

# Faktoren für eine erfolgreiche Patentverwertung

*Dr. Lars Zanzig*  
*Serviva GmbH*

---

Viele technische Innovationen von Einzelerfindern oder aus kleinen Unternehmen werden zwar zum Patent angemeldet, sie erreichen anschließend aber nicht die Marktreife oder der wirtschaftliche Erfolg bleibt aus. Häufig fehlt es an Geld oder Zeit oder Vertriebs-Know-how oder an allem zusammen. Selbst für größere Unternehmen mit einem Portfolio aus mehreren Patentfamilien stellt sich die Frage nach einer angemessenen wirtschaftlichen Nutzung, sofern die Technologie nicht (mehr) dem eigenen Kerngeschäft zugeordnet ist. In all diesen Fällen kann die Verwertung der Schutzrechte durch Verkauf oder Lizenzvergabe an Dritte ein geeigneter Weg zur wirtschaftlichen Nutzung darstellen.

## Erfolgsfaktoren

Langjährige Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass es eine Reihe von Faktoren gibt, die in Summe die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Verwertung technischer Schutzrechte signifikant erhöht.

### ❖ Rechtsstand und Laufzeit der Schutzrechte

Zunächst spielt es eine Rolle, ob es sich lediglich um eine (oder mehrere) Patentanmeldung(en) handelt, oder das (die) Patent(e) nach entsprechender Prüfung durch das Amt bereits erteilt wurde(n).

Patentanmeldungen bergen grundsätzlich das Risiko, dass das Patent später nicht erteilt wird und werden deshalb von einem potenziellen Käufer entsprechend vorsichtig bewertet. Auch wenn ein frühzeitiger Beginn der Verwertungsaktivitäten häufig sinnvoll ist, sollte mit nennenswerten Zahlungen durch den Käufer oder Lizenznehmer erst nach der Erteilung des Patentbesitzes gerechnet werden. Zusätzliche Wertsicherheit bietet es, wenn nach der Erteilung der Schutzrechte auch die Einspruchsfrist abgelaufen ist.

Darüber hinaus spielt die (Rest-)Laufzeit des Patents bei der Patentverwertung eine große Rolle. Sowohl beim Verkauf von Schutzrechten, wie auch bei der Lizenzierung, möchte der Käufer natürlich den wirtschaftlichen Vorteil, den ihm der Erwerb eines Patents oder einer Lizenz verschafft, möglichst lange ausschöpfen. Eine Restlaufzeit von wenigen Jahren ist aus Sicht des Erwerbers zumeist unattraktiv und wirkt sich wertmindernd aus.

### ❖ **Schutzumfang**

Grundsätzlich ist der Schutzzumfang der zur Verwertung stehenden Schutzrechte kritisch zu prüfen. Wenn – beispielsweise aufgrund einschlägigen Stands der Technik – nur ein Patent für eine ganz spezielle Ausgestaltungsform einer Erfindung erteilt wurde, besteht die Gefahr, dass relativ einfach alternative Lösungen entwickelt werden, die nicht unter den Schutzzumfang fallen. In einem solchen Fall spricht man von einem „engen Schutzzumfang“, der das Patent für einen Dritten eher unattraktiv erscheinen lässt und damit die Verwertung deutlich erschwert.

### ❖ **Entwicklungsstand**

Zwei zentrale Fragen, die sich ein potenzieller Käufer oder Lizenznehmer stets stellt, lauten:

„Wird die Erfindung wirklich in der Praxis funktionieren und die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen?“

„Ist die Herstellung wirklich so einfach und kostengünstig wie versprochen?“

Skeptische Fragen werden bei Erfindungen immer gestellt. Hier hilft es sehr weiter, wenn mit Hilfe eines Funktionsmusters oder noch besser mit einem echten Prototyp die Funktionsweise direkt demonstriert werden kann. Unabhängige Gutachten von renommierten Forschungseinrichtungen oder Prüfinstituten können zusätzliches Vertrauen schaffen. Je mehr Hürden bis zu einer echten Markteinführung bereits überwunden sind, desto höher ist die Sicherheit für den potenziellen Käufer und desto wahrscheinlicher ist das Zustandekommen einer entsprechenden Vereinbarung. Zu den typischen Hürden zählen beispielsweise amtliche Zulassungen, TÜV-Zertifikate oder ähnliches sowie die Produktion einer Null- oder Kleinserie.

