

One Valuation fits all?

Wie Europas innovativste Unternehmen Technologien und Patente bewerten

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Herausgegeben von

© 2008 PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Verlags nicht gestattet.

PricewaterhouseCoopers bezeichnet die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und die anderen selbstständigen und rechtlich unabhängigen Mitgliedsfirmen der PricewaterhouseCoopers International Limited.

Printed in Germany

PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist in Deutschland mit 8.000 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen von 1,1 Milliarden Euro eine der führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. An 28 Standorten arbeiten Experten für nationale und internationale Mandanten jeder Größe. PricewaterhouseCoopers bietet Dienstleistungen an in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie in den Bereichen Transaktions-, Prozess- und Krisenberatung (Advisory).

Vorwort

Patente bieten das (zeitlich begrenzte) Monopol auf die Verwertung einer Erfindung und damit ein höchst attraktives Potenzial zur Erschließung neuer Märkte und Erlösquellen. „Gefühlt“ sind sie deshalb ein zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen aller Größen, aller Branchen und aller Länder. Insbesondere in innovationsintensiven Branchen sind sie darüber hinaus sowohl für Stakeholder als auch für den Kapitalmarkt von erheblichem Interesse. Umfang, Entwicklung und Potenzial des Patentportfolios sollten deshalb elementare Bestandteile aller strategischen Überlegungen des Managements sein.

Die zentrale Bedeutung von Patenten und Technologien für den Unternehmenserfolg erfordert ein dieser Funktion adäquates Bewertungsinstrumentarium. Auch wenn gewisse Standardisierungsbestrebungen in diesem Zusammenhang zu verzeichnen sind, herrscht an dieser Stelle noch erheblicher Optimierungsbedarf: Anders als bei der Bewertung materieller Vermögenswerte herrscht bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte, wie Marken oder Patente, eine große Unsicherheit über die Wahl der hierfür anzuwendenden Methoden und über deren konkrete Ausgestaltung in der Unternehmenspraxis.

Insbesondere durch die Einführung der IFRS-Rechnungslegungsstandards sowie durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz ist in jüngster Zeit allerdings Bewegung in die Diskussion um die Bewertung immaterieller Vermögenswerte gekommen. Die Zahl der Bewertungsanlässe nimmt ebenso zu wie das Interesse des Kapitalmarkts an den „weichen“ Faktoren des Unternehmenserfolgs. Das haben wir zum Anlass genommen, um in einer europaweit angelegten Studie patent-intensive Unternehmen zum Stand der Patentbewertung in der Unternehmenspraxis zu befragen. Die Studie wurde durchgeführt von PricewaterhouseCoopers in Zusammenarbeit mit dem Institut für Technologiemanagement an der Universität St. Gallen, Schweiz, deren Innovations- und Intellectual Property Management Spin-Off BGW AG sowie Shearman & Sterling LLP. Die im Folgenden aufbereiteten Ergebnisse stellen in erster Linie eine Momentaufnahme dar, geben aber auch Aufschluss über die weitere Entwicklung der Bewertung von Patenten und Technologien.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 3
Inhaltsverzeichnis 4
Abbildungsverzeichnis 5
Tabellenverzeichnis 5
A Technischer Fortschritt in der Wissensgesellschaft 7
B Stellenwert von Patenten für die Unternehmen 11
C Ungenutzte Wertpotenziale des Patentportfolios. 15
D Bewertungsverfahren für Patente in der Unternehmenspraxis 19
E Auf dem Weg zu allgemein anerkannten Bewertungsverfahren. 23
F Fazit 29
Ansprechpartner 30

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Innovationen als Erfolgstreiber 11
Abb. 2 Patente als Erfolgstreiber 12
Abb. 3 Häufigkeit einzelner Bewertungsanlässe 13
Abb. 4 Für Patentbewertung verantwortliche Unternehmensbereiche 14
Abb. 5 Patente mit Sperrwirkung und selbst genutzte Patente. 15
Abb. 6 Wertorientiertes Innovationsmanagement im Unternehmen 17
Abb. 7 Anwendungshäufigkeit monetärer Bewertungsverfahren und -methoden 21
Abb. 8 Anwendung monetärer Verfahren nach Bewertungsanlässen 22
Abb. 9 Monetäre Innovationsbewertung und Patentmanagement 24
Abb. 10 Monetäre Patentbewertung und externe Berichterstattung. 25
Abb. 11 Wichtigkeit allgemein anerkannter Bewertungsverfahren 25
Abb. 12 Interesse an Anwendung anerkannter Bewertungsverfahren. 26

Tabellenverzeichnis

Tab. 1 Pro und Contra der monetären und nicht-monetären Bewertungsverfahren 16
Tab. 2 Stärken und Schwächen der monetären Bewertungsverfahren 22

A Technischer Fortschritt in der Wissensgesellschaft

These 1
In der Wissensgesellschaft nimmt die Bedeutung von Technologien und Patenten zu

„Jeden zehnten Tag eine kleine Erfindung, und eine große Sache alle sechs Monate." Das wünschte sich Thomas Alva Edison 1876 von seinem Forschungslaboratorium in Menlo Park im US-Bundesstaat New Jersey, dem ersten auf Patente spezialisierten Unternehmen der Wirtschaftsgeschichte. Der Wunsch sollte in Erfüllung gehen: Insgesamt wurden Edison 1.093 US-Patente erteilt. Auch wenn er in eine Reihe von Urheberrechtsstreitigkeiten verwickelt war, und auch wenn er mit einer Vielzahl von Raubkopierern konfrontiert war, war er einer der ersten Menschen überhaupt, der als Erfinder-Unternehmer auch ökonomisch erfolgreich war: Der heutige Weltkonzern General Electric geht auf eine Edison-Gesellschaft zurück – allerdings verkaufte er seine Anteile frühzeitig, um den Erlös in neue Erfindungen stecken zu können.

Der erfolgreichste deutsche Erfinder-Unternehmer war gleichzeitig einer der Vorkämpfer für die Durchsetzung des Patentschutzes: Werner von Siemens. Der von ihm geleitete Patentschutzverein war maßgeblich daran beteiligt, dass im Deutschen Reich 1877 ein einheitliches Patentrecht in Kraft trat. Der hierdurch erreichte materielle Anreiz für Erfinder war seit dem Ende des 19. Jahrhunderts die wohl stärkste Triebfeder für die zunehmende Bedeutung des wissenschaftlich-technischen Fortschritts für die weitere ökonomische Entwicklung.

Längst sind es nicht mehr spezialisierte Erfinder-Unternehmen, die die Patentszenerie bestimmen: Konzerne wie Siemens, BASF oder Bosch melden pro Jahr mehr Patente an als Edison in seinem ganzen Leben. Sowohl die Zahl der angemeldeten als auch die der erteilten Patente entwickelt sich in Deutschland, in Europa und in der Welt äußerst dynamisch. Das Europäische Patentamt überschritt im Jahr 2006 erstmals die Schwelle von 200.000 Patentanmeldungen, eine Verdopplung innerhalb von zehn Jahren. Die Zahl der erteilten Patente lag im Jahr 2006 bei 62.000. Im Durchschnitt aller OECD-Staaten stieg die Zahl der Patentanmeldungen von 1995 bis 2004 um 7 Prozent pro Jahr.

In Deutschland lag im gleichen Zeitraum die Wachstumsrate der Patentanmeldungen mit 6,9 Prozent nur knapp unter dem OECD-Durchschnitt. Mehr als 50.000 Patente werden derzeit pro Jahr in Deutschland angemeldet, etwa einem Drittel der Anmelder wird ein Patent erteilt. Gemessen an der Patentintensität liegt Deutschland in der OECD auf Platz 6 mit 288 Patentanmeldungen je Million Erwerbstätiger hinter Finnland (600), Schweden (518), den Niederlanden (394), der Schweiz (392) und Japan (342).

Auf Platz 3 liegt Deutschland bei den weltmarktrelevanten Patenten, also jenen sogenannten „Triadenpatenten", die sowohl in den USA als auch in Europa und Japan zum Patent angemeldet wurden. Im Jahr 2004 entfielen 35 Prozent aller weltmarktrelevanten Patente auf US-Erfinder, gefolgt von Japan (23 Prozent) und Deutschland (11 Prozent).

Die hohe ökonomische Bedeutung von Innovationen und Patenten zeigt sich nicht zuletzt daran, dass in der Industrie die wissensintensiven Branchen die höchste Wachstumsdynamik verzeichnen. Der jüngste „Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands" des Bundesforschungsministeriums ergab, dass von 1995 bis 2005 die reale Produktion in den Industriebranchen mit hoher Forschungs- und Entwicklungsintensität um 43 Prozent zunahm. Ihr Anteil an der industriellen Gesamtproduktion erhöhte sich von 43 Prozent im Jahr 1993 auf gut

52 Prozent im Jahr 2005. Die Branchen mit geringer Wissensintensität verzeichneten hingegen im selben Zeitraum nur einen Produktionszuwachs von 6 Prozent.

Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen – eher eine zusätzliche Dynamik durch den Übergang von der Industriegesellschaft des 20. Jahrhunderts zur Wissensgesellschaft des 21. Jahrhunderts. Nach einer Studie der OECD aus dem Jahr 2001, wuchs in den 90er Jahren die Zahl der Wissensarbeiter in ihren Mitgliedsländern um durchschnittlich 3 Prozent pro Jahr, und damit stärker als alle anderen Berufsgruppen. Die einzige Gruppe, die in diesem Zeitraum einen absoluten Rückgang der Beschäftigtenzahlen vermelden musste, waren die Industriearbeiter, mit minus 0,2 Prozent pro Jahr.

Die hohe Bedeutung von Innovationen und Patenten für den unternehmerischen Erfolg ist unter Ökonomen und Politikern unbestritten. Auch unsere Studie zeigt, dass patentreiche Unternehmen einen höheren finanziellen Erfolg – gemessen als EBIT-Marge – aufweisen als ihre Mitstreiter mit wenigen Patenten.

An den Kapitalmärkten wird die Bedeutung der Patente für den Unternehmenserfolg ebenfalls erkannt und berücksichtigt. Während vor drei Jahrzehnten die Unternehmensbewertung fast ausschließlich von den materiellen Vermögenswerten bestimmt wurde, wird heute mehr als die Hälfte des Marktwerts börsennotierter Unternehmen von dessen immateriellen Vermögenswerten getragen – und Patente und andere gewerbliche Schutzrechte bilden wiederum den wesentlichen Teil jener immateriellen Vermögenswerte.

