auktionen fließen, wegen des erheblich geringeren Leistungsumfanges, nicht in diese Betrachtung ein.

Die direkten Kosten einer Verwertung über einen kostenpflichtigen Online-Marktplätze beinhalten, wie bei IP Auktionen, eine pauschale Gebühr (ab etwa €650 pro Patent und Jahr) sowie eine Provision bei erfolgreicher Transaktion (i.d.R. 15%). Da während des Listungszeitraumes einer Technologie theoretisch mehrere Transaktionen zustande kommen können, wird die Höhe der direkten Kosten als "mittel" eingestuft. Es existieren

auch kostenlose Online-Marktplätze, deren Leistungsumfang (z.B. Größe der Datenbank, Marketing-Maßnahmen) allerdings i.d.R. kleiner ist.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Ertragspotential für Patentinhaber

Das Ertragspotential bei Patentverwertungsfonds zu bewerten ist mit einigen Schwierigkeiten verbunden. Zwar wird schon frühzeitig eine Pauschalsumme für den Erwerb der exklusiven Vertriebsrechte an den Patentinhaber gezahlt, aber die sorgfältig selektierten Patente haben i.d.R. einen bedeutend höheren Wert als die gezahlte Pauschalsumme. Ferner ist es Bestandteil des Konzeptes die Patente weiterzuentwickeln bzw. deren Wert zu steigern, wobei die Wertsteigerung durch die "Veredelung" nur anteilig an den Patentinhaber weitergegeben wird, da die Kosten für die "Veredelung" und Verwertung gedeckt, die Renditeerwartung der Investoren erfüllt, sowie Fondsgesellschaft und beauftragte Dienstleister vergütet werden müssen. So ist anzunehmen, dass der Ertragsanteil des Patentinhabers für ein vergleichbares ETV-Projekt höher ausfallen würde, wenn weniger Parteien beteiligt wären. Ob der Patentinhaber selbst, insbesondere, wenn es sich um ein Kleines oder Mittelständisches Unternehmen handelt, allerdings die nötigen Ressourcen und das Knowhow aufbringen könnte oder wollte, um ein solches ETV-Projekt durchzuführen ist unsicher.

IP-Auktionen haben prinzipiell die gleichen Vorteile wie "normale" Auktionen, zu denen ein synchroner Bieterwettbewerb und die Erzielung eines Marktpreises für ein schwer objektiv bewertbares Gut gehören. Dies kann sich positiv auf das Ertragspotential für den Patentinhaber auswirken, da, zum einen, mehrere Interessenten gleichzeitig für das Patent bieten, wodurch aufgrund der direkten Konkurrenz während der Auktion höhere Erträge zustande kommen können, zum anderen, der Wert des Patentes für die Bieter höher sein könnte als der Patentinhaber angenommen hat. Das heißt, der in der Auktion ermittelte Preis könnte höher sein, als der Preis den der Patentinhaber z.B. in bilateralen Verhandlungen gefordert hätte. Auch wenn dies hypothetisch ist, ist das Ertragspotential höher einzuschätzen als bei Patentverwertungsfonds und Online-Marktplätzen.

Bei Online-Marktplätzen erfolgen die Verhandlungen bezüglich der Verwertung direkt zwischen den zwei Parteien. Das Ertragspotential wird also i.d.R. nicht den Wert überschreiten, den der Patentinhaber für das Patent erwartet. Deswegen wird das Ertragspotential als "mittel" bewertet.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Kalkulierbarkeit der Transaktionsdauer

Patentverwertungsfonds haben eine Laufzeit von 5-7 Jahren, in denen die Patente erfolgreich verwertet werden können. Folglich ist die maximale Transaktionsdauer genau kalkulierbar, aber mit einem Zeitraum von mehreren Jahren entsprechend groß.

Die Transaktionsdauer von IP-Auktionen hingegen ist auf den Zeitraum der Auktions- bzw. Post-Auktionsphase, also auf wenige Tage bis sechs Monate, begrenzt. In diesem Zeitraum wird ein Patent ggf. erfolgreich verwertet werden.

