

Aus einer Idee wird bare Münze

Marken und Patente | Ein mögliches Finanzierungsinstrument für den Mittelstand

VON CONSTANZE MEINDL

Wer nicht erfindet, verschwindet. Wer nicht patentiert, verliert.“ Dieses Zitat von Erich Otto Häußer, der von 1976 bis 1995 Präsident des Deutschen Patent- und Markenamts war, hat heute so viel Gewicht wie vielleicht noch nie. Alles, was technisch neu, erfinderisch und gewerblich anwendbar ist – die Grundpfeiler einer jeden potenziellen Patentanmeldung –, steht in der Ökonomie des 21. Jahrhunderts hoch im Kurs. Technologieführerschaft, F&E-Kosten und Know-how sind Begriffe, die mit dem Wirtschaftsleben mittlerweile mindestens so verbunden sind wie Konjunktur, Gewinn und der ehrbare Kaufmann. Aber – wer seine Neuerung geschützt wissen will, muss tief in die Tasche greifen: Abgesehen von den Entwicklungskosten fallen noch Gebühren bei den zuständigen Ämtern an – vom Honorar für den Patentanwalt, der in der Regel unverzichtbar ist, um ein Patent, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster anzumelden, ganz zu schweigen: Ausarbeitung der Patentschrift, Beantwortung von Prüfungsbescheiden und die fristgerechte Einzahlung von fälligen Gebühren nehmen in der Regel viel Zeit und Ressourcen in Anspruch. 10000 Euro können bis zur Erteilung eines Patents schon mal fällig werden. Wer seine Erfindung gar in allen 38 an das Europäische Patentübereinkommen angeschlossenen Ländern vor Nachahmern gesichert wissen will, sollte sich auf Kosten bis zu 100000 Euro oder mehr einstellen.

Doch Patente, Marken und Co sind nicht nur ein wichtiger Treibstoff, um den Motor eines Unternehmens am Laufen zu halten. Sie sind ein nicht zu unterschätzender immaterieller Vermögensgegenstand, der positiv zur Unternehmensfinanzierung beitragen kann. Für Mittelständler bieten sich im Wesentlichen zwei Möglichkeiten, wie sie ihr geistiges Eigentum – oder Intellectual Property (IP) – zubarer Münze machen können.

Sale-and-Lease-Back zur Wachstumsfinanzierung

Beim Sale-and-Lease-Back-Verfahren werden Marken und Patente an eine Leasinggesellschaft oder an eine für diesen Zweck gegründete Objektgesellschaft verkauft und anschließend zurückgeleast. „Das Sale-and-Lease-Back-Verfahren ist aber kein Instrument zur Krisenfinanzierung“, erläutert Robert Tafelmeier, Geschäftsführer der IP Valuation GmbH. Denn diese Methode eigne sich nur für Unternehmen, die solides Wachstum aufweisen. Minimum ist ein Jahresumsatz von 20 bis 25 Mio. Euro. Es sei jedoch durchaus ein Instrument zur Wachstumsfinanzierung. Falls ein Mittelständler beispielsweise plane, ins Ausland zu gehen, kann das Sale-and-Lease-Back von Marken und Patenten – wie es bei Immobilien schon lang üblich ist – eine Alternative sein.

Häufiger werden Patente und Marken als Sicherheit für einen klassischen Kredit bei der Bank verwendet, erklärt Tafelmeier. Besonders um eine Insolvenz zu verhindern, böte sich diese Lö-



Wissen ist Macht: Know-how ist heutzutage das wahrscheinlich wichtigste Gut – doch den Preis für Wissen festzulegen ist keine leichte Aufgabe.

sung für den Mittelstand an. Denn selbst wenn ein starkes Patent- oder Markenportfolio vorliegt – in den Büchern taucht dies nicht auf. Werte von Marken dürfen derzeit überhaupt nicht bilanziert werden, Patente nur mit den bisherigen Investitionskosten angesetzt werden. Durch ein Gutachten bewertete immaterielle Vermögensgegenstände können aber als stille Reserven in die Kreditverhandlungen mit eingebracht werden – und so Zahlungsgenpässe behoben werden. Noch

machen besonders die großen Banken nur in einem überschaubaren Rahmen Gebrauch von dieser Möglichkeit, so Tafelmeier. Er beobachte jedoch, dass die Institute sich zunehmend dieser Option öffnen, und empfiehlt Mittelständlern, die Thematik aktiv bei ihrer Bank anzusprechen. Denn die Einbringung von Marken und Patenten kann das Firmen-Rating verbessern. „Hier entsteht eine Win-win-Situation für Banken und Unternehmer“, bestätigt Tafelmeier. Die Finanzinstitute müssen

Kredite an besser geratete Unternehmen mit weniger Eigenkapital hinterlegen. Firmen erhalten mit einer besseren Einstufung ihres Unternehmens attraktivere Kreditkonditionen. Einen weiteren Schub erwartet Tafelmeier, wenn in den nächsten Jahren die Bilanzierungsrichtlinien – sowohl nach HGB als auch nach IFRS – weiter für immaterielle Vermögensgegenstände geöffnet werden. Dann glaubt Tafelmeier, werden sich auch die Banken noch stärker dem Thema zuwenden.

Auch Betriebe, die sich im Insolvenzverfahren befinden, können mit vorhandenen Marken und Patenten ihre Verhandlungsposition verbessern. Der Insolvenzverwalter erhalte gute Argumente für seine Verhandlungen, das Unternehmen stelle sich am Markt attraktiver dar und es lägen klare Argumente für die Fortführung des Betriebs auf der Hand, erläutert Tafelmeier.

Voraussetzung für all diese Transaktionen ist die zuverlässige Bewertung von Marken und Patenten. Wie sich aus der Bezeichnung „immaterieller“ Vermögensgegenstand schon ergibt, ist das keine einfache Aufgabe. Es existieren diverse Bewertungsleitlinien – DIN-Normen und ISO-Standards –, die besonders in den vergangenen Jahren immer weiter ausgearbeitet wurden. Sie stellen einen roten Faden für die Beurteilung dar. In die Bewertung fließen sowohl qualitative Aspekte wie die technologische Stärke eines Patents oder die Bekanntheit einer Marke als auch quantitative Parameter wie Umsatzerlöse und Renditekennzahlen ein. Risiken werden mit einem Abschlag

bewertet. „Wichtig ist am Ende, dass der ermittelte Wert transparent und nachvollziehbar ist“, so Tafelmeier.