WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING

Off-Balance-Werte als Sanierungsasset

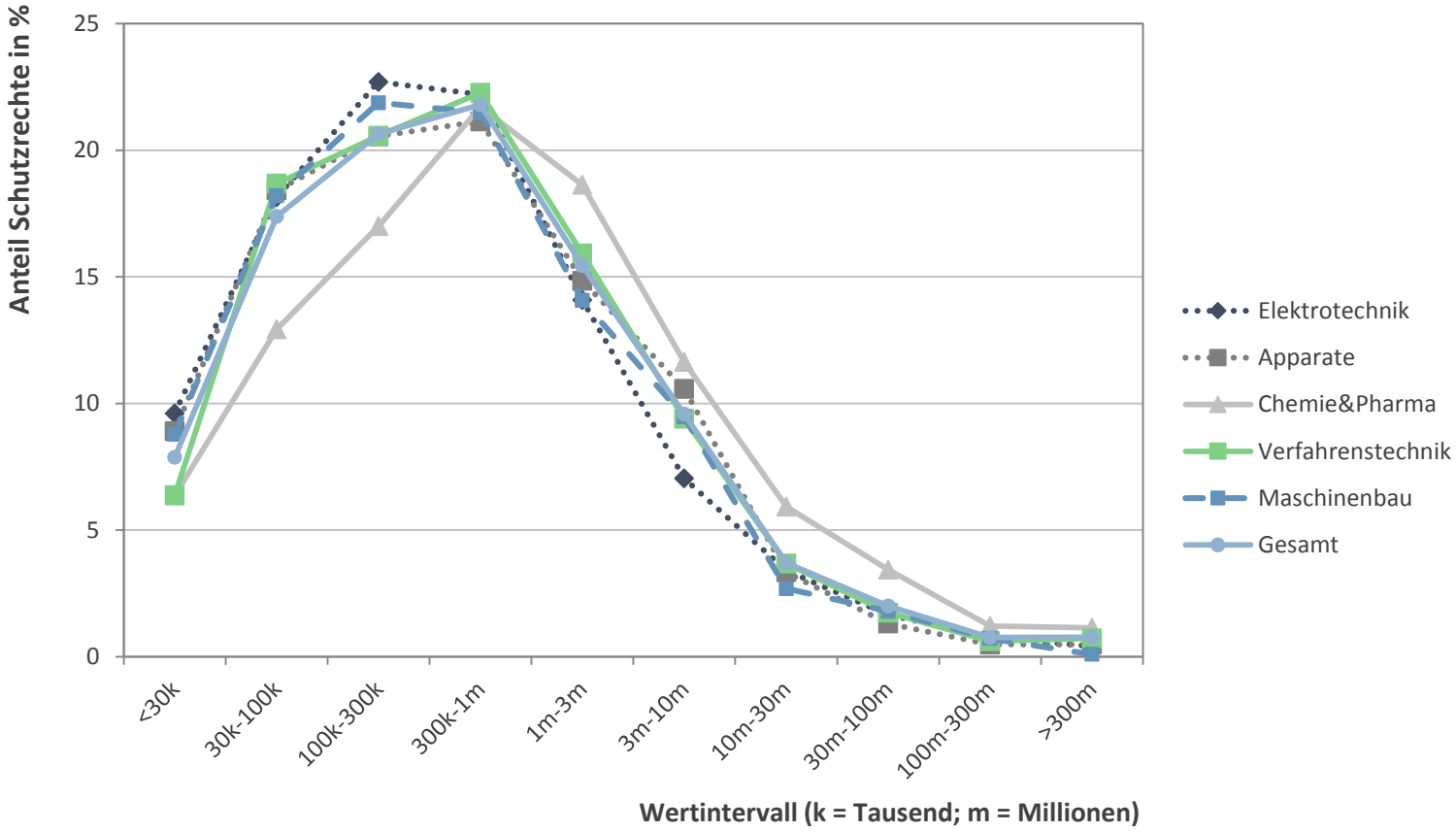
Spezielle Instrumente der Restrukturierung IX

Berlin, 06.06.2016

Prof. Dr. Alexander Wurzer

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Wertverteilung in Patent-Portfolios