Auf Online-Marktplätzen wird hingegen nur der Verwertungswunsch des Patentinhabers dargestellt, d.h., die potentiellen Abnehmer müssen für sie interessante Patente selbst identifizieren und selbst an den Patentinhaber herantreten, bevor Verhandlungen über eine Transaktion beginnen können. Da die Initiative zu einer Transaktion vom potentiellen Abnehmer und nicht vom Patentinhaber ausgeht, ist die Dauer einer Transaktion nicht explizit kalkulierbar.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Potential für die Identifikation von Abnehmern

Aufgrund der sorgfältigen Selektion der Patente für einen Patentverwertungsfonds aus einer großen Grundgesamtheit ist davon auszugehen, dass für die wenigen ausgewählten Patente, im Rahmen der Verwertungspotentialanalyse schon evtl. Verwertungspartner und aussichtsreiche Anwendungsgebiete identifiziert worden sind. In der Regel scheitert die Verwertung also nicht an der Identifikation von Abnehmern.

IP-Auktionen finden zu zeitlich diskreten Zeitpunkten, mit einer überschaubaren Anzahl von vorselektierten gewerblichen Schutzrechten statt, werden gezielt angekündigt und durch verschiedene Marketingmaßnahmen beworben (u.a. durch Auktionskatalog, Anzeigen oder direkte Ansprache). Die Betreiber von kostenpflichtigen Auktionshäusern versuchen also die Identifikation von Abnehmern in ihrem eigenem Interesse aktiv zu unterstützen (Provision, Reputation), da sie aber nur unter den zur Auktion angemeldeten Patenten auswählen können, ist das Identifikationspotential geringer als bei Patentverwertungsfonds einzuschätzen.

Auf Online-Marktplätzen kann jedes Patent über einen theoretisch unbegrenzten Zeitraum zur Verwertung angeboten werden. Zwar steigt mit der Länge des Zeitraums die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Bedarf an einem Patent entwickelt oder ein potentieller Abnehmer in der Datenbank fündig wird und in Kontakt mit dem Patentinhaber tritt, aber, zum einen, betreiben Online-Marktplätze keine Vorauswahl, um z.B. Patente ohne Verwertungspotential herauszufiltern, und, zum anderen, muss der potentielle Abnehmer selbst die Initiative ergreifen und gezielt in der Datenbank des Online-Marktplatzes suchen. Das Potential für die Identifikation von Abnehmern über Online-Marktplätze ist deshalb als geringer einzuschätzen als bei IP-Auktionen.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Einflussmöglichkeiten auf Abnehmerwahl

Patentverwertungsfonds erwerben ein exklusives Vertriebsrecht vom Patentinhaber und haben damit die alleinige Verfügungsgewalt über die Wahl des/der Abnehmer. Allerdings bieten manche Fondsgesellschaften den Patentinhabern die Möglichkeit, direkte Konkurrenten aus dem Abnehmerkreis auszuschließen, wodurch ggf. das Risiko für die eigene Wettbewerbsposition vermindert werden kann. Dies kann für den Patentinhaber allerdings mit Kosten oder schlechteren Konditionen hinsichtlich der Erträge verbunden sein.

An IP-Auktionen kann jeder Bieter an der Versteigerung des gewerblichen Schutzrechtes, für das er sich registriert hat, teilnehmen und damit das Auktionsgut ersteigern. Es gibt also keine Möglichkeiten Einfluss darauf zu nehmen, wer der Abnehmer sein wird.

Online-Marktplätze hingegen vermitteln nur den Kontakt zwischen Abnehmer und Patentinhaber. Der Patentinhaber kann selbst entscheiden mit welchen Abnehmern er verhandeln möchte und mit welchen nicht. Online-Marktplätze bieten also uneingeschränkte Einflussmöglichkeiten auf die Wahl des Abnehmers.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Gestaltungsmöglichkeiten der Verwertung

Patentverwertungsfonds bieten für den Patentinhaber wenige Möglichkeiten die Verwertung zu gestalten. Auf welche Art die Patente im Fonds verwertet werden (Verkauf, Lizenzierung, etc.), entscheidet die Fondsgesellschaft. Lediglich eine exklusive Rücklizenz des verwerteten Patents, kann im Verwertungsvertrag verhandelt werden.

Auf IP-Auktionen können Patente nur verkauft oder Lizenzen für diese versteigert werden, um die gewünschte Standardisierung des Prozesses und damit die Vereinfachung der Transaktion zu ermöglichen. Nur in der Post-Auktionsverhandlung könnten ggf. andere Vereinbarungen getroffen werden.

Auf Online-Marktplätzen bieten sich verschiedene Möglichkeiten bezüglich des Zieles eines ETV-Projektes. Neben Lizenzabkommen und Verkauf von Patenten können auch Wünsche nach Venture Kapital, Joint Ventures oder Entwicklungsabkommen im Rahmen der Technologieangebote formuliert werden. Der große Freiheitsgrad ist vor allem darin begründet, dass der Online-Marktplatz nur der Kontaktvermittlung dient und die Verhandlung den beteiligten Parteien selbst obliegt.



