

# Kapitalbedarf für erfolgreiches Innovationsmanagement

von Dr. Heiner Pollert

Wer als Unternehmen heute mit Innovationen gezielt Wettbewerbsvorteile und wirtschaftliche Gewinne erzielen will, kommt um eine Auseinandersetzung mit der komplexen und vielschichtigen Materie des „Intellectual Property“ (IP) kaum herum, denn erst das Urheber- und Markenrecht bzw. das Patent garantieren dem Unternehmer zumindest einen gewissen Schutz seines geistigen Eigentums. Praktiker des Patentrechts wissen aber auch, wie brüchig die weltweiten Abkommen oft sind – kaum ein Erfinder wird darum sein gesammeltes Wissen umfassend in der Weltgemeinschaft publizieren, sondern sicher gehen, dass die für einen Schutz notwendige Beschreibung seiner Idee allgemein genug bleibt, um potenzielle Nachahmer „auszubremsen“. Oft vergessen wird auch die Tatsache, dass der durch das Rechtssystem gewährte Patentschutz nicht nur auf maximal 20 Jahre beschränkt ist, sondern im Verlauf auch immer kostspieliger wird. Wer also glaubt, sich im Bereich des „Intellectual Property“ allein mit rechtlichen Maßnahmen einen Vorteil zu verschaffen, der sich in barer Münze auszahlt, irrt in vielen Fällen.

## **Umsetzung von Innovation durch Investition von Kapital und Know-how**

Thomas Alva Edison – der Erfinder der genialen wie einfachen Konstruktion der Glühbirne, wusste schon im vergangenen Jahrhundert: „Der Wert einer Idee liegt in ihrer Umsetzung.“ Wieder einmal bestätigt wurde diese Erkenntnis auf Europas erster Patentauktion, die im Mai 2007 in München über die Bühne ging und das Ziel verfolgte, Erfindern eine lukrative Alternative durch direkte Versteigerung von erteilten Schutzrechten zu eröffnen.

Ernüchternde Bilanz dieser Veranstaltung: Nur ein Bruchteil der über 400 angebotenen Patente fand einen Käufer, und zwar zu Preisen, die zum Teil erheblich unter den Einstiegsangeboten des Auktionators lagen. Neben den zuvor beschriebenen Grenzen weltweiter rechtlicher Schutzzfähigkeit und den fehlenden Detailinformationen einer Patentbeschreibung ist es vor allem der oftmals schwer kalkulierbare Entwicklungsprozess, der ein Patent als „Katze im Sack“ erscheinen lässt.

Selbst bei der Umsetzung einer technologisch denkbar einfachen Idee sind im Zeitalter der globalen Märkte und Großkonzerne in der Regel massive finanzielle und organisatorische Aufwendungen für Prototypen und Funktionsmuster sowie für Marketinginstrumente wie Vertrieb, Distribution und Kommunikation zu leisten, um eine erfolgreiche Platzierung



im Markt vorzunehmen. Dass dabei bei weitem nicht immer die beste Idee erfolgreich ist, zeigt eindrucksvoll das Beispiel der Videokassette: In dem Formatkrieg der 80er Jahre entschied vor allem eine geschickte Marketingstrategie japanischer Unternehmen über den weltweiten Siegeszug von VHS und den Untergang des technisch überlegenen Systems Video 2000 von Grundig.

### **Substantielle Wertschöpfung bedarf marktreifer Entwicklungen**

Vor diesem Hintergrund muss Unternehmen nach wie vor geraten werden, die gewinnbringende Vermarktung einer Innovation keinesfalls auf das Erlangen eines umfassenden Patentschutzes zu beschränken, sondern durch ein professionelles Innovationsmanagement zumindest die Fortentwicklung der Idee bis zur Marktreife sicherzustellen. Erst ab diesem Zeitpunkt ermöglichen Verkäufe oder Lizenzmodelle eine substantielle Wertschöpfung.