Die (deutschen) Bilanzierungsrichtlinien haben allerdings den rasanten Übergang zur Wissensgesellschaft bislang nur in einem eingeschränkten Ausmaß nachvollzogen. Die Integration immaterieller Vermögenswerte in die Unternehmensberichterstattung ist noch kaum über Absichtserklärungen hinaus gekommen. Gemäß der deutschen Bilanzierungstradition des HGB besteht derzeit für selbsterstellte Patente ein Aktivierungsverbot (§ 248 Abs. 2 HGB); lediglich erworbene Patente sind danach in Höhe der Anschaffungskosten bilanzierungspflichtig.

Die zunehmende Bedeutung immaterieller Vermögenswerte für den Unternehmenserfolg führt auf mittelfristige Sicht zu einer umfangreicheren Berücksichtigung dieser Vermögenswerte in der Unternehmensberichterstattung. Durch die verbindliche Einführung der IFRS-Bilanzierung für kapitalmarktorientierte Unternehmen in der Europäischen Union seit dem Geschäftsjahr 2005 wurden erstmals in großer Zahl bilanzielle Bewertungsanlässe für immaterielle Vermögenswerte im Allgemeinen und für Patente im Besonderen geschaffen. Außerdem steht ab dem Jahr 2009 eine Angleichung der HGB an die IFRS-Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte bevor. Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), das zum 1. Januar 2009 in Kraft treten soll, wird das bislang geltende Ansatzverbot für immaterielle Vermögensgegenstände im Anlagevermögen streichen sowie den Fair-Value-Ansatz in das Bewertungskonzept aufnehmen.

Unmittelbare Folgen einer solchen Entwicklung sind - neben der steigenden Zahl von Bewertungsanlässen - ein steigendes Bedürfnis der Marktteilnehmer nach standardisierten Bewertungsverfahren und über die Ebene des einzelnen Unternehmens hinaus vergleichbaren Bewertungsergebnissen. PricewaterhouseCoopers beschäftigt sich deshalb kontinuierlich mit Fragen zur Bewertung der verschiedenen Arten von immateriellen Vermögenswerten (s. Kasten).

Ausgewählte PwC-Studien zu geistigem Eigentum und immateriellen Vermögenswerten

- Immaterielle Werte und andere weiche Faktoren in der Unternehmensberichterstattung – eine Bestandsaufnahme. Ergebnisse einer Untersuchung von PwC und Prof. Dr. Thomas Günther (TU Dresden) über die Berücksichtigung immaterieller Werte im internen und externen Reporting deutscher Unternehmen. 2003, 36 Seiten.
- Praxis von Markenbewertung und Markenmanagement in deutschen Unternehmen. Ergebnisse einer Untersuchung von PwC, Prof. Dr. Henrik Sattler (Universität Hamburg), GfK Marktforschung und Markenverband e.V. zum Stand der Markenbewertung in deutschen Unternehmen. 2005, 28 Seiten. Download: http://www.pwc.de
- Bewertung von Humankapital. Ergebnisse einer Studie von PwC zu den Einsatzmöglichkeiten verschiedener Verfahren der Humankapitalbewertung bei DAX-Konzernen. 2007, 46 Seiten. Download: http://www.pwc.de
- Exploiting intellectual property in a complex world. Ergebnisse einer Untersuchung von PwC und der Economist Intelligence Unit über den aktuellen und zukünftigen Stellenwert geistigen Eigentums in Unternehmen aus aller Welt. 2007, 76 Seiten. Download: http://www.pwc.com

Die Suche nach dem besten Bewertungsverfahren hat gerade erst begonnen. Besonders gute Ausgangsbedingungen haben dabei insbesondere diejenigen Verfahren, die bereits heute eine breite Verwendung in den Unternehmen finden, sowie solche, die möglichst umfassend einsetzbar sind, im Idealfall für alle Bewertungsanlässe sowie für alle Arten immaterieller Vermögenswerte. Die vorliegende Studie hat sich deshalb zur Aufgabe gemacht, den Status Quo der Bewertung von Patenten und Technologien bei patentintensiven europäischen Unternehmen zu untersuchen.

Aufbau und Umfang der Studie

PricewaterhouseCoopers führte in Zusammenarbeit mit dem Institut für Technologiemanagement an der Universität St. Gallen, Schweiz, deren Innovations- und Intellectual Property Management Spin-off BGW AG sowie Shearman & Sterling LLP eine Studie zur „Praxis der Bewertung von Technologien und Patenten“ durch. Befragt wurden dabei Unternehmen mit Sitz in Europa, die zu den 500 größten Patentanmeldern vor dem Europäischen Patentamt gehören. Alle Befragungen fanden im Jahr 2007 statt. Insgesamt wurden Fragebögen an 142 Unternehmen versandt. Ausgefüllte Fragebögen wurden von 61 Unternehmen zurückgesandt, die Rücklaufquote beträgt somit 43 Prozent. Mehr als die Hälfte der Antworten (54 Prozent) kam aus den IP-Abteilungen der Unternehmen, ca. 28 Prozent der Umfrageteilnehmer beantworteten die Fragen aus der Sichtweise der F&E-Abteilung.

Die meisten teilnehmenden Unternehmen stammen aus den Branchen Industriegüter (32 Prozent) und Chemie/Pharma (22 Prozent). Letztere liegen jedoch gemessen an der Gesamtzahl der gehaltenen Patente mit Abstand an der Spitze: ca. 58 Prozent aller Patente der Umfrageteilnehmer entfallen auf Chemie- sowie Pharmaunternehmen. Im Schnitt halten die Teilnehmer 9.900 Patente in 2.340 Patentfamilien und melden pro Jahr 335 neue Patente an. Für die Mittelwerte der Finanzkennzahlen über alle teilnehmenden Unternehmen ergeben sich, jeweils pro Jahr gerechnet: ein durchschnittlicher Umsatz von 9,5 Milliarden Euro (Median: 2,7 Milliarden Euro), ein Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 11 Prozent des Umsatzes, ein durchschnittliches Budget für Forschung und Entwicklung von 525 Millionen Euro (Median: 100 Millionen Euro) und ein Patentbudget von 9,5 Millionen Euro (Median: 1,5 Millionen Euro).

B Stellenwert von Patenten für die Unternehmen

These 2
In den Unternehmen werden Patente hoch geschätzt und mäßig behandelt

Der hohe Stellenwert, den Forschung, Entwicklung und Innovation in Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit haben, manifestiert sich auch in den Ergebnissen dieser Studie. Mehr als die Hälfte der Befragten sehen in Innovationen einen der wichtigsten Erfolgstreiber eines Unternehmens (Bewertung 5 auf einer Skala von 1 bis 5). Zusammen mit jenen Befragten, die sich für den zweithöchsten Wert entschieden, betonen mehr als 90 Prozent der Studienteilnehmer die Wichtigkeit von Innovationen für den Unternehmenserfolg. Allerdings kann von diesem Ergebnis nicht direkt auf den Stellenwert geschlossen werden, den Innovationen im Unternehmen insgesamt haben, da die Teilnehmer der Studie primär aus jenen Unternehmensbereichen kamen, die sich besonders intensiv mit Innovationen beschäftigen – eine gezielte Befragung unter Führungskräften des Finanzbereichs könnte durchaus andere Ergebnisse bringen.

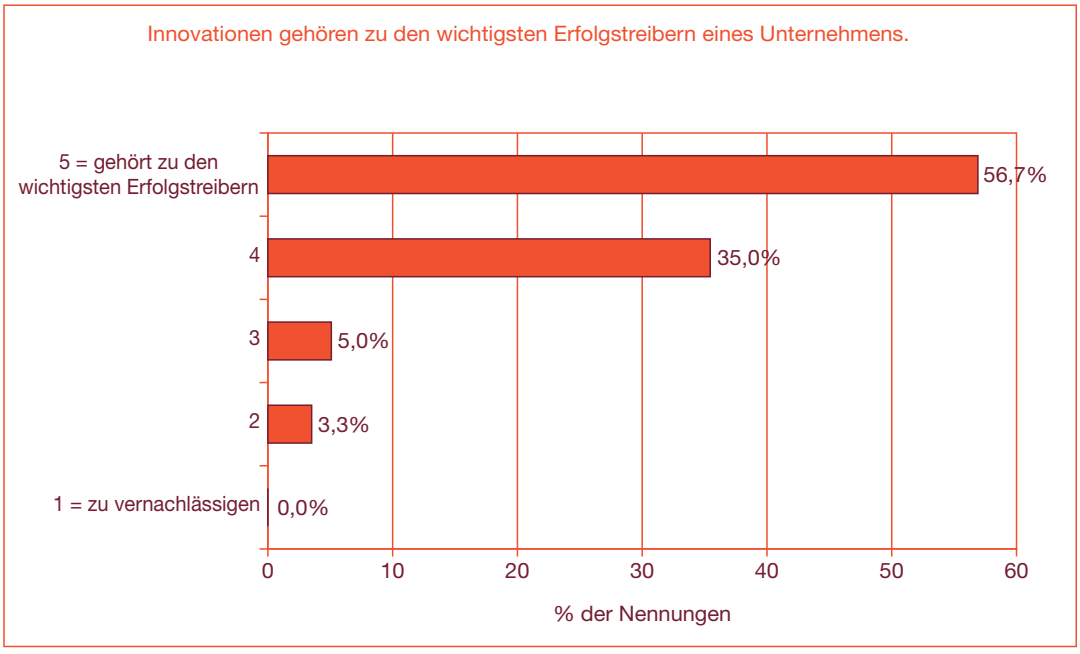


Abb. 1 Innovationen als Erfolgstreiber

Die Abschätzung des direkten Einflusses von Innovationen auf das Unternehmensergebnis bestätigt allerdings eine herausgehobene Position. Insgesamt stehen innovative Produkte für 66 Prozent der Umsätze und für 60 Prozent der Gewinne der Umfrageteilnehmer. Jeweils etwa zwei Drittel hiervon entfallen auf Produkte und Technologien mit inkrementellen Innovationen, also Weiterentwicklungen bisheriger Produkte, und ein Drittel auf radikale Innovationen, also Neuentwicklungen.

Patente, die ja ein Teilsegment des Innovationsbereichs darstellen, werden als Erfolgstreiber ebenfalls hoch eingeschätzt. Anders als bei den Aussagen zur Bedeutung von Innovationen liegt hier jedoch der Schwerpunkt nicht auf dem höchsten, sondern auf dem zweithöchsten Wert der vorgegebenen fünfteiligen Skala.

