

Über die Bewertung von Patenten

von Dirk Loop, im September 2008

a. Executive Summary

Nicht jeder Wertansatz eignet sich für jeden Bewertungsanlass. Je nach Anforderung an eine bewertungsrelevante Situation sollte mindestens eine Bewertungsmethodik eingesetzt werden. Alle Methoden weisen Unsicherheiten auf und haben spezifische Stärken und Schwächen.

b. Einführung

Die wirtschaftliche Bedeutung immaterieller Wirtschaftsgüter, wie insbesondere von Patenten und anderen gewerblichen Schutzrechten, steigt stetig. Immer mehr Unternehmen erkennen das Potential ihrer Schutzrechte und sehen ihre Portfolios zunehmend als wichtigen eigenständigen Faktor zur **Unternehmenswertsteigerung** (Erhöhung des Shareholder-Values). Diese Entwicklung hat massive Auswirkungen auf die interne und externe Wahrnehmung von Schutzrechtsportfolios:

- Patentabteilungen vollziehen den Wandel von Verwaltungs- zu Management-Units, und damit von reinen Cost- zu Profit-Centern.
- In Controlling, Rechnungswesen und Unternehmensführung steigt das Bedürfnis nach betriebswirtschaftlichen Kennzahlen für immaterielles Vermögen.
- Die Finanzwirtschaft, Kreditinstitute, alternative Kapitalanbieter, Rating-Agenturen, Analysten und Asset-Manager, lassen immateriellen Unternehmenswerten eine ertrags- und besicherungsrelevante Bedeutung zukommen.
- Behörden melden Begehrlichkeiten (vgl. bspw. Referentenentwurf zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) sowie die aktuelle Diskussion über Transferpreise).

Grundvoraussetzung für diese Entwicklungen, bspw. die externer Verwertung oder die Bilanzierung, ist eine betriebswirtschaftliche transaktionskonforme Bewertung.

Die weltweiten Patent- und Markenämtern bieten eine Vielzahl von Informationen und Daten in sehr stark schwankender Qualität. Vor diesem Hintergrund hat sich schon früh eine Dienstleistungsbranche etabliert, die Patentinformationen akkumuliert und aufbereitet. Bislang boten diese Anbieter, wie bspw. Questel-Orbit, Delphion oder MicroPatent, meist nur Lösungen für juristische Anforderungen, wie bspw. Prioritäts- und Patentrecherchen, Überwachung von Technologie-Bereichen oder zum Management der Aufrechterhaltung.

Seit ein paar Jahren bieten Patent- und Fachanwälte, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater sowie spezialisierte Bewertungsunternehmen, wie bspw. Steinbeis TIB, Hype, Patev, IP Bewertungs AG oder Ocean Tomo, betriebswirtschaftliche Analysen und Bewertungen von Patenten an. Dabei sind in der Praxis drei unterschiedliche Gruppen von Wertansätzen (Kosten-, Markt- und Ertragsansätzen) bekannt geworden, die sich in der Unternehmensbewertung bereits seit Jahren etabliert haben. Diese unterscheiden sich grundlegend voneinander und führen zu mitunter erheblich voneinander abweichenden Bewertungsergebnissen. Die Differenzen in den Bewertungsergebnissen stellen jedoch nicht zwangsläufig eine Herausforderung dar. Sie zeigen vielmehr die verschiedenen Wertvorstellungen, die verschiedene Interessengruppen im Zusammenhang mit einem bestimmten Bewertungsanlass verbinden können.

