

Der Weg zum Umsatz

Ideen bewerten und gezielt verwerten



Athena Technologie Beratung GmbH
RA Frédéric M. Casañs

ATHENA Technologie Beratung GmbH



Technologieentwicklung

Patentmanagement

Innovationsberatung

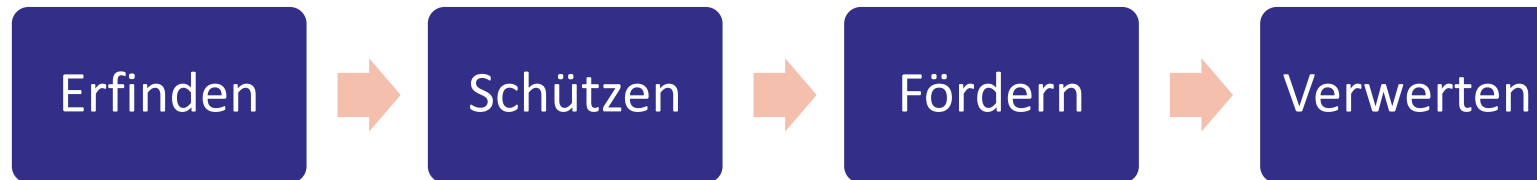
Gründung 2001 als Spin-off des Heinz Nixdorf Instituts der Uni Paderborn

Büros in Köln, Dresden und Paderborn

Interdisziplinäres Team aus promovierten Ingenieuren, Wirtschaftsingenieuren, Informatikern und Juristen

ATHENA Technologie Beratung GmbH

- Beratung, Dienstleistungen und Instrumente
- für die systematische, effiziente & strategische Nutzung
- von Ideen, Erfindungen und technischen Schutzrechten



Agenda

- Wertbildende Faktoren
- Wege der Ideenverwertung
- Praxisbeispiel Patentverwertung



Foto: © denisismagilov Quelle: fotolia.com

Wertbildende Faktoren

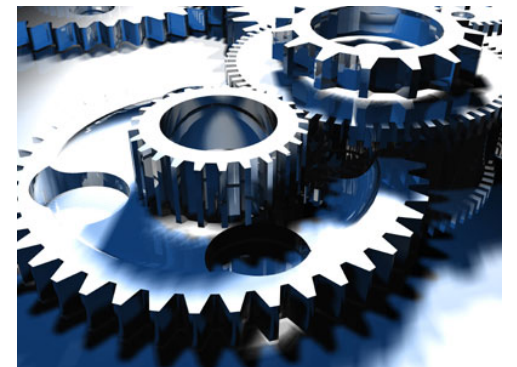
- Qualitative Bewertung
 - Technologie
 - Märkte
 - Unternehmen
 - Schutzrechte
- Quantitative Bewertung



Foto: © Jakub Jirsák. Quelle: fotolia.com

Technologie

- Wissenschaftliche Richtigkeit, technische Machbarkeit, fertigungstechnische Umsetzbarkeit
- Reifegrad, Messreihen, Prototyp, Praktikabilität,
- Anwendung, Kerntechnologie, Technologierelevanz, Integrierbarkeit
- Was ist das Produkt, sind die Produkte?
- Innovationswert neuer Produkte und Verfahren
- Zulassungsbeschränkungen und -verfahren



Märkte

- Wirtschaftlichkeit: technische und wirtschaftliche Vorteile, Produktnutzen, Kundennutzen
- Trend, Moden, Innovationszyklen
- Marktsegmentierung: Anwendungsgebiet, Wettbewerber, Konkurrenzprodukte
- Zielgruppe: Erwartungen, Nachfrage, Aufträge
- Geschätzter Umsatz, Branchenumsatz
- Marktvolumen, Marktanteil



Unternehmen

- Betriebliche Realisierbarkeit / Lizenzvergabe
- Kernkompetenz des Unternehmens, Produktionsmittel, Know-how, Ressourcenabhängigkeit
- Investitionsbedarf, fixe Kosten, Herstellungskosten, Skaleneffekte
- Marktzugang, Kunden, Vertrieb
- Produktportfolio, Wachstumsstrategie



Schutzrechte

- Neuheit, erfinderische Tätigkeit
- Patentstatus/Rechtsstand
 - angemeldet, erteilt, Aussicht auf Erteilung, in Kraft, Gebühren gezahlt, Prüfbescheide beantwortet, Bewertungszeitpunkt
- Rechte Dritter am Patent: Freedom to operate, Arbeitnehmererfinder
- Formulierung, Umgehbarkeit, Schutzzumfang
- Gerichtliche Durchsetzbarkeit



Quantitativ: Monetäre Ideen- & Patentbewertung

- Kostenansatz, Marktwertansatz, Ertragswertansatz
- Profit-Split-Methode
- Zahlungsstromorientierung / Discounted Cash-Flow
- Mehrgewinnmethode / Lizenzanalogie
- Produktanteil
- DIN 77100



Foto: © Jakub Jirsák. Quelle: fotolia.com

Beispiel Risikomodellierung

SIGNO: $LW = Ut * LS * A$

BADER / GASSMANN:

$$P = \sum_k^n R_k(T, A, C) * M_k * N_k(T)$$

$$M = \sum_{m=0}^n Y(m, y) * X(m, y) * Z(m, y)$$

$$R(T, A, C) = \frac{\int_0^{k(T, A)} C(T, A) dT}{\int_0^{n(T, A)} C(T, A) dT}$$

$$N = \frac{R_i * M_i * MS_i}{TF_X} * (1 + \ln(1 + \alpha * \frac{k}{N_{Ges}}))$$