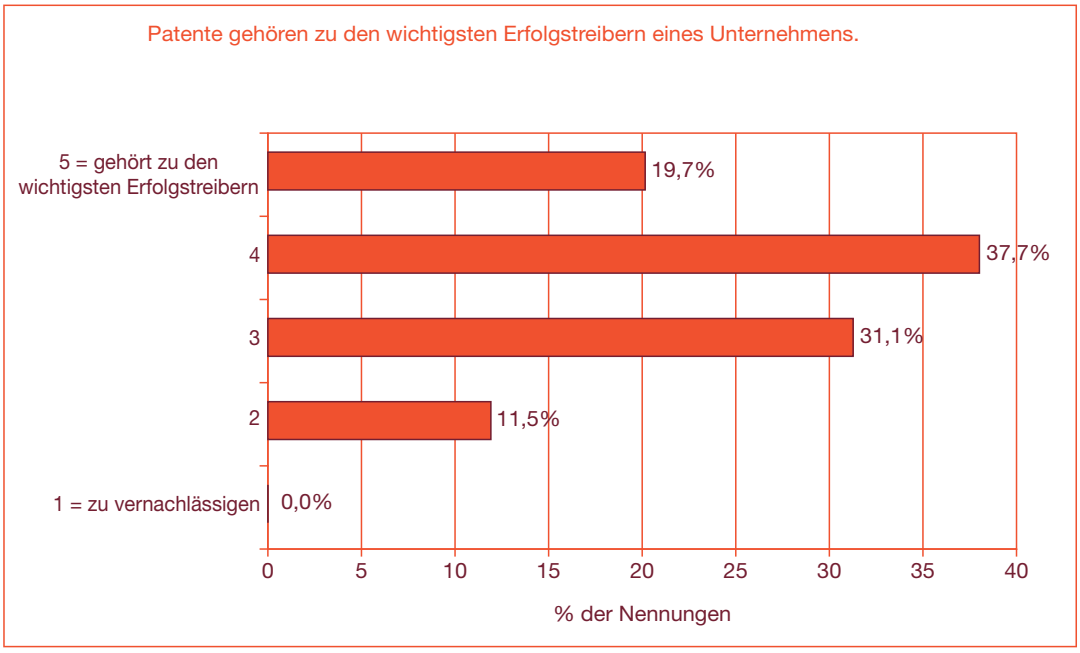


Abb. 2 Patente als Erfolgstreiber

Die Befragung „Exploiting IP“, die von PwC bei Managern aus innovationsintensiven Branchen (Software, Kommunikation, Technologie) in aller Welt im März 2007 durchgeführt wurde, bestätigt dieses Ergebnis. Dort stimmten 83 Prozent aller befragten Führungskräfte der Aussage zu, dass das Management von geistigem Eigentum (IP Management) wichtig oder sehr wichtig für den Erfolg ihres Unternehmens ist. Die regionale Aufschlüsselung ergab allerdings für Europa den niedrigsten Zustimmungswert von 74 Prozent.

Aus diesen Ergebnissen lässt sich schließen, dass dem Patentmanagement eine hohe strategische Bedeutung für den Unternehmenserfolg zukommt. Dementsprechend wäre zu erwarten, dass auch in der Unternehmenspraxis diese hohe strategische Bedeutung ihren Ausdruck findet. Doch hier zeichnet die Studie ein anderes Bild: Im tatsächlichen Umgang mit den Patentportfolios dominiert nicht die strategische, sondern die administrative Funktion. Das zeigt sich vor allem in den Antworten auf die Frage nach der Häufigkeit einzelner Bewertungsanlässe: Mit Abstand am häufigsten finden demnach Patentbewertungen zur Pflege des Portfolios und für die Vergütung von Arbeitnehmererfindungen statt; sie erreichen als einzige einen Mittelwert von mehr als 3,5 auf der fünfteiligen Häufigkeitsskala.

Besonders selten sind hingegen kapitalmarktorientierte Bewertungsanlässe, etwa zur freiwilligen Kapitalmarktinformation oder zur Unternehmensfinanzierung mit Mittelwerten von 2. Bei den kapitalmarktorientierten Bewertungsanlässen war einer relevanten Minderheit der Befragten (jeweils zwischen 20 und 30 Prozent) nicht einmal bekannt, ob aus diesen Anlässen überhaupt Bewertungen von Patenten im Unternehmen vorgenommen werden.

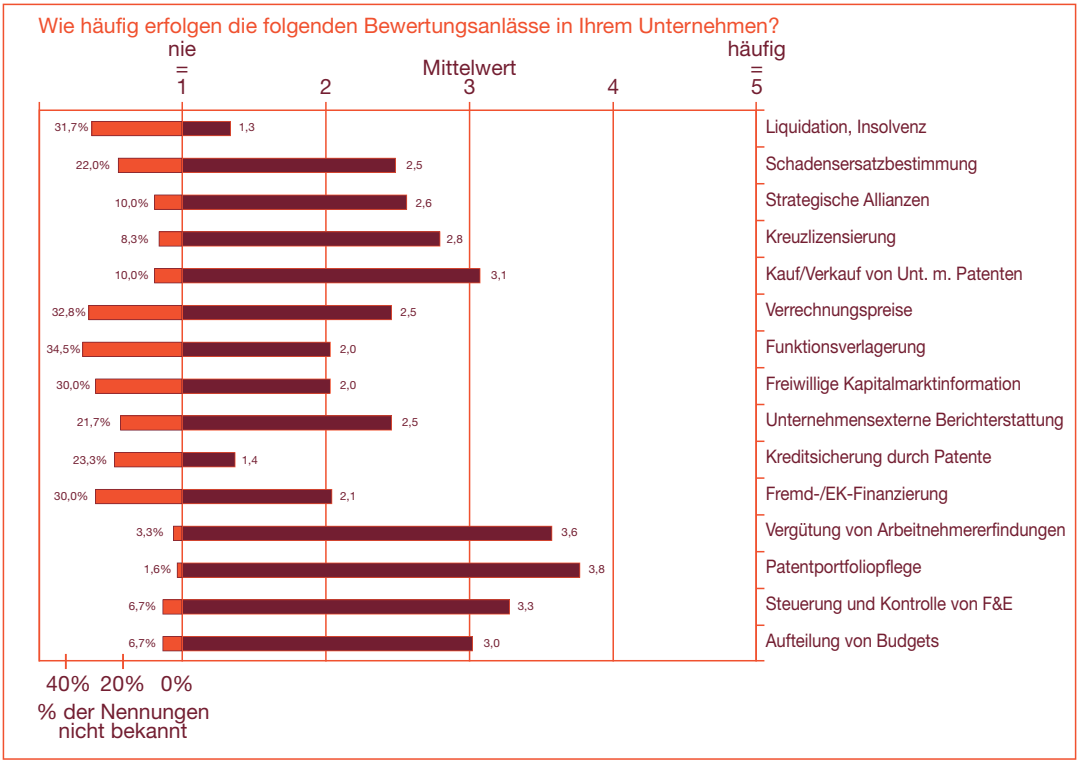


Abb. 3 Häufigkeit einzelner Bewertungsanlässe

Ebenfalls für ein Übergewicht der administrativen gegenüber der strategischen Funktion des Patentmanagements spricht die Zuordnung der Verantwortlichkeit für die Patentbewertung. Vorstand beziehungsweise Geschäftsführung, die für die strategische Positionierung des Unternehmens zuständig sind, übernehmen bei diesem Thema relativ selten die Initiative. Mit großem Abstand am häufigsten werden Bewertungen für Technologien und Patente von den Abteilungen für Intellectual Property sowie für Forschung und Entwicklung initiiert und verantwortet. Nur diese beiden liegen über dem rechnerischen Mittelwert von 3,0 (zwischen 1 = nie und 5 = häufig). Die geringe Rolle, die kapitalmarktorientierte Bewertungsanlässe in den befragten Unternehmen spielen, spiegelt sich hier darin, dass die Abteilungen für M&A und für Finanzen nur sehr selten die Bewertung von Patenten und Technologien initiieren.

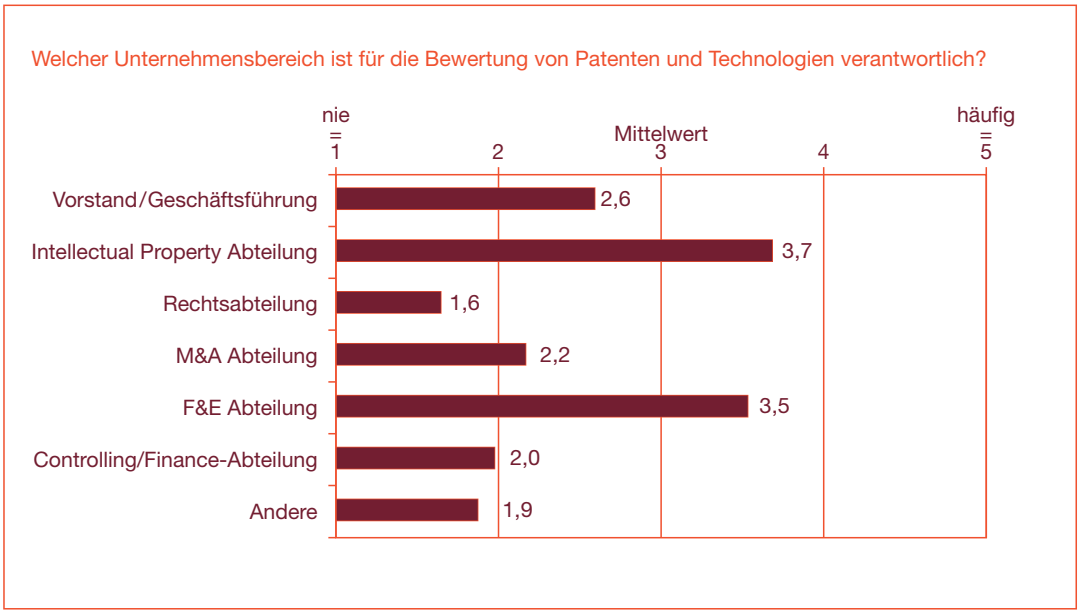


Abb. 4 Für Patentbewertung verantwortliche Unternehmensbereiche

C Ungenutzte Wertpotenziale des Patentportfolios

These 3

Art und Umfang der Bewertungsanlässe zeigen ungenutzte Wertpotenziale auf

Eine der unabdingbaren Voraussetzungen, um für eine Erfindung überhaupt ein Patent zu bekommen, ist die gewerbliche Anwendbarkeit. Die Patentämter überprüfen dabei zwar nicht, ob eine Erfindung tatsächlich in einem Produkt eingesetzt wird, aber zumindest, ob sie derart eingesetzt werden könnte. Anders als bei privaten Patentinhabern oder Kleinunternehmen stellt sich zudem bei den für diese Studie befragten Unternehmen nicht die Frage nach dem Weg vom Patent bis zum Produkt: Es gehört zu ihrem Kerngeschäft, aus Erfindungen Patente und aus Patenten innovative Produkte zu machen.