Dieses Werk unterliegt der Creative Commons Lizenz „BY 2.0 DE“. Sie dürfen dieses Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen sowie Bearbeitungen des Werkes anfertigen. Zu den folgenden Bedingungen: Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers im Kontext nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt). Hinweis. Es wäre nett, wenn Sie den Rechteinhaber über eine Veröffentlichung fernmündlich, schriftlich oder per Email in Kenntnis setzen oder ihm einen Beleg zur Verfügung stellen würden.

c. Juristische Patentbewertung

Vor jeder ökonomischen Bewertung sollte zunächst eine juristische Bewertung erfolgen, da der Validität des Schutzrechts eine zentrale Bedeutung zukommt. Ist ein Patent bspw. durch ein Nichtigkeitsverfahren einfach zu Fall zu bringen, so tendiert auch der ökonomische Wert gegen Null. Fragen, wie bspw. nach dem Stand der Technik, der Formulierung der Ansprüche oder nach Belastungen, wie bspw. bereits geschlossener Lizenzverträge sind entscheidende, wertbeeinflussende Faktoren. Ohne rechtliche Sicherheit, dass ein Schutzrecht, obgleich es in vielen Ländern bereits erteilt ist, auch Angriffen standhalten wird, ist jede ökonomische Betrachtung nutzlos.

d. Betriebswirtschaftliche Patentbewertung

Die betriebswirtschaftliche Patentbewertung hat zum Ziel das Wirtschaftsgut Patent in seiner finanztechnischen Dimension zu erfassen, ihm also einen Wert in Form eines Betrages in einer Währung beizumessen.

Betrachtet wird hierbei lediglich das Schutzrecht, also das staatlich gewährte Ausschlussrecht. Obgleich es denkbar ist, dass sich für ein Schutzrecht für das bereits ein funktionstüchtiger Prototyp oder gar ein serienreifes Produkt existiert ein höherer Preis in der Verwertung, realisieren lassen könnte, betrachtet man bei der ökonomischen Bewertung in der Regel nur das immaterielle Wirtschaftsgut, also das Patent bzw. das zeitlich befristete Monopolrecht.

i. Kostenansätze in der Patentbewertung

Der ökonomische Grundgedanke des Kostenansatzes ist die Erfassung der zur Erlangung eines Schutzrechtes eingesetzten finanziellen Mittel. Hierbei gilt es, sofern die Bewertung zu einer bilanziellen Aktivierung gemäß der geplanten Aktivierungspflicht durch die Aufhebung des § 248 Abs. 2 HGB durch das BilMoG dienen soll, eine genaue Trennung von Forschungs- und Entwicklungskosten vorzunehmen sowie nur die Kosten zu erfassen, die sich genau dem einzelnen zu bewertenden Schutzrecht zu ordnen lassen (**Herstellungskosten**). Dieses Unterfangen ist freilich nicht immer einfach und lässt erheblichen Spielraum.

Aus Sicht eines Patentverkäufers stellt dieser Wert den Preis dar, den er für die Herstellung des Schutzrechtes eingesetzt hat. Verkauft er das Schutzrecht unter diesem Wert, so erleidet er einen finanziellen Verlust.

Aus Sicht eines Patentkäufers ist dieser Wert jedoch vollkommen uninteressant. Für ihn ist der **Ersatzbeschaffungswert** deutlich aussagekräftiger. Als Ersatzbeschaffungswert eines Patentes wird derjenige Betrag bestimmt, der nötig wäre, das Schutzrecht oder das mit ihm verbundene wirtschaftliche Nutzenpotenzial zu ersetzen. Die hinter diesem Ansatz stehende Logik besagt, dass ein rational handelnder Kaufinteressent nicht bereit wäre mehr für ein Patent zu bezahlen, als er für die Beschaffung eines äquivalenten Schutzrechtes aufwenden müsste. Hierbei gilt es selbstverständlich zu beachten, dass Patente per Definition Unikate sind und ein äquivalentes Schutzrecht somit nicht zwingend realisierbar ist.

Die Daten für eine Bewertung mit dem Kostenansatz stammen in der Regel aus den Kostenrechnungssystemen der Unternehmen und sind damit oftmals ohne den Einsatz externer Berater und ohne hohe externe Kosten realisierbar. Sie können daher jedoch nur sehr eingeschränkt im Rahmen von Bewertungen angepasst werden. Ferner können zwei Unternehmen durch ihre ungleichen allgemeinen Kostenstrukturen zu erheblich unterschiedlichen Ergebnissen gelangen.