Quelle: Eigene Darstellung.

## Eignung für Technologien in verschiedenen Entwicklungsstadien

Anhand der **Klassifikation** von Technologien in ihrem Lebenszyklus (Schrittmachertechnologie, Schlüsseltechnologie, Basistechnologie), kann ein Vergleich der drei Verwertungsmodelle vorgenommen werden.

Patentverwertungsfonds eignen sich aufgrund ihres "Veredelungs"-Konzeptes insbesondere für *Schrittmachertechnologien*, da sie zwar ein hohes Entwicklungspotential besitzen, eine Weiterentwicklung aber mit technologischen und ökonomischen Risiken verbunden ist. Mit der Aufnahme eines Patentes in einen Patentverwertungsfonds werden die Kosten und Risiken der Entwicklung bis zur Marktreife von der Fondsgesellschaft getragen. Durch einen Ausschluss von Konkurrenten oder eine exklusive Rücklizenz, können auch strategische Risiken für den Patentinhaber verringert werden.

*Schlüsseltechnologien* sind für die Verwertung über Patentverwertungsfonds ebenfalls gut geeignet, wenn der Patentinhaber möglichst wenig interne Ressourcen für ein ETV-Projekt aufwenden möchte. Die Erträge einer externen Verwertung über Modelle mit weniger beteiligten Parteien, würden aber sehr wahrscheinlich höher ausfallen.

*Basistechnologien* sind für Patentverwertungsfonds nicht interessant, da sie weder Wert noch Verwertungspotential besitzen.

Die Verwertung von *Schrittmachertechnologien* über IP-Auktionen ist nur zu empfehlen, wenn der Patentinhaber sich im Klaren darüber ist, dass er sowohl das Risiko der Weiterentwicklung für den potentiellen Abnehmer in seiner Preiserwartung berücksichtigen muss als auch eine Gefährdung des eigenen strategischen Geschäftsfeld ausschließen können sollte. Letzteres ist bei Schrittmachertechnologien aber oft schwer abzuschätzen.

Der Verkauf oder die Lizenzierung von Schlüsseltechnologien eignet sich hervorragend für IP-Auktionen, wobei beim Verkauf darauf geachtet werden sollte, dass die eigene Wettbewerbsposition nicht gefährdet wird. Durch die im Vergleich zu Schrittmachertechnologien einfachere Identifikation von Anwendungsgebieten für die potentiellen Abnehmer, ist die Wahrscheinlichkeit einer regen Beteiligung während einer Auktion hoch, und damit auch der erzielbare Ertrag.

*Basistechnologien* sind für IP-Auktionen wenig interessant, da sie weder Wert noch Verwertungspotential besitzen. Hinzu kommt, dass kostenpflichtige IP-Auktionen i.d.R. eine Mindestprovision für eine Transaktion verlangen (ca. €6500) und zuzüglich des Aufwandes an internen Ressourcen, eine effiziente Verwertung meist unmöglich wird. Sollte der Patentinhaber planen, sich eine gute Reputation bezüglich der externen Technologieverwertung aufzubauen, ist das Anbieten von "Ladenhütern" sowieso nicht zu empfehlen.

Auf Online-Marktplätzen können alle drei Technologieklassen zur Verwertung angeboten werden. Von der Verwertung von *Basistechnologien* sollte allerdings aus den bei IP-Auktionen genannten Gründen abgesehen werden.

Für die externe Verwertung von *Schrittmachertechnologien* können aufgrund des großen Freiheitsgrades der Verhandlung und der Gestaltung einer Verwertung gute Bedingungen geschaffen werden. So könnte beispielsweise die Höhe des Preises oder die Zahlung von Lizenzgebühren für ein Patent von der erfolgreichen Entwicklung zur Marktreife abhängig gemacht werden. Da ungewollte Abnehmer von der Verwertung ausgeschlossen werden können, sind die strategischen Risiken für den Patentinhaber gering. Hier sei aber noch einmal ausdrücklich erwähnt, dass der Aufwand an internen Ressourcen bei Online-Marktplätzen verglichen mit Patentverwertungsfonds und IP-Auktionen am höchsten einzuschätzen ist.