Dennoch ergab die Befragung, dass viele der vorhandenen Patente vom Unternehmen selbst nicht verwendet werden: 36 Prozent der teilnehmenden Unternehmen nutzen weniger als 20 Prozent ihrer Patente selbst, nicht einmal zehn Prozent der Teilnehmer geben an, 80 bis 100 Prozent ihrer Patente auch tatsächlich einzusetzen. Die Lizenzierung an Dritte spielt gemessen an der Zahl der gesamten Patente eine untergeordnete Rolle: 80 Prozent der Unternehmen geben an, weniger als zehn Prozent ihrer Patente zu lizenzieren.

Auch wenn zu den selbst genutzten und den lizenzierten Patenten noch jene hinzugezählt werden, deren wirtschaftlicher Zweck nicht in der Nutzung, sondern in der Sperrwirkung gegenüber Wettbewerbern liegt, bleibt doch gerade bei patentintensiven Unternehmen jeweils eine große Zahl von Patenten ohne wirtschaftliche Verwendung.

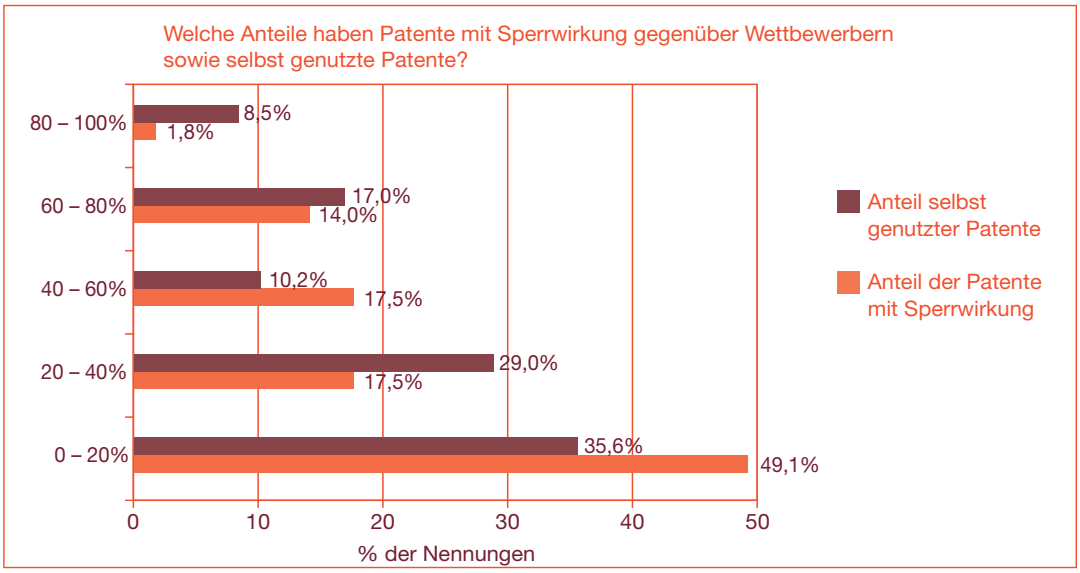


Abb. 5 Patente mit Sperrwirkung und selbst genutzte Patente

Die Nicht-Nutzung eines einmal erteilten Patentes kann durchaus eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Entscheidung sein. Dies gilt natürlich insbesondere, wenn dem Unternehmen dadurch kein ausreichender Wertbeitrag erwächst, wenn also die zusätzlichen Erträge, die bei Nutzung des Patentes zu erwarten wären, in keinem angemessenen Verhältnis zu den dafür anfallenden zusätzlichen Aufwendungen stehen.

Allerdings zeigt die Befragung, dass in einer großen Zahl von Bewertungsfällen der potenzielle oder tatsächliche (monetäre) Wertbeitrag von einzelnen Patenten oder ganzen Patentportfolios gar nicht erst ermittelt wird. Dies betrifft in erster Linie natürlich all jene Fälle, in denen nicht-monetäre Bewertungsverfahren angewendet werden. Darüber hinaus sind aber auch unter den monetären Bewertungsverfahren einige nicht zur Bezifferung eines Wertbeitrags geeignet, nämlich die kostenorientierten Methoden. Sie berechnen weder gegenwärtige noch zukünftige Erträge aus einem Patent, sondern lediglich die Kosten, die dem Unternehmen entstünden, wenn es den jeweiligen Vermögenswert neu anschaffen oder herstellen müsste.

Strategische Entscheidungen müssen nicht unbedingt auf einer monetären Bewertung der jeweiligen Alternativen fußen. Mögliche Entscheidungsparameter wie das Erreichen einer Innovations- oder Marktführerschaft können auch auf nicht-monetären Bewertungssystemen basieren. Das vergleichsweise große Gewicht nicht-monetärer Verfahren sowie kompletter Eigenentwicklungen bei der Bewertung von Patenten und Technologien hat zudem auch eine historische Wurzel: Patente wurden von Unternehmen schon zu einer Zeit bewertet, als die meisten monetären Verfahren noch gar nicht oder allenfalls in Ansätzen vorhanden waren. Sowohl ein Werner von Siemens als auch ein Thomas Alva Edison mussten für ihre Unternehmen bereits im 19. Jahrhundert Patentbewertungen vornehmen – die große Zeit der monetären Verfahren kam dagegen erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Die wesentlichen Vor- und Nachteile der monetären sowie der nicht-monetären Bewertungsverfahren sind nachfolgend zusammengefasst:

Bewertungsverfahren	Pro	Contra
Monetär	Für alle Bewertungsanlässe einsetzbar Potenziell standardisierbar und unternehmensübergreifend vergleichbar Kann grundsätzlich sowohl an Bedürfnissen des Kapitalmarkts als auch des Unternehmens ausgerichtet werden	Vielzahl unterschiedlicher Methoden Standardisierung und Vergleichbarkeit noch gering entwickelt
Nicht-monetär	Oft unternehmensspezifisch maßgeschneidert Lässt sich leicht an geänderte Vorgaben anpassen	Für kapitalmarktorientierte bzw. Bilanzierungszwecke nicht geeignet Insellösung

Tab. 1 Pro und Contra der monetären und nicht-monetären Bewertungsverfahren

Zu den nicht-monetären Bewertungsmethoden gehören eindimensionale Methoden, etwa die Ermittlung einer Wertzahl. Hierbei gehen verschiedene für das Unternehmen wichtige Kriterien (z. B. Umsatzerwartung, Imagegewinn, Innovationsgrad) in unternehmensspezifischer Gewichtung in eine Gesamtpunktzahl ein, die den Wert eines Patents für das Unternehmen ausdrücken soll. Bei mehrdimensionalen Methoden werden ebenfalls verschiedene Kennziffern erhoben, aber nicht in einen Gesamtwert zusammengefasst, sondern getrennt voneinander dargestellt.

Hauptanwendungsgebiet für ein- und mehrdimensionale Methoden sind jeweils managementorientierte Bewertungsanlässe: Der Unternehmens- oder Bereichsleitung soll hierdurch sowohl ein quantitativer als auch ein qualitativer Überblick über Zustand und Entwicklung des Patentportfolios ermöglicht werden. 34 Prozent der befragten Unternehmen wenden für das Management mehrdimensionale Methoden an, 25 Prozent eindimensionale (Mehrfachnennungen waren möglich). Bei keinem der anderen Bewertungsanlässe (Bilanz, Steuer, Transfer, Konflikt) wird eine der nicht-monetären Methoden von mehr als 20 Prozent der befragten Unternehmen verwendet.

Bei etwa einem Fünftel der befragten Unternehmen werden für nicht-monetäre Bewertungen selbst entwickelte Methoden eingesetzt. Als Gründe hierfür wurden unter anderem genannt: individuelle Anpassbarkeit an die spezifischen Bedingungen und das Marktumfeld des Unternehmens, hohe Komplexität des eigenen Patentportfolios, Reduzierung von Zeit- und Kostenaufwand sowie die Notwendigkeit, ein eigenes System für die Bemessung der Erfindervergütung zu entwickeln.

Ebenfalls besonders häufig bei Managementanlässen eingesetzt werden kostenorientierte Bewertungsverfahren – häufiger als jede andere monetäre Bewertungsmethode. Das führt zu einem höchst überraschenden Ergebnis: Ausgerechnet diejenigen, die in besonderem Ausmaß über den tatsächlichen und/oder potenziellen Wertbeitrag einzelner Patente sowie des gesamten Patentportfolios informiert sein sollten, nämlich die dafür zuständigen Manager, erhalten besonders selten Informationen, aus denen sich eine solche Bewertung ableiten ließe.

Dies ist umso erstaunlicher, als sich die befragten Unternehmen in hohem Maß zu einem wertorientierten Innovationsmanagement bekennen. In den meisten Unternehmen, in denen ein systematischer Innovationsprozess stattfindet, existiert auch ein wertorientiertes Innovationsmanagement. Bei der Frage „Findet in Ihrem Unternehmen ein wertorientiertes Innovationsmanagement statt?“ ordnete sich ein Viertel der Befragten auf der höchsten Stufe einer fünfteiligen Skala ein, ein weiteres Drittel auf der zweithöchsten. Nur 12 Prozent der Befragten verneinten diese Frage rundweg.