Kostenansätze sind zwar – sofern kein Marktwert offensichtlich ist – für Bewertung zu Bilanzierungszwecken zwingend vorgeschrieben, jedoch bilden sie nur in Ausnahmefällen den wirklichen mit dem Schutzrecht verbundenen zukünftigen wirtschaftliche Nutzen ab. So führt der Kostenansatz schnell zu unplausiblen Wertvorstellungen, bspw. wenn eine Erfindung für die kein Markt besteht mit großem Entwicklungsaufwand entstanden ist.

ii. Marktansätze in der Patentbewertung

Würde man eine Umfrage durchführen, so würden voraussichtlich zehn von zehn befragten Betriebswirten antworten, dass der Marktwert, den zuverlässigsten Wert für ein Wirtschaftsgut darstellt, da er Käufer wie Verkäufer gleichermaßen zufrieden stellen sollte. Bei einem Marktansatz wird der Wert des zu bewertenden Objektes von einer entsprechenden Transaktion zwischen unabhängigen Dritten abgeleitet. An der Börse geschieht dies zig tausendfach täglich: Besitzer von Aktien börsennotierter Unternehmen müssten diese nicht selbst am Markt anbieten, um zu wissen, zu welchem Preis sie diese veräußern könnten.

Patente weisen gegenüber Aktien jedoch zwei erhebliche Nachteile auf: Zum einen sind Patente (wie bereits oben beschrieben) Unikate und damit per Definition nie vollständig vergleichbar, zum anderen liegt kein aktiver transparenter Markt vor, denn trotz großer Bemühungen gibt es für Patente bislang keinen aktiven Handelsplatz. Auch wenn aktuell der Lizenzmarkt stark wächst, sind die erzielten Erlöse in der Regel nicht öffentlich verfügbar. Dieser Mangel an aktuellen Vergleichstransaktionen führt zu einer hohen Unsicherheit bzw. Subjektivität bei der Auswahl von Vergleichsobjekten.

Diese Subjektivität lässt sich jedoch durch den Einsatz von Wertindikatoren reduzieren. Der **quantitative Marktansatz** beruht auf dem Einsatz von Wertindikatoren. Grundlage des Verfahrens ist eine Datenbank, in der historische, d.h. vollständig abgeschlossene, Patenttransaktionen eingestellt sind, die am Markt beobachtet werden konnten. Anschließend werden Korrelate zum realisierten Wert der historischen Patenttransaktionen erhoben, d.h. die in der Datenbasis vorhandenen Patente werden auf vergleichbare erklärende Variablen, die objektiv messbar sind, reduziert. Anschließend wird der Einfluss der einzelnen erklärenden Variablen auf den Patentwert gemessen. Aus der Kombination verschiedener Variablen, die signifikant mit dem Patentwert positiv oder negativ korreliert sind, wird dann in ein Regressionsmodell geschätzt, welches einen Großteil der Varianz zwischen den einzelnen erhobenen Patentwerten erklärt.

Diese Bewertungsmethodik für Wirtschaftsgüter ist heute vor allem durch ihren Einsatz im Bereich der Immobilienbewertung bekannt. Dort leistet sie in der Berechnung von Bodenrichtwerten seit Jahren gute Dienste.

Liegen ausreichend Informationen über vollständig abgeschlossene, Patenttransaktionen vor, so ist der quantitative Marktansatz sehr einfach anzuwenden, da er die Vergleichbarkeit der zu bewerteten Patente sicherstellt und eine vergleichsweise kostengünstige Bewertung für größere Portfolios bietet. Anbieter, wie Ocean Tomo und die IP Bewertungs AG wurden durch diese Verfahren relativ bekannt und bieten diese in Form von Portfoliobewertungen zu relativ günstigen Kosten an.