Formeln: DE102012007527A1, M. Bader, O. Gassmann et. al.; Universität St. Gallen



Foto: © flydragon Quelle: fotolia.com

Umfang und Intensität der Bewertung

- Bewertungsanlass
- Bewertungsziel
- Bewertungsadressat
- Vorhandene Informationen
- Budget



Foto: © flydragon Quelle: fotolia.com

Agenda

- Wertbildende Faktoren
- Wege der Ideenverwertung
- Praxisbeispiel Patentverwertung



Foto: © denismagilov Quelle: fotolia.com

Wege der Ideenverwertung

- Eigenverwertung, Existenzgründung
- Inhouse / Outsourcing: Entwicklung, Design, Produktion, Vertrieb, ...
- Fremdverwertung: Schutzrechte, Lizenz, Verkauf
- Kooperation, Joint Venture, Spin-Off



Foto: © Jakub Jirsák. Quelle: fotolia.com

Wege der Patentverwertung

- Aktiv
 - Eigenverwertung
 - Tauschmittel / Kreuzlizenzierung
 - Direkte Ansprache von Unternehmen
- Passiv
 - Messen
 - Internetplattformen
 - Patentfonds
 - „Auktionen“



Aktive Patentvermarktung

- Entwicklung der Vermarktungsstrategie
- Identifikation potenzieller Lizenznehmer (bzw. Zitierungen, für wen ist das Produkt interessant, wer kann mit dem Produkt gute Geschäfte machen?)
- Erstellung von Flyern, Internetseiten, Exposés ggf. Produktfilm
- Ansprache-Konzept für kurzen Erstkontakt am Telefon: Gegenstand, Vorteile, Nutzen, E-Mail-Bitte



Aktive Patentvermarktung

- Lizenznehmer nach Wertigkeit ordnen. Telefonliste ggf. von Mitte nach vorne bearbeiten. Erfahrungen sammeln.
- Erst Anrufen und um die Erlaubnis bitten, eine E-Mail schicken zu dürfen. Ggf. E-Mail-Adresse nachfragen.
- Dann kurze E-Mail mit einseitiger Übersicht, Pitch-Deck oder ausführlichem Exposé – je nach Umfang.



Aktive Patentvermarktung

- Telefonisch nachfragen (1-2 mal nach 1-2 Wochen)
- Ggf. ausführliches Exposé Nachsenden
- Erstes Gespräch ist bereits Erfolg!
- Ggf. Treffen und Vor-Ort-Präsentation
- Ggf. Probephase vereinbaren
- Erfolg: Abschluss des Lizenzvertrags



Agenda

- Wertbildende Faktoren
- Wege der Ideenverwertung
- Praxisbeispiel Patentverwertung



Foto: © denisismagilov Quelle: fotolia.com

Verwertungsangebot

- Titel
- Innovationsbeschreibung (Technische Beschreibung der Erfindung)
- Kundennutzen (Nutzen des Produkts für den Kunden)
- Produktnutzen (Vorteile gegenüber bekannten Lösungen)
- Entwicklungsmöglichkeiten zu einer Produktfamilie (mögliche Anwendungen...)

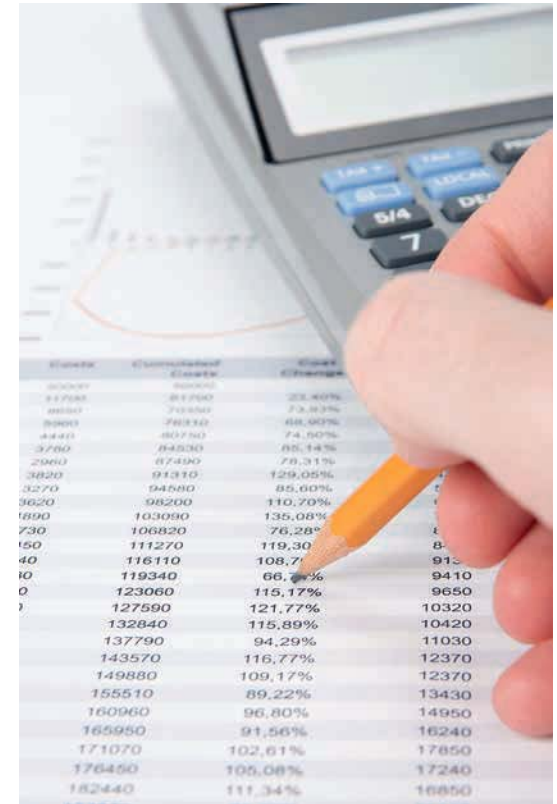


Foto: © Jakub Jirsák. Quelle: fotolia.com

Verwertungsangebot

- Entwicklungsstand des Projektes (Idee, Laborversuch, Prototyp, ...)
- Schutzrechtsstatus (Patent angemeldet oder erteilt...)
- Angebot (Lizenzierung, Verkauf, Kooperation...)
- Ggf. Zahlendarstellung (Markt, Marktanteil, Umsätze, Preise, Erlöse...)
- Kontaktdaten



Foto: © Jakub Jirsák. Quelle: fotolia.com

Vielen Dank



Athena
Technologie Beratung GmbH
Lindenstr. 20
50674 Köln

RA Frédéric M. Casañs
Tel. +49 (0) 221 / 27 207 88 - 0