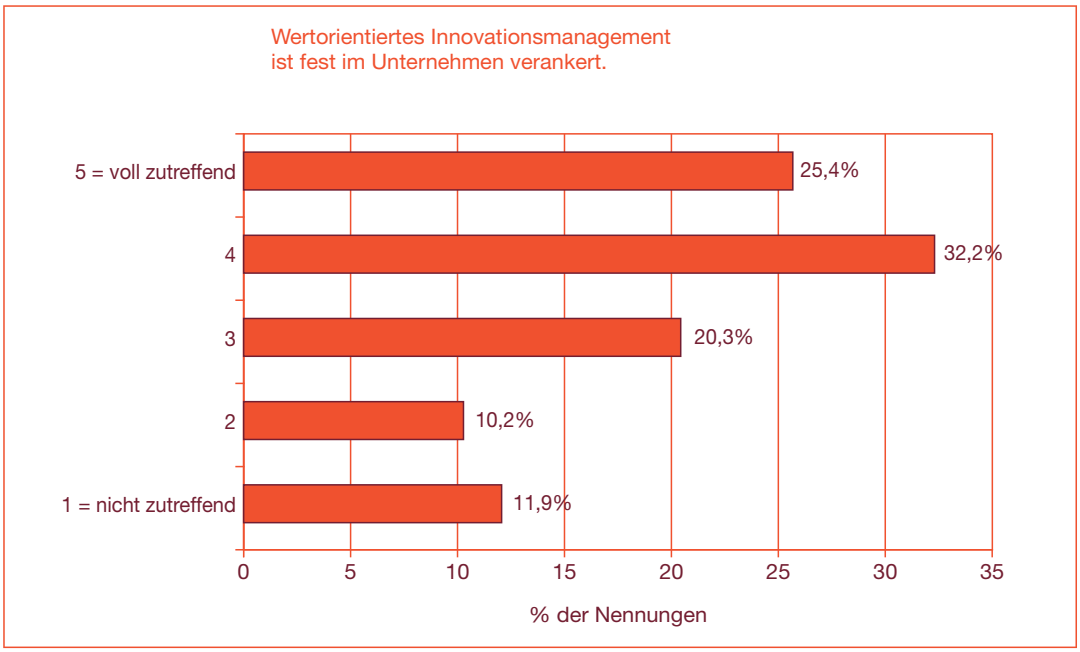


Abb. 6 Wertorientiertes Innovationsmanagement im Unternehmen

Die Diskrepanz zwischen der hohen Wertschätzung eines wertorientierten Innovationsmanagements und der verhältnismäßig seltenen Anwendung von Bewertungsmethoden, die den (monetären) Wertbeitrag von Patenten ermitteln können, kann eine ganze Reihe von Ursachen haben. Unter anderem sind hier zu nennen:

- die bisweilen verwirrende Vielfalt der hierfür einsetzbaren Bewertungsmethoden
- die noch unzureichende Standardisierung der Verfahren und die hierdurch eingeschränkte Aussagekraft
- die Vielzahl der im Unternehmen auftretenden Bewertungsanlässe und daraus resultierend die Zweifel an der universellen Einsetzbarkeit einzelner Methoden.

Sollte es auf mittlere Sicht jedoch gelingen, solche Einwände durch eine Weiterentwicklung der Bewertungsmethoden abzuschwächen oder zu entkräften, dürfte sich ein großes Potenzial für die Anwendung von wertorientierten Bewertungsverfahren für Patente und Technologien eröffnen.

D Bewertungsverfahren für Patente in der Unternehmenspraxis

These 4

Kapitalwertorientierte Bewertungsverfahren werden in den Unternehmen am breitesten eingesetzt

Da Patente einer der wichtigsten immateriellen Vermögenswerte für innovative Unternehmen sind, wurde im Rahmen dieser Studie erhoben, inwieweit und bei welchen Anlässen die gängigsten Methoden zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte von den teilnehmenden Unternehmen angewendet werden. Die Vorauswahl der hierbei zu untersuchenden Verfahren und Methoden wurde in Anlehnung an die „Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW S 5) vom Juli 2007 vorgenommen. In diesem Bewertungsstandard werden insgesamt acht Methoden aufgeführt, die im Folgenden – allerdings in einer vom Bewertungsstandard abweichenden Anwendungshierarchie – kurz erläutert werden:

Kostenorientierte Verfahren

Zwei Bewertungsmethoden gehören zur Gruppe der kostenorientierten Verfahren. Hier spielen aktuelle oder zukünftige Erträge aus dem zu betrachtenden Vermögenswert keine Rolle, sondern lediglich die Kosten, die dem Unternehmen entstehen würden, um entweder ein exaktes Duplikat des Vermögenswerts herzustellen **(Reproduktionskostenmethode)** oder einen nutzenäquivalenten Vermögenswert herzustellen bzw. zu beschaffen **(Wiederbeschaffungsmethode).**

Marktpreisorientierte Verfahren

Bei zwei weiteren Bewertungsmethoden handelt es sich um marktpreisorientierte Verfahren, bei denen ein Vermögenswert anhand des für ihn geltenden Marktpreises bewertet wird.

Die erste Methode hierbei ist die Bewertung anhand der **Marktpreise für hinreichend vergleichbare Vermögenswerte auf dem aktiven Markt.** Von einem aktiven Markt kann jedoch nur gesprochen werden, wenn drei Bedingungen kumulativ erfüllt sind: Die gehandelten Güter sind homogen, vertragswillige Käufer und Verkäufer können in der Regel jederzeit gefunden werden, und die auf dem Markt vereinbarten Preise sind öffentlich bekannt. Für Patente gilt im Regelfall jedoch keine einzige dieser drei Bedingungen: Kein Patent gleicht dem anderen, es existiert nur ein eingeschränkt liquider und transparenter Markt für den Handel mit Patenten, und wenn Patente gehandelt werden, wird meist über den Preis Stillschweigen vereinbart.

Das Problem der eingeschränkten Marktaktivität im Zusammenhang mit den immateriellen Vermögenswerten versucht die **Analogiemethode** zu umgehen. Mittels der Analogiemethode wird ein Vergleich zwischen dem beobachtbaren Preis für ein Vergleichsobjekt und dem gesuchten Wert des zu bewertenden immateriellen Vermögenswerts angestellt.

Kapitalwertorientierte Verfahren

Die übrigen vier Bewertungsmethoden gehören zur Gruppe der kapitalwertorientierten Verfahren. Ihnen liegt die Annahme zugrunde, dass sich der Wert eines immateriellen Vermögenswerts aus dessen Eigenschaft ergibt, künftige Erfolgsbeiträge in Form von Cashflows zu erwirtschaften. Der Wert eines Vermögenswerts ergibt sich dann jeweils aus der Summe der Barwerte der künftig erzielbaren Cashflows zum Bewertungsstichtag (Discounted Cash Flow), die aus seiner Nutzung generiert werden.

Bei der Methode der unmittelbaren **Cashflow-Prognose** werden dem Vermögenswert direkt zurechenbare Cashflows mit dem vermögenswertspezifischen risikoadjustierten Kapitalisierungszinssatz diskontiert. Wesentliche Voraussetzung hierbei ist, dass die den immateriellen Vermögenswerten direkt zurechenbaren Cashflows ermittelbar sind.

Bei der Methode der **Lizenzpreisanalogie** wird ermittelt, welche Lizenzzahlungen das Unternehmen fiktiv zu entrichten hätte, wenn sich der betreffende immaterielle Vermögenswert im Eigentum eines Dritten befände.

Die **Residualwertmethode** berücksichtigt, dass immaterielle Vermögenswerte in der Regel erst im Verbund mit anderen Vermögenswerten Cashflows generieren, weshalb häufig nur Zahlungsüberschüsse für eine Gesamtheit von Vermögenswerten vorliegen. Nun wird unterstellt, dass die unterstützenden Vermögenswerte in dem Umfang, der für die Generierung der Cashflows erforderlich ist, von einem Dritten fiktiv gemietet oder geleast werden. Diese fiktiven Nutzungsentgelte für die „unterstützenden“ Vermögenswerte werden deshalb von den gesamten Zahlungsüberschüssen abgezogen, um den Beitrag des zu bewertenden Vermögenswertes zu berechnen.

Im Rahmen der **Mehrgewinnmethode** werden die zukünftig erwarteten Cashflows aus dem Unternehmen einschließlich des zu bewertenden immateriellen Vermögenswertes mit den Cashflows eines fiktiven Vergleichsunternehmens verglichen, das diesen Vermögenswert entweder nicht besitzt oder vollständig auf dessen Nutzung verzichtet.

Von allen genannten Methoden am häufigsten wird von den befragten Unternehmen die Lizenzpreisanalogie eingesetzt. Sie erreicht als einzige Methode einen Mittelwert von knapp über 3 auf der von 1 bis 5 reichenden Häufigkeitsskala. Diese Präferenz für die Lizenzpreisanalogie dürfte zum einen daher rühren, dass diese Methode sehr einfach in der Anwendung ist. Zum anderen können die hierfür notwendigen zentralen bewertungsrelevanten Daten wie vergleichbare Lizenzsätze aus den zahlreichen Datenbanken gegen eine geringe Gebühr schnell besorgt werden.

Ebenfalls noch weit verbreitet (mit einem Mittelwert von mehr als 2,5) sind die beiden marktpreisorientierten Methoden sowie die Methode der unmittelbaren Cash-Flow-Prognose. Die beiden übrigen kapitalwertorientierten Methoden sowie die beiden kostenorientierten Methoden spielen dagegen allenfalls eine Nebenrolle bei der monetären Patentbewertung.

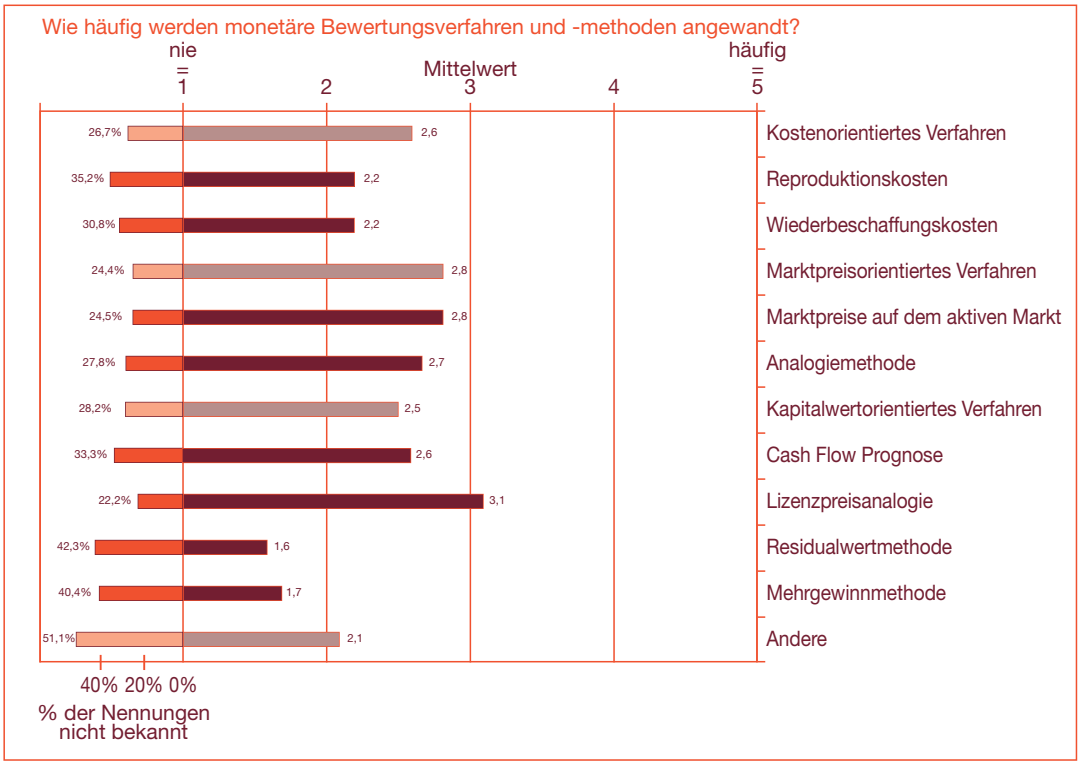


Abb. 7 Anwendungshäufigkeit monetärer Bewertungsverfahren und -methoden

Einer der wesentlichen Gründe für die Vielzahl der in den Unternehmen verwendeten Bewertungsmethoden, monetär wie nicht-monetär, Standardmethoden oder Eigenentwicklungen, ist die Vielzahl der unterschiedlichen Bewertungsanlässe. In juristischen Konflikten um die Durchsetzung von Patenten beispielsweise werden dabei häufig andere Bewertungsverfahren eingesetzt als bei bilanzierungsorientierten Anlässen: Bei Konflikten sind marktpreisorientierte Bewertungsverfahren das am meisten gewählte Instrument, bei Managementanlässen liegen kostenorientierte Verfahren vorne, bei Bilanzanlässen die kapitalwertorientierten Verfahren.