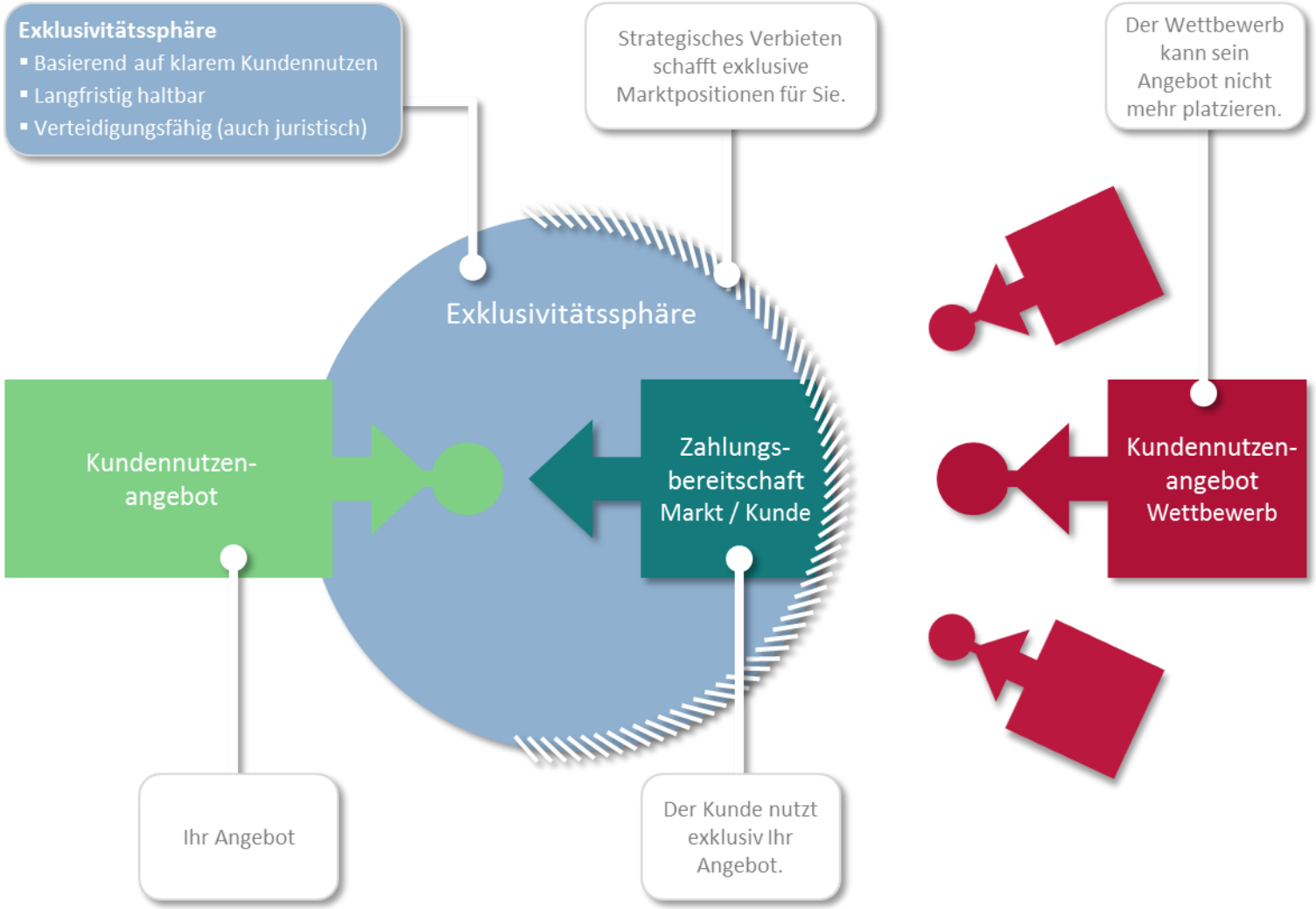


Quelle: Gambardella, A. / Harhoff, D. / Verspagen, B (2008): The value of European patents, in: European Management Review, Volume 5, Issue 2, S. 69–84.