Jedoch spielen bei Patenttransaktionen oft auch singuläre Faktoren eine große Rolle. Das bedeutet, dass im Grunde sämtliche Einflussfaktoren, die sich auf historische Transaktionsergebnisse auswirken, bekannt sein und dass diese verstanden und auf die neue Bewertungssituation übertragen werden müssten. Betrachtet man die unterschiedlichen Situationen, in denen Schutzrechtstransaktionen auftreten können (bspw. Lizenzvergaben als Folge aus Patentverletzungsklagen, Insolvenzen oder Kreuzlizenzen), so wird deutlich, dass die Abbildung der äußeren Umstände einer Transaktion auf eine Vergleichssituation nahezu unmöglich ist.

Letztlich bleibt festzuhalten, dass sich ein echter Marktwert vor allem aus drei Dingen ergibt: Der Wertvorstellung des Käufers, der Wertvorstellung des Verkäufers und vor allem dem Preis auf den sich beide am Ende einigen.

iii. Ertragsansätze in der Patentbewertung

Die Methode des Ertragsansatzes (oder auch Einkommensansatzes) ist wie die Kosten- und Marktwertansätze ebenfalls aus der Unternehmensbewertung bekannt. Ertragsansätze verwenden prinzipiell die künftigen Einzahlungsüberschüsse sowie einen angemessenen Kapitalkostenzins, um den aktuellen Barwert eines Patents zu bestimmen. Die ökonomische Basis des Ertragsansatzes ist damit der Vergleich des zukünftig mit einem Patent zu erzielenden wirtschaftlichen Nutzens mit dem einer Alternativanlage. Auch die aus der **Optionspreistheorie** bekannten Modelle können hierbei zur Anwendung kommen, bei denen Patente als kombinierte Realoptionen verstanden werden.

Der wohl populärste Ertragsansatzes ist der **Discounted-Cash-Flow-Ansatz** (DCF-Ansatz). Dabei werden die erwarteten Einzahlungsüberschüsse für die Lebensdauer eines Patentes ermittelt und anschließend mit einer auf den Marktgegebenheiten basierenden Diskontierungsrate vom jeweiligen Einzahlungs- auf den Bewertungszeitpunkt abgezinst. Die Verwendung eines im Zeitablauf variierenden Zinssatzes kann dabei die zeitpunktspezifischen Risikovorgaben und die Kapitalkosten (Weighted Average Cost Of Capital (WACC)) des bewertenden Unternehmens berücksichtigen. Der resultierende Barwert ist der zu erwartende Ergebnisbeitrag des Schutzrechtes für das bewertende Unternehmen zum Bewertungszeitpunkt.

Von grundlegender Bedeutung ist bei den Einkommensansätzen die Prognose der erwarteten Einzahlungsüberschüsse, d.h. wann, wie lange und in welcher Höhe die Einzahlungen erfolgen. Die Erwartung sowie die exakte Zurechnung der Cashflows zum jeweiligen Schutzrecht stellen einen nicht unerheblichen Unsicherheitsfaktor dar, obgleich die Verarbeitung solcher Prognosedaten in vielen Bereichen des marktwirtschaftlichen Handelns stark verbreitet ist.

Hierbei ist ein weiterer schwierig zu ermittelnder Faktor die Lebensdauer einer Technologie bzw. der Lebenszyklus eines Cashflow erzeugenden patentgeschützten Produktes. Neben der juristischen Laufzeit, die in der Regel 20 Jahre ab Anmeldung beträgt, wird diese in erster Linie durch andere substituierende Technologien begrenzt. Je nach Branche werden Technologien oftmals sehr schnell substituiert und erzeugen, auch wenn sie weiterhin patentgeschützt sind, keine Cashflows mehr. Somit ist es wichtig die ökonomische Lebensdauer eines Patents möglichst genau zu schätzen und in die Bewertung einfließen zu lassen.

Für Ertragsansätze gilt ebenfalls zu beachten, dass sich je nach Größe und Marktmacht sehr unterschiedliche Ergebnisse einstellen können, denn bei vielen externen Gutachten zur Wertfeststellung mit dem Ertragswertansatz bleibt die Frage unbeantwortet, wer wie viel mit einem Schutzrecht erlösen könnte. Es ist offensichtlich, dass bspw. ein Patent auf ein neuartiges Bremssystem in den Händen eines großen Automobilherstellers mehr Einkommensüberschüsse erzielen könnte, als in den Händen einer kleinen Tankstelle mit Werkstatt.