Bei der Verwertung von *Schlüsseltechnologien* über Online-Marktplätze ist das Einbüßen von Wettbewerbsvorteilen am einfachsten auszuschließen, da der Patentinhaber selbst entscheiden kann, mit wem er verhandelt. Ferner eignen sich Schlüsseltechnologien gut für Online-Marktplätze, weil sowohl Patentinhaber als auch potentielle Abnehmer Anwendungsgebiete einfacher identifizieren können als es bei

# Serviceportal zur externen IP Verwertung

Informationen rund um die monetäre Verwertung von Patenten und Technologien



Schrittmachertechnologien der Fall ist. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Patent in vielversprechenden Kategorien der Datenbank (z.B. in anderen Branchen) gelistet, und das Interesse von Abnehmern geweckt werden kann ist somit ebenfalls höher.

| Patentverwertungsfonds                 | IP Auktionen | Online-Marktplätze |      |
|--|--------------|--------------------|------|
| <b>Eignung für Entwicklungsstadium</b> |              |                    |      |
| Schrittmachertechnologie               | niedrig      | mittel             | hoch |
| Schlüsseltechnologie                   | niedrig      | mittel             | hoch |
| Basistechnologie                       | niedrig      | mittel             | hoch |

Quelle: Eigene Darstellung.

## Eignung hinsichtlich der Funktionalität im Unternehmen

Da *Kerntechnologien* der Ursprung von Wettbewerbsvorteilen sind, ist bei der externen Technologieverwertung und insbesondere der monetären ETV äußerste Vorsicht geboten. So eignen sich, wenn überhaupt eines der drei Modelle, Online-Marktplätze für die monetäre externe Verwertung, da hier genau bestimmt werden kann mit wem und in welcher Form eine Verwertung verhandelt wird.

*Supporttechnologien* eignen sich in Form von Lizenzabkommen prinzipiell für alle drei Modelle. Wegen der möglichen strategischen Notwendigkeit, auch hier nur bestimmte Abnehmer zuzulassen, ist die Eignung von Online-Marktplätzen höher einzuschätzen als die von Patentverwertungsfonds und IP-Auktionen. Ein Unterschied zwischen der Eignung von Patentverwertungsfonds und IP-Auktionen auf Basis der Funktionalität im Unternehmen ist nicht gegeben.

*Funktional irrelevante Technologien* bergen keine Risiken für den Inhaber hinsichtlich der externen Verwertung. Deshalb ist die Eignung für alle drei Verwertungsmodelle als "hoch" zu bewerten.

| Patentverwertungsfonds  | IP Auktionen | Online-Marktplätze |      |
|---|--------------|--------------------|------|
| <b>Eignung hinsichtlich der Funktionalität im Unternehmen</b> |              |                    |      |
| Kerntechnologie   | niedrig      | mittel             | hoch |
| Supporttechnologie  | niedrig      | mittel             | hoch |
| Funktional irrelevante Technologie                            | niedrig      | mittel             | hoch |

Quelle: Eigene Darstellung.

### Zusammenfassender Vergleich

Der qualitative Vergleich zeigt, dass für entsprechende Anforderungsprofile jedes der drei Modelle zur Erleichterung der externen Verwertung beitragen kann.

Patentverwertungsfonds bieten sich für KMUs insbesondere an, wenn keine internen Ressourcen oder finanziellen Mittel für die externe Verwertung zur Verfügung gestellt werden können oder sollen. Durch die Veredelungs- und Verwertungsstrategie wird das Verwertungspotential eines Patentbesitzers gut ausgeschöpft, allerdings werden auch hohe Anforderungen an das Verwertungspotential der Patente gestellt.

IP-Auktionen eignen sich insbesondere für reifere und gut ausgerollte Patente, deren Verwertungspotential gut für Patentinhaber und potentielle Abnehmer ersichtlich ist. Zu berücksichtigen sind hier, Registrierungsgebühren und evtl. Mindestprovisionen. Der Patentinhaber sollte also abschätzen können, ob der Wert des Patentbesitzers und damit der erzielbare Preis, die Kosten inklusive des internen Ressourcenaufwands (z.B. Due Diligence Vorbereitung) für eine IP Auktion rechtfertigt.