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

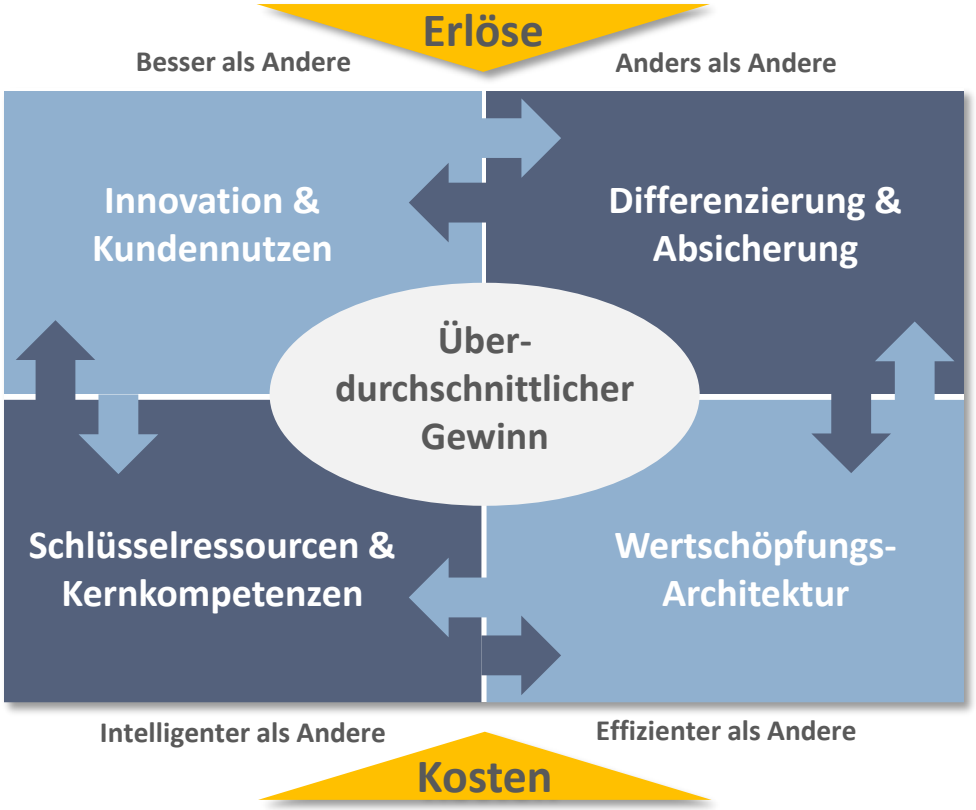
Ziel einer IP-Strategie:
Aufbau einer Mehrwertposition beim Kunden

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

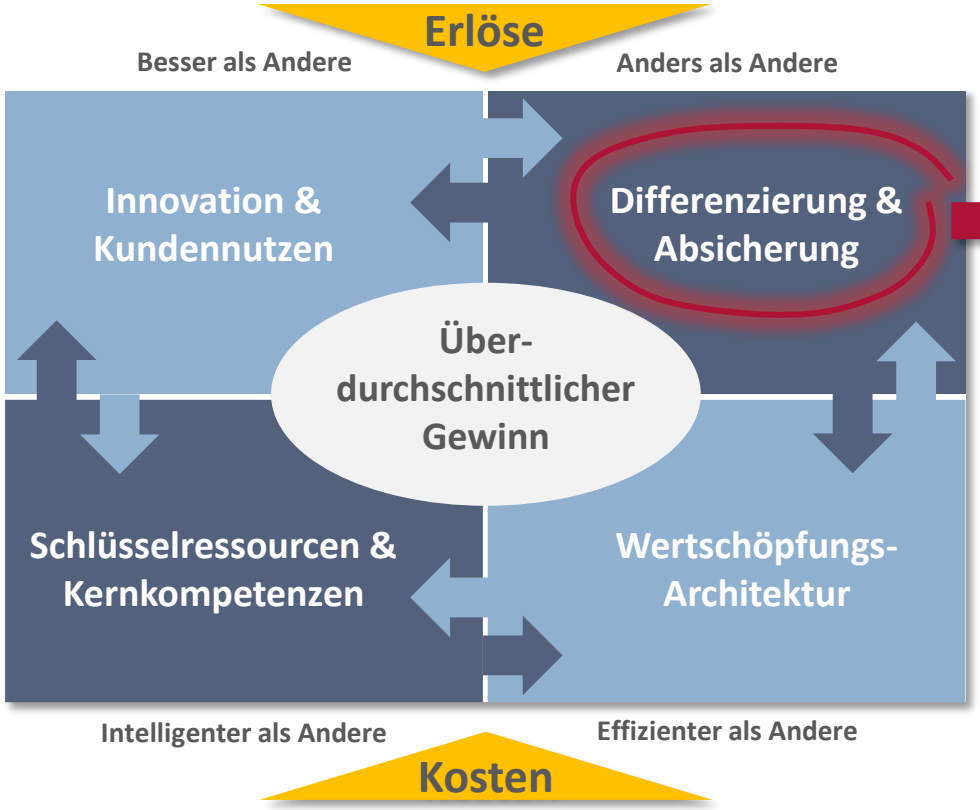
Konfiguration des Geschäftsmodells



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Konfiguration des Geschäftsmodells

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