Als Finanzierungsquellen bieten sich eine Vielzahl von Modellen an, die oftmals erst in Kombination zum Erreichen des benötigten Finanzierungsvolumens führen: Neben der konsequenten Nutzung öffentlicher Subventionsmöglichkeiten auf nationaler und europäischer Ebene bieten sich vor allem die Erhöhung des Eigenkapitals durch Fonds-Beteiligungen, Private Placements, Börsengänge oder die Einbindung strategischer Partner an. Darüber hinaus ist natürlich auch die Einbindung von Fremdkapital und jede Mischung zwischen Eigen- und Fremdkapital (z.B. in Form von Genussrechten oder Wandelschuldverschreibungen) möglich. Geeignete Ansprechpartner in den genannten Umfeldern sind spezialisierte Subventionsagenturen, Banken und private Kapitalgeber im Bereich der Fremdkapital-Akquise, sowie Venture-Capital-Gesellschaften, Private Equity Fonds, Kapitalvertriebsorganisationen, Emmissionshäuser, Business Angels/Networks im Bereich der Eigenkapitalakquise.

### **Private Equity Vorteile für Investoren und Unternehmen**

Verschärfte Bedingungen der Kreditvergabe nach Basel II und eine im internationalen Vergleich hohe Abhängigkeit mittelständischer Unternehmen von Krediten erschwert jedoch der Mehrheit deutscher Unternehmen den Zugang zu Kapital für Wachstum und Innovation. Die Alternativen – Fonds-Beteiligungen und Private-Equity-Modelle – stecken in Europa noch in den Kinderschuhen, obwohl Langzeitergebnisse aus USA eine deutliche Sprache sprechen: Zwischen zwei und vier Prozent

*Dr. jur. Heiner Pollert, geb. 1959, Fachanwalt mit Spezialgebiet Lizenz- und Urheberrecht, ist geschäftsführender Gesellschafter der Patentpoolgruppe in München, die er 1998 gründete. Zuvor war Pollert als Unternehmensberater und leitender Manager diverser innovationsorientierter Unternehmen im Bereich Medien und Lizenzhandel tätig. Die Patentpoolgruppe ist im Bereich der Vermarktung von Erfindungen und Patenten tätig und hat aktuell rund 30 Mitarbeiter.*

mehr Rendite jährlich erwirtschaftete Privat Equity im 50-Jahres-Vergleich gegenüber dem klassischen Aktien-Modell, und ging damit als Sieger im Vergleich unter sämtlichen gängigen Anlageklassen hervor. Innerhalb der Private-Equity-Finanzierungen erweist sich vor allem Beteiligungskapital im Seed- und Startup-Bereich als besonders erfolgreich.

### **Das System Patentpool**

Auch die Patentpool-Gruppe nutzt privates Beteiligungskapital zur Verwirklichung ihres Unternehmensziels – der Realisierung patentierter Innovationen von der Idee bis zur Marktreife. Mit einem umfassenden Netzwerk an Entwicklern, Beratern, Politikern, Wissenschaftlern, Managern, Marketingexperten, Patentanwälten und Vertriebsprofis akquiriert Patentpool innovative Projekte, prüft diese auf ihre Realisierbarkeit und unterstützt anschließend ihre Implementierung in den Markt. Investoren profitieren dabei von attraktiven Renditen (z.B. 17,21 Prozent durchschnittliche jährliche Brutto-Rendite im Patentpool Technologie Fonds GmbH & Co KG), Entwickler profitieren von professionellen und dennoch schlanken Organisationsstrukturen und rund 10 Jahren praktischer Erfahrung in der Bewertung, juristischen Betreuung und Markteinführung innovativer Produkte und Ideen. Neben der Umsetzung kompletter Projekte bietet Patentpool auch Beratungsleistungen im Bereich Innovationsmanagement und Finanzierung an.