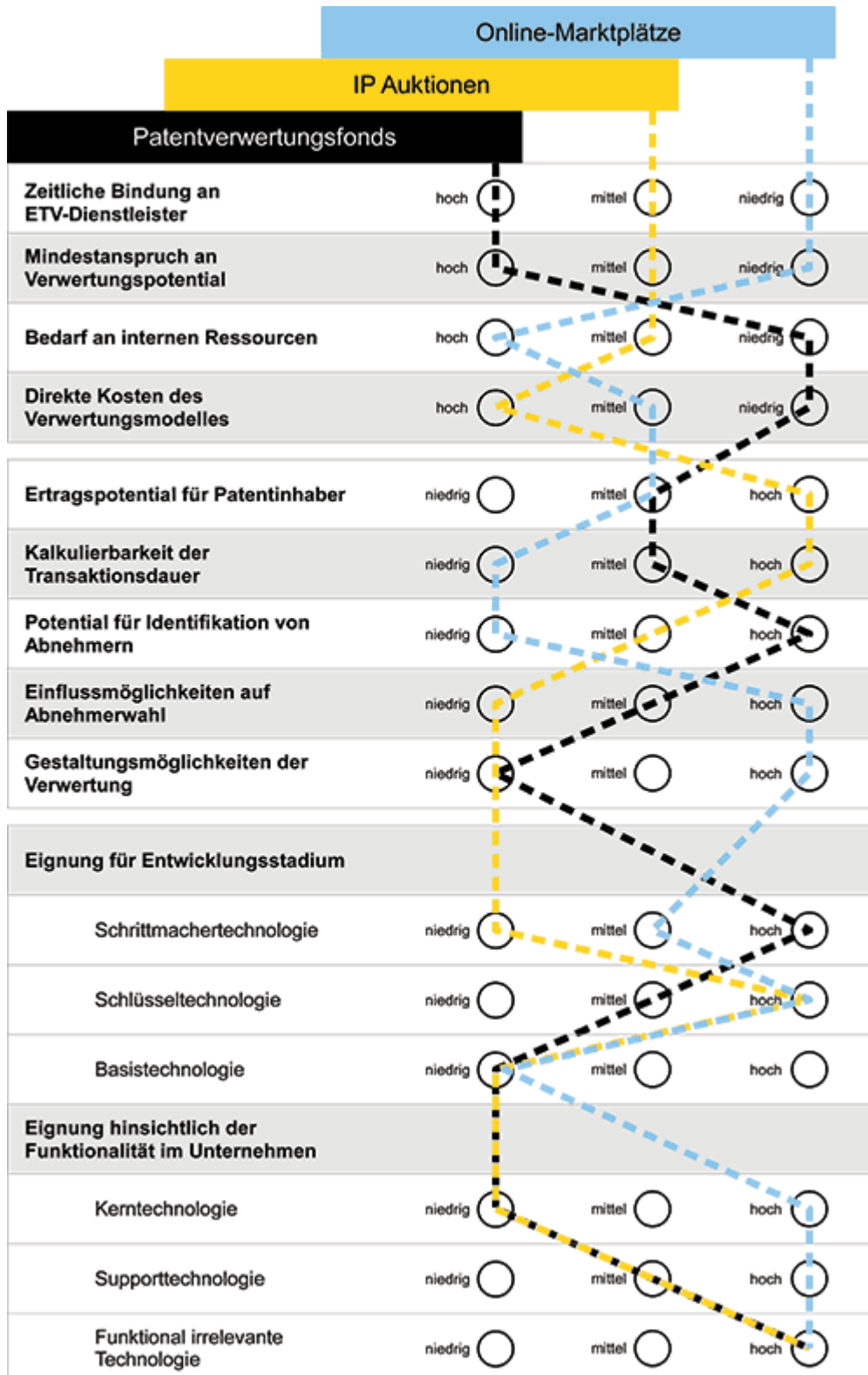
Online-Marktplätze zeichnen sich durch ihre hohe Flexibilität z.B. hinsichtlich der Gestaltungsmöglichkeiten einer Verwertung aus, die allerdings auch mit einem höheren Aufwand an internen Ressourcen verknüpft sein kann. Auch hier sind evtl. Mindestgebühren in Relation zum potentiellen Wert eines Patentbesitzers zu setzen. Betont werden muss, dass es sich bei Online-Marktplätzen um eine recht passive Herangehensweise an die ETV handelt, da das angebotene Patent erst von potentiellen Interessenten selbst auf dem Online-Marktplatz identifiziert werden muss.

# Serviceportal zur externen IP Verwertung

Informationen rund um die monetäre Verwertung von Patenten und Technologien



Folgende Abbildung stellt die Ergebnisse des qualitativen Vergleiches anhand der oben beschriebenen 9+2 Kriterien als grafisches Profil der drei Modelle dar:



Quelle: Eigene Darstellung.