Auch wenn alle monetären Bewertungsverfahren bei unterschiedlichen Anlässen jeweils häufiger oder seltener gewählt werden, ist eine unterschiedlich starke Streuung der Nennungen erkennbar. Bei den marktpreisorientierten Verfahren schwankt die Zahl der Nennungen besonders stark: Bei Bilanzierungsanlässen werden sie extrem selten, bei Konfliktanlässen extrem häufig eingesetzt. Etwas geringer ist die Schwankungsbreite bei den kostenorientierten Verfahren, die besonders selten bei Konflikt- und besonders häufig bei Managementanlässen verwendet werden. Die geringsten Schwankungsbreiten bei den unterschiedlichen Bewertungsanlässen zeigen sich bei den kapitalwertorientierten Bewertungsverfahren. Daraus lässt sich ableiten, dass kosten- und marktpreisorientierte Verfahren eher als spezialisiertes Instrument eingesetzt werden, während kapitalwertorientierte Verfahren eher eine Breitbandfunktion erfüllen. Im Einklang damit steht der aus den Antworten erkennbare Trend: Wer häufig bewertet, greift ebenfalls verstärkt auf kapitalwertorientierte Verfahren zurück.

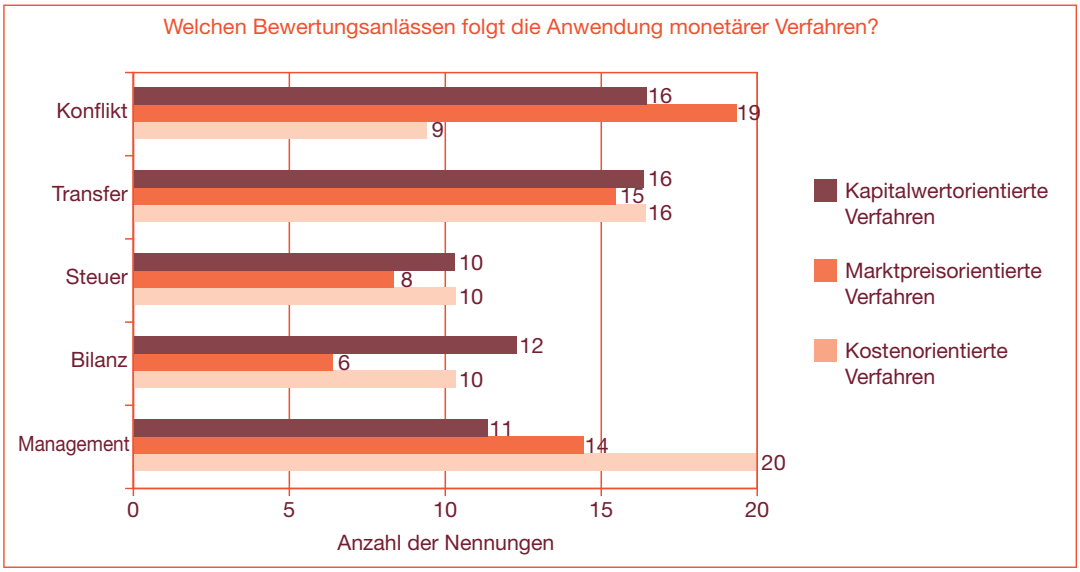


Abb. 8 Anwendung monetärer Verfahren nach Bewertungsanlässen

Bewertungsverfahren	Stärken	Schwächen
Kostenorientiert	Relativ einfach anzuwenden Ergebnisse leicht nachvollziehbar Vergleichsweise geringer Interpretationsspielraum	Keine Aussage bezüglich des zukünftigen finanziellen Nutzens möglich Häufig basierend auf Vergangenheitsdaten
Marktpreisorientiert	Bei geeigneten aktiven Märkten sehr einfach anzuwenden Spiegeln die Markteinschätzung wider	Vereinzelt aktive Märkte für Patente vorhanden Eingeschränkte Auswahl von Vergleichstransaktionen Hohe Schwankungen bei volatilen Märkten
Kapitalwertorientiert	Spiegeln den erwarteten zukünftigen finanziellen Nutzen wider Entspricht sowohl (externen) Kapitalmarkt-Anforderungen als auch (internen) Anforderungen des Patentmanagements Für alle Anlässe einsetzbar Die Werttreiber können identifiziert und transparent abgebildet werden Sich verändernde Zukunftserwartungen können bei Folgebewertungen abgebildet werden	Relativ hoher Zeit- und Informationsaufbereitungs-Aufwand Hoher Interpretationsspielraum

Tab. 2 Stärken und Schwächen der monetären Bewertungsverfahren

E Auf dem Weg zu allgemein anerkannten Bewertungsverfahren

These 5
Die Unternehmen würden allgemein anerkannte Bewertungsverfahren begrüßen

Während für viele immaterielle Vermögenswerte die Bewertungsfrage erst seit relativ kurzer Zeit gestellt wird, begleitet sie die Patente bereits seit mehr als hundert Jahren. Denn nach der Institutionalisierung des Patentwesens in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurden sie schnell als zentraler Erfolgsfaktor für innovative Unternehmen anerkannt. Deshalb stehen sie ebenso lange im Fokus der Geschäftsleitung sowie der Verantwortlichen derjenigen Unternehmensbereiche, die für Forschung, Entwicklung und Innovationen zuständig sind. Das Interesse an internen Informationen für Managementzwecke war dementsprechend von Beginn an hoch, das an externer Transparenz hingegen niedrig.

Ebenfalls schon seit dem Ende des 19. Jahrhunderts waren mit den Patenten eine ganze Reihe weiterer Bewertungsanlässe verknüpft. Es begann der Handel mit nationalen Nutzungsrechten an internationalen Patenten: Keimzelle des späteren AEG-Konzerns war 1881 der Erwerb der deutschen Nutzungsrechte an Edison-Glühlampen durch Emil Rathenau, und 1904 zahlte Siemens die damals unerhörte Summe von 1,6 Millionen Mark für die nationalen Nutzungsrechte an einer US-Erfindung, die erstmals störungsarme Ferngespräche ermöglichte. Weitere bereits früh aufgetretene Bewertungsanlässe sind juristische Konflikte um die Verletzung von Patenten sowie die Berechnung von Erfindervergütungen für Mitarbeiter. Aus dieser Vielzahl von Anlässen resultierte eine Vielzahl von traditionellen, „hausgemachten“ Bewertungsverfahren für Patente und neue Technologien.

Eine verglichen damit bescheidene Rolle spielen hingegen bilanzielle Bewertungsanlässe. Insbesondere Patente tauchten als immaterielle Vermögenswerte bis vor kurzem praktisch nicht in der Finanzberichterstattung der Unternehmen auf. Eine Verpflichtung zur bilanziellen Bewertung des Patentportfolios gab es schlicht nicht. Gemäß der deutschen Bilanzierungstradition des HGB besteht nach wie vor für selbsterstellte Patente sogar ein Aktivierungsverbot (§ 248 Abs. 2 HGB); lediglich erworbene Patente sind danach in Höhe der Anschaffungskosten bilanzierungs- und abschreibungspflichtig. Hierdurch fehlt ein wiederkehrender, für eine Vielzahl von Unternehmen vergleichbarer Bewertungsanlass, der im Laufe der Zeit zu einer Standardisierung der monetären Bewertungsmethoden führen kann, ähnlich wie es bei den Methoden für die Bewertung materieller Vermögenswerte zu beobachten war.

Durch die Einführung der internationalen Bilanzierungsstandards IFRS hat sich die Lage zuletzt geändert, indem erstmals in großer Zahl bilanzielle Bewertungsanlässe für immaterielle Vermögenswerte im Allgemeinen und für Patente im Besonderen geschaffen wurden (s. Kasten). Durch die verbindliche Einführung der IFRS-Bilanzierung für kapitalmarktorientierte Unternehmen in der Europäischen Union seit dem Geschäftsjahr 2005 steigt die Zahl der bilanziellen Bewertungsanlässe in den Unternehmen deutlich an.

Ab dem Jahr 2009 steht zudem eine Angleichung der HGB an die IFRS-Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte bevor. Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), das zum 1. Januar 2009 in Kraft treten soll, wird (auf Basis des bei Drucklegung dieser Studie vorhandenen Referentenentwurfs) das bislang geltende Ansatzverbot für immaterielle Vermögensgegenstände im Anlagevermögen streichen sowie den Fair-Value-Ansatz in das Bewertungskonzept aufnehmen.

Damit stellt sich für alle Geschäftsjahre ab 2009 die Frage der Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände nicht mehr nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen, sondern für alle Unternehmen in Deutschland. Dadurch wird die Zahl der bilanziellen Bewertungsanlässe weiter zunehmen – und damit die Notwendigkeit, monetäre Verfahren in der Bewertung einzusetzen.

In den befragten Unternehmen stoßen monetäre Bewertungsverfahren auf große Akzeptanz. 64 Prozent halten die monetäre Innovationsbewertung für hilfreich oder gar sehr hilfreich beim Management von Technologien und Patenten, nur 6 Prozent lehnen diesen Ansatz rundheraus ab. Bei der Einschätzung, ob die monetäre Bewertung von Technologien und Patenten die externe Berichterstattung sinnvoll ergänzen kann, waren die Meinungen geteilter: 47 Prozent votierten dafür, 24 Prozent waren unentschieden, 29 Prozent ablehnend. Mit 6 Prozent sehr gering war aber auch hier die Quote der Totalablehner.