Ungeachtet dieses Umstands wird der Patentverkäufer immer versuchen, sich bei der Bewertung zur Preisfeststellung in die Rolle des potentiellen Käufers zu versetzen, da dieser auf Basis eine vernünftigen Kosten/Nutzen-Abwägung sich für oder gegen einen Kauf entscheiden wird. Hierzu nutzt er üblicherweise den bereits oben beschriebenen Ersatzbeschaffungswert, welcher für ihn die Preisobergrenze darstellt sowie einen internen Ertragswert, welcher den Wert beschreibt, den er voraussichtlich mit dem Schutzrecht erzielen wird.

Aufgrund seiner Einfachheit ist der Ertragsansatz, soweit es die Bewertungsumstände zulassen, in der Praxis den anderen Bewertungsansätzen vorzuziehen. Problematisch bei seiner Anwendung ist

aber, dass einem Patent nur in den seltensten Fällen der mit ihm verbundene wirtschaftliche Nutzen direkt ermittelt werden kann. Oft schützen Patente nur einen kleinen Teil eines Produktes oder einer Technologie. Komplexe Produkte sind in der Regel mit einer Vielzahl von Schutzrechten belegt. Die mit dem einzelnen Patent erzielten Erlöse oder eingesparten Kosten können daher meist nur wagenweise ermittelt werden.

Diese Herausforderungen werden heute oft durch die **Lizenzanalogie** (relief from royalty) gelöst. Diese Methode basiert auf der theoretischen Frage danach, welche Lizenzgebühr an einen unabhängigen Dritten zu zahlen wäre, wenn dieser Dritte Eigentümer des Patents wäre. Die fiktiven Lizenzzahlungen werden dann als zukünftige Erträge des Patents angesehen und ebenfalls abdiskontiert. Der so entstehende Barwert stellt zwar einen plausiblen, fairen und weithin akzeptierten Patentwert dar, er birgt jedoch auch eine Gefahr, denn er stellt den Bewerter vor die Herausforderung ohne eine Bewertung eine, wenn auch nur theoretische, Lizenzgebühr festzulegen. Dabei sollte jedoch gerade dies das Ergebnis der Bewertung sein.

Besonders schwer ist die Ertragsbewertung von Schutzrechten, die keinen direkten Wertbeitrag liefern, sondern lediglich dazu dienen Mitbewerber zu blockieren. Für diese Patente lässt sich oftmals nur sehr hypothetisch ein Einkommensstrom schätzen.

Ertragsansätze werden in der Praxis meist von Unternehmensberatern und Patentbewertungsagenturen angeboten. Sie tragen dabei häufig Titel wie Innovationsfaktor-Methode oder Technologie-Options-Ansatz. Im Kern versteckt sich dahinter jedoch meist ein etwas marketing-technisch aufbereiteter DCF-Ansatz und dieser ist immer nur so gut, wie die zugrunde liegende Datenverfügbarkeit bzw. Datenqualität. Je nachdem, wer, wie viele Daten beschafft und validiert, variieren auch die Kosten für eine solche Bewertung enorm.

e. Technische Patentbewertung

Die technische Bewertung von Patenten spielt ökonomisch betrachtet in der Regel wenn überhaupt nur eine untergeordnete Rolle. Hierbei geht es vielmehr um ein Kräftemessen unter Forschern, Technikern, Entwicklern oder Erfindern, die auf verschiedenen Wegen ein ähnliches Ergebnis erzielen möchten. Doch der technisch beste Weg, so schön er auch sein mag, muss nicht zwingend immer der betriebswirtschaftlich zweckmäßigste sein, ganz gleich wie hoch die Leistung der dahinter stehenden Ingenieurleistung zu bewerten ist.