#### ❖ Das Angebotspaket

Es ist von Vorteil, wenn nicht nur das oder die Patent(e) oder Patentanmeldungen zum Verkauf oder zur Lizenzvergabe angeboten werden. Stattdessen ist zu prüfen, ob zusätzlich auch spezielles Know-how oder Konstruktionszeichnungen für die bevorzugte Ausführungsform oder aber Software mitgeliefert werden können. Im Idealfall wird eine komplette Lösung angeboten, die den weiteren Entwicklungsaufwand für den Käufer bzw. den Lizenznehmer auf ein absolutes Minimum reduziert. Zusätzlich sollte die technische Lösung mit mehreren Patentfamilien abgesichert sein, die in den wichtigsten Märkten Schutz entfalten.

#### ❖ Realistische Preisvorstellungen

Ein sehr naheliegender und in der Praxis doch sehr kritischer Faktor ist die Preisvorstellung des Verkäufers. Insbesondere wenn die Entwicklung einer Erfindung viel Zeit und Geld gekostet hat und zudem eine enge emotionale Bindung des Erfinders zu „seiner“ Erfindung besteht, wird der Wert und damit auch der erzielbare Preis häufig überschätzt. Gleichzeitig wird der Aufwand unterschätzt, den der potenzielle Käufer aufbringen muss, um die Erfindung bis zu einem serienreifen Produkt weiterzuentwickeln und auf den Markt zu bringen. Häufig fehlen auch einfach das Wissen und die Erfahrung für eine marktgerechte Einschätzung. Eine Bewertung durch einen unabhängigen Gutachter kann dem Verkäufer oder Lizenzgeber helfen, eine realistische Preisvorstellung zu entwickeln.

### ❖ Echter Mehrwert

Potenzielle Käufer oder Lizenznehmer sind in der Regel Unternehmen, die bereits seit Jahren mit eigenen Lösungen auf dem Markt präsent sind und stetigen Optimierung ihrer Produkte arbeiten. Dementsprechend ist das Interesse an einer Lizenznahme von Dritten in der Regel nicht besonders ausgeprägt, wenn es sich lediglich um kleinere Weiterverbesserungen bestehender Produkte handelt. Anders sieht es aus, wenn sich mit der angebotenen Technologie völlig neue Alleinstellungsmerkmale definieren lassen, die einen erheblichen Mehrwert gegenüber allen Wettbewerbsprodukten auf dem Markt darstellen. Eventuell gibt es bereits Vermutungen, dass einzelne Unternehmen die patentgeschützte Technologie bereits einsetzen oder dies in Kürze tun wollen.

### Ein starker Partner an der Seite

Ein erfahrener Partner mit fundierten Marktkenntnissen und einem guten Kontakt-Netzwerk in die Industrie kann die Patentverwertung wesentlich vereinfachen. Wenn die aufgeführten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verwertung gegeben sind, bietet die Serviva GmbH ihre Unterstützung bei der Patentvermarktung zu einem fairen Preismodell an. Neben einer laufenden Vergütung zu einem stark reduzierten Tagessatz ist bei erfolgreicher Verwertung eine moderate Erfolgsbeteiligung fällig. Ein wichtiges Merkmal ist neben dem breiten Kontaktnetzwerk zu Unternehmen im In- und Ausland ein Höchstmaß an Transparenz unserer Arbeit, damit unsere Kunden jederzeit nachvollziehen können, wie der aktuelle Projektstand ist.

Zu den Leistungen der Serviva gehört die Entwicklung einer tragfähigen Verwertungsstrategie, die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés und die Identifizierung und Ansprache von Unternehmen, die als Käufer oder Lizenznehmer in Frage kommen. Die genaue Arbeitsteilung für die weiteren Schritte bis zum Abschluss eines Vertrages werden jeweils individuell zwischen der Serviva und ihren Kunden abgestimmt.