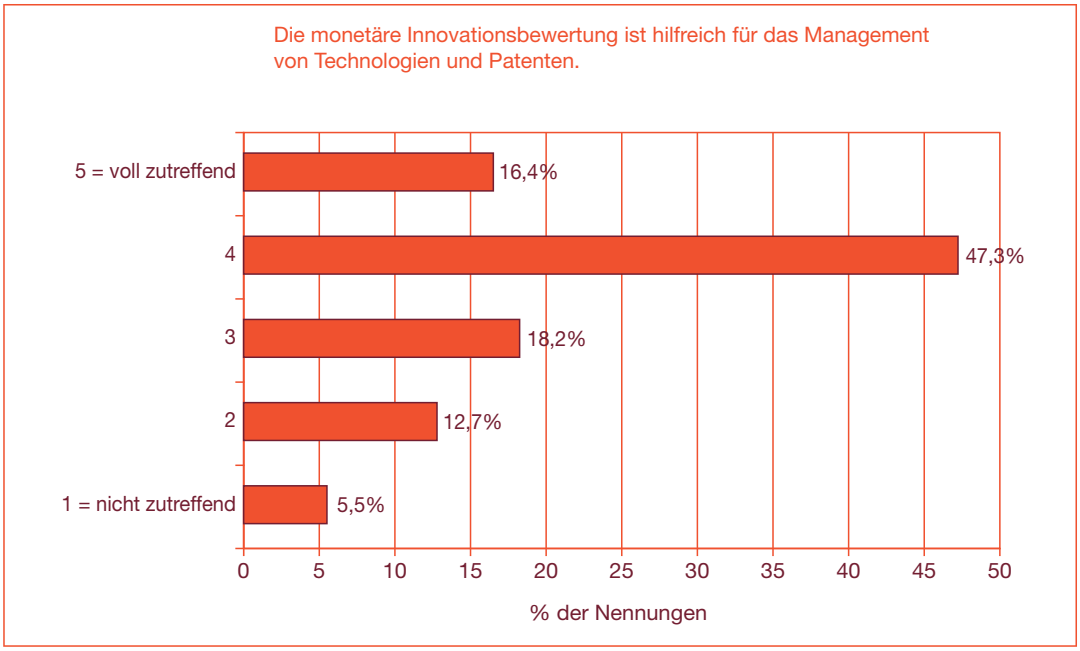


Abb. 9 Monetäre Innovationsbewertung und Patentmanagement

Auf eine dynamische Entwicklung der Berücksichtigung immaterieller Vermögenswerte in der Unternehmensberichterstattung deutet die Studie „Exploiting IP“ von Anfang 2007 hin – allerdings von niedrigem Niveau aus. Danach gaben 6 Prozent der in Europa befragten Führungskräfte an, dass ihr Unternehmen Informationen über sein geistiges Eigentum als freiwilligen Zusatz zur regulären Finanzberichterstattung veröffentliche. Innerhalb der kommenden drei bis fünf Jahre dürfte sich aber dieser Wert auf 23 Prozent fast vervierfachen. In allen anderen Weltregionen liegen Ausgangswerte höher, die prognostizierten Wachstumsraten aber niedriger als in Europa.

Eine Schlüsselrolle bei der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte sowie des geistigen Eigentums wird den Patenten zufallen. Bereits bei einer von PricewaterhouseCoopers im Jahr 2002 durchgeführten Befragung zu „weichen Faktoren in der Unternehmensberichterstattung“ galten den teilnehmenden Unternehmen die Patente als einer derjenigen immateriellen Vermögenswerte, die sich am besten für den Einsatz monetärer Bewertungsverfahren anbieten. Damals hielten 65 Prozent der Befragten monetäre Verfahren grundsätzlich für die Bewertung von Patenten für geeignet, 23 Prozent sahen hier nur nicht-monetäre Verfahren als einsetzbar an, 12 Prozent sprachen sich grundsätzlich gegen die Bewertung von Patenten aus. Auch wenn die Fragen von 2002 und die der aktuellen Studie nicht

genau deckungsgleich sind, lässt sich aus den Ergebnissen, insbesondere aus dem Anteil der strikten Gegner von nur 6 Prozent, dennoch auf eine gestiegene Akzeptanz monetärer Bewertungsverfahren schließen.

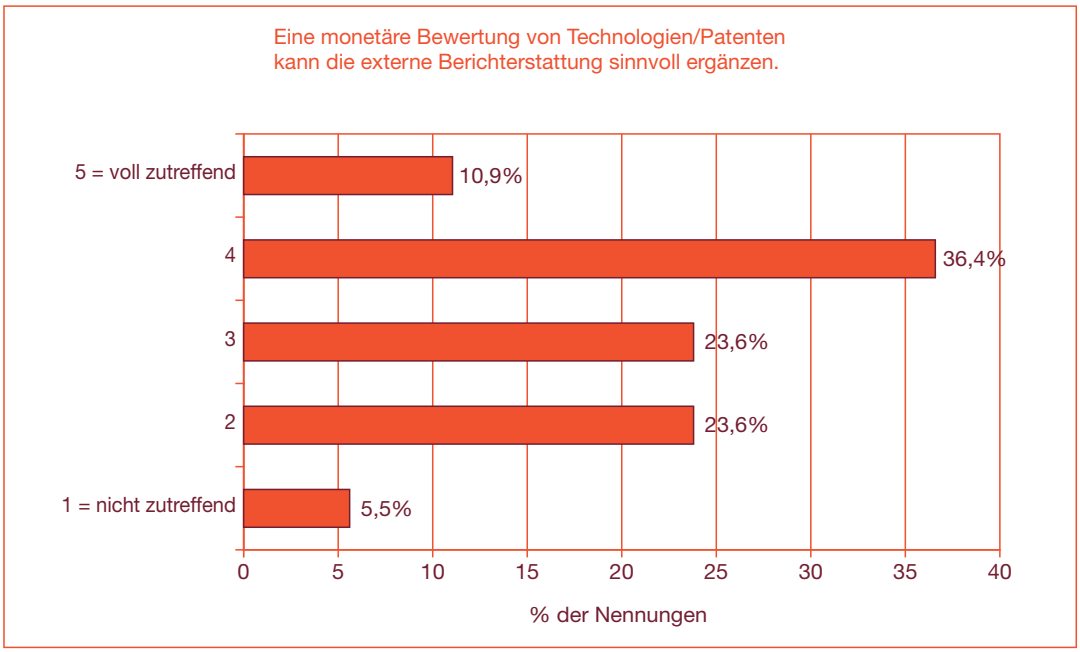


Abb. 10 Monetäre Patentbewertung und externe Berichterstattung

Während monetäre Bewertungsverfahren an sich über eine hohe Akzeptanz bei den befragten Unternehmen verfügen, ergibt sich bei der Frage nach der Wichtigkeit allgemein anerkannter Bewertungsverfahren ein etwas durchwachseneres Bild. 45 Prozent der Befragten hielten sie bei der monetären Innovations- und Patentbewertung für wichtig oder sehr wichtig, 34 Prozent hingegen für unwichtig oder sehr unwichtig. Der Mittelwert von 3,1 auf einer Skala von 1 bis 5 liegt knapp über dem Unentschieden-Wert von 3.

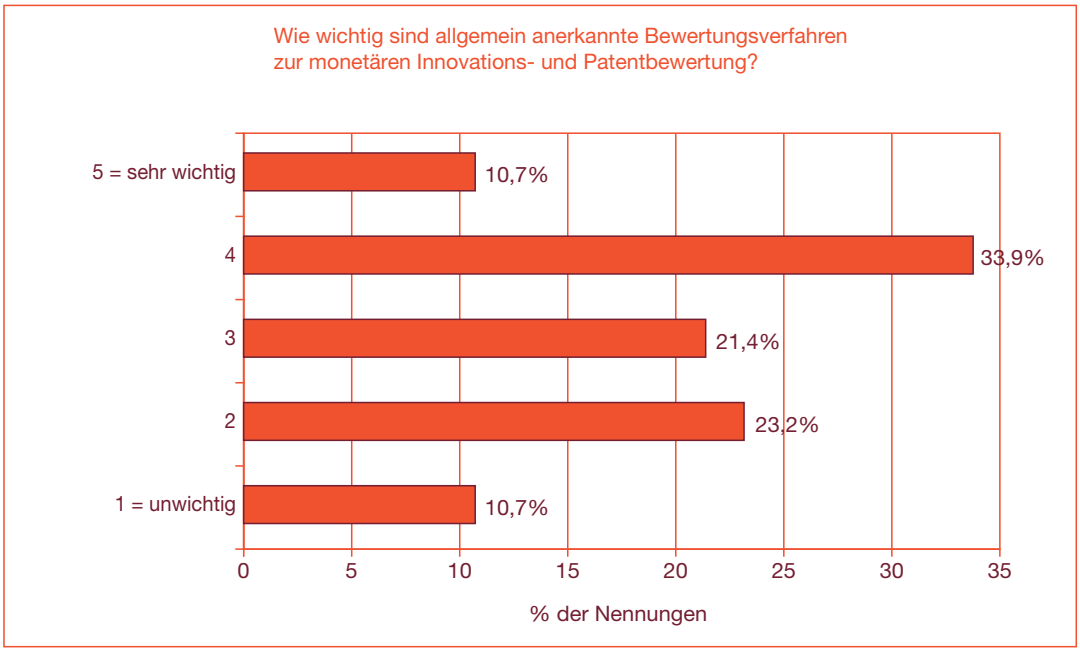


Abb. 11 Wichtigkeit allgemein anerkannter Bewertungsverfahren

Mit 2,96 knapp unter Unentschieden liegt der Mittelwert für die Frage, ob die Unternehmen denn auf allgemein anerkannte Bewertungsverfahren zurückgreifen würden, so sie denn existierten. Zwar liegt die Zahl derer, die das gerne oder sehr gerne tun würden (37 Prozent) höher als die Zahl derer, die ungern oder sehr ungern darauf zurückgreifen würden (34 Prozent), aber die Zahl der ausgesprochenen Gegner ist doppelt so hoch wie die der ausgesprochenen Befürworter: 7 Prozent der Befragten würden „sehr gerne“ allgemein anerkannte Bewertungsverfahren verwenden, 14 Prozent der Befragten hingegen „ungerne“. Offensichtlich sind die Vorteile, die sich aus der Existenz standardisierter und allgemein anerkannter Bewertungsverfahren ergeben, in der Zielgruppe der patentintensiven Unternehmen noch nicht intensiv genug kommuniziert.



Abb. 12 Interesse an Anwendung anerkannter Bewertungsverfahren

Immaterielle Werte in der Unternehmensberichterstattung

Für die Berücksichtigung immaterieller Werte im Rahmen der Unternehmensberichterstattung gelten unterschiedliche Vorgaben für den Finanzteil sowie den Lagebericht des Konzerngeschäftsberichts.

Für den Finanzteil sind seit 2005 für alle kapitalmarktorientierten Unternehmen die Vorgaben der International Financial Reporting Standards (IFRS) maßgeblich. Mit der Verabschiedung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes werden sich ab 2009 auch die Regeln für nach HGB bilanzierende Unternehmen voraussichtlich stark an die IFRS-Regeln anlehnen. Für immaterielle Vermögenswerte spielen dabei vor allem drei Standards eine Rolle: IFRS 3 (zur Bewertung von Unternehmenszusammenschlüssen), IAS 36 (zur Wertminderung von Vermögenswerten) und IAS 38 (zur Definition immaterieller Vermögenswerte).

Die wichtigsten Bewertungsanlässe für immaterielle Vermögenswerte ergeben sich beim Erwerb von Unternehmen. Hier muss gemäß IFRS 3 für alle Vermögenswerte des erworbenen Unternehmens der faire Wert zum Zeitpunkt des Erwerbs ermittelt werden. Dieses Wertermittlungsgebot gilt gemäß IAS 38 ausdrücklich auch für immaterielle Vermögenswerte. Zudem sind gemäß IAS 36 für die in einer solchen Fair-Value-Bilanz erfassten Vermögenswerte zu jedem Bilanzstichtag Impairment Tests vorgeschrieben, die den jeweiligen Gegenwartswert beurteilen sollen.

Einen anderen Ausgangspunkt hat die Diskussion um die Aufnahme immaterieller Vermögenswerte in den Konzernlagebericht. Dieser soll sich in Deutschland zunehmend zu einem Instrument der wert- und zukunftsorientierten Berichterstattung entwickeln. Das Komitee des Deutschen Rechnungslegungsstandards hat im Standard Nr. 15 (DRS 15) ab dem Jahr 2005 neue Anforderungen für den Lagebericht aufgestellt.

Die Prämisse für diese neuen Empfehlungen zum Lagebericht ist, dass die Prognose zukünftiger Erfolgswerte nicht allein aus historischen Finanzdaten abgeleitet werden kann. Um solche Prognosen zu plausibilisieren, sind neben Markt- und monetären Daten auch diejenigen Werte eines Unternehmens wichtig, die sich nicht bzw. noch nicht quantifizieren lassen.

In der Anlage zu DRS 15 wird empfohlen, bei den einzelnen betrieblichen Aufgabenbereichen über die dafür jeweils maßgeblichen immateriellen Werte zu berichten. "Diese Berichterstattung“, so heißt es weiter, „schließt eine Erläuterung der Angaben im Hinblick auf die voraussichtliche Entwicklung des Konzerns mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ein." Eine nähere Beschreibung, in welcher Weise die Berichterstattung erfolgen sollte, gibt DRS 15 nicht – lediglich die Anmerkung, dass die immateriellen Vermögenswerte hinsichtlich ihres Einflusses auf die Entwicklung des Konzerns dargestellt werden sollten.

Für die Frage, wie immaterielle Vermögenswerte bewertet werden sollen, liegen seit Juli 2007 die „Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte“ des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland vor (IDW S 5). In diesem Standard werden die maßgeblichen Bewertungsverfahren ebenso aufgeführt wie Grundsätze zur Beurteilung der Maßgeblichkeit des Bewertungsanlasses sowie zur Dokumentation der Bewertungsgutachten.

F Fazit

Unser Wirtschaftsleben ist unverkennbar durch den Wandel von einer produktions- zu einer wissensbasierten Gesellschaft geprägt. Noch vor hundert Jahren bestanden die Produkte aus greifbaren Komponenten wie Eisen oder Holz. Heute hat sich das Verhältnis geändert: Der Know-how-Anteil an einem Produkt beträgt inzwischen bis zu 60 Prozent. Entsprechend ist in den vergangenen Jahren auch die wirtschaftliche Bedeutung des (patentierten) Wissens im Unternehmen erheblich gestiegen.

Patente, einst primär mit der Zielsetzung eingesetzt, Ideen rechtlich zu schützen, sind selbst zu einer Ware geworden: sie werden getauscht, gehandelt und aggressiv eingeklagt. Durch eine gezielte professionelle Verwertung von Technologien und Patenten können nicht nur Erträge gesichert und Wettbewerber aus dem Markt verdrängt, zukünftige Marktentwicklungen und -trends gesetzt, sondern zudem Werte in einem Unternehmen geschaffen werden. Darüber hinaus eröffnet das in den letzten Jahren gewachsene Interesse des Kapitalmarktes an Patenten und Technologien neue Finanzierungs- und Entwicklungschancen.

Im Einklang mit diesen Entwicklungstendenzen nimmt die Zahl von Bewertungsanlässen für Patente und Technologien unweigerlich zu. Das wachsende Bedürfnis nach einer transparenten, vergleichbaren und für einen Dritten nachvollziehbaren Bewertung stößt allerdings auf eine über Jahrzehnte in den Unternehmen gewachsene Bewertungstradition. Für Lizenzierungen, für Steuerfragen, insbesondere aber für die Information der Unternehmensleitung werden Patente und Technologien seit langem bewertet. Unsere Befragung hat gezeigt, dass mehr als drei Viertel der Unternehmen dabei auch nicht-monetäre Bewertungsverfahren verwenden, in 20 Prozent der befragten Unternehmen werden eigens entwickelte Bewertungsmethoden eingesetzt.

Die steigende Bedeutung der Patente und Technologien für den unternehmerischen Erfolg sowie für den Kapitalmarkt wird das Gewicht monetärer Bewertungsverfahren in der Unternehmenspraxis erhöhen. Im Fokus solcher Bewertungsverfahren steht der zukünftige wirtschaftliche (monetäre) Nutzen von Patenten und Technologien. Viele Akteure sorgen sich bereits heute um das adäquate Bewertungsinstrumentarium.

Die Einführung der IFRS für kapitalmarktorientierte Unternehmen in der EU (seit 2005) sowie die geplante Einführung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (ab 2009) stellen ein Paradebeispiel für die Standardisierung der Bewertung vor dem Bilanzierungshintergrund dar. Der Referentenentwurf des BilMoG sieht die Streichung des § 248 Abs. 2 HGB und damit ein generelles Aktivierungsgebot für selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, unter anderem für Entwicklungskosten für selbstentwickelte Patente, vor.

Zu den wesentlichen Standardisierungsergebnissen gehört auch der im Jahr 2007 vom Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) verabschiedete IDW-Standard „Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte“. Der Standard legt die betriebswirtschaftlichen Grundsätze dar, nach denen immaterielle Vermögenswerte zu bewerten sind. Als offener Standard deckt der Standard zunächst die besonderheiten der Bewertung von Marken ab. Es ist allerdings vorgesehen, den IDW-Standard zukünftig um Ausführungen zu weiteren immateriellen Vermögenswerten, unter anderem Patenten, zu ergänzen.

Um der babylonischen Sprachverwirrung auf dem Gebiet der Patentbewertung ein Ende zu setzen, hat das Deutsche Institut für Normung e.V. (DIN) vor kurzem einen Antrag bei der International Organisation for Standardisation (ISO) zwecks Entwicklung einer internationalen Norm zur monetären Patentbewertung gestellt.

All diese Bestrebungen schaffen ein gesteigertes Bewusstsein für Patente und Technologien. Auch die Ergebnisse unserer Studie legen es nahe: Die befragten Unternehmen würden allgemein anerkannte Bewertungsverfahren begrüßen. Allerdings darf man in diesem Zusammenhang eins nicht vergessen: Erst die intensive Übung mit standardisierten monetären Bewertungsverfahren „macht den Meister“.

Ansprechpartner

PricewaterhouseCoopers

Dr. Jutta Menninger
Partnerin
Elsenheimerstraße 33
80687 München
Tel.: +49 89 5790 6400
E-Mail: jutta.menninger@de.pwc.com

Universität St. Gallen
Institut für Technologiemanagement
Prof. Dr. Oliver Gassmann
Direktor
Dufourstrasse 40a
CH-9000 St. Gallen
Tel.: +41 71 224 72 21
E-Mail: oliver.gassmann@unisg.ch

PricewaterhouseCoopers

Dr. Ekaterina Lohwasser
Managerin
Elsenheimerstraße 33
80687 München
Tel.: +49 89 5790 6400
E-Mail: ekaterina.lohwasser@de.pwc.com

Universität St. Gallen
Institut für Technologiemanagement
Angela Beckenbauer
Research Associate
Dufourstrasse 40a
CH-9000 St. Gallen
Tel.: +41 71 224 72 24
E-Mail: angela.beckenbauer@unisg.ch

Shearman & Sterling LLP

Dr. Thomas König
Partner
Gervinusstraße 17
60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 9711 1000
E-Mail: tkoenig@shearman.com

BGW AG Management Advisory Group

Dr. Martin Bader
Managing Partner
Thurgauerstrasse 4
CH-9400 Rorschach
Tel.: +41 71 840 0831
E-Mail: martin.bader@bgw-sg.com

PricewaterhouseCoopers ist weltweit eines der führenden Netzwerke von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften und kann auf die Ressourcen von insgesamt 130.000 Mitarbeitern in 148 Ländern zugreifen. In Deutschland erwirtschaften 8.000 Mitarbeiter in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie in den Bereichen Transaktions-, Prozess- und Krisenberatung (Advisory) an 28 Standorten einen Umsatz von 1,1 Milliarden Euro.

Seit vielen Jahren prüfen und beraten wir führende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen jeder Größe. Stark ausgebaut wurde der Geschäftsbereich „Mittelstand“, der mittelständische Unternehmen mit einem dichten Kontaktnetzwerk direkt vor Ort betreut. Auch Unternehmen der öffentlichen Hand, Verbände, kommunale Träger und andere Organisationen vertrauen unserem Wissen und unserer Erfahrung. Aus gutem Grund: 384 Partner und rund 5.700 weitere Fachkräfte verfügen über umfassende Branchenkenntnisse in allen wichtigen Industrien.

Für die Arbeit dieser Experten gelten nicht nur in fachlicher Hinsicht die höchsten Qualitätsmaßstäbe. Integrität, Unabhängigkeit und Objektivität sind Teil der Unternehmensphilosophie. Deshalb wird strikt darauf geachtet, Mandanten nur jene Leistungen aus einer Hand anzubieten, die nach den gesetzlichen Vorschriften – vor allem den spezifischen Regelungen für den amerikanischen Kapitalmarkt – erlaubt sind. Modernste Prüfungs-, Beratungs- und Bewertungsansätze unterstützen die Unternehmen dabei, den hohen Anforderungen im Wettbewerb gerecht zu werden.

www.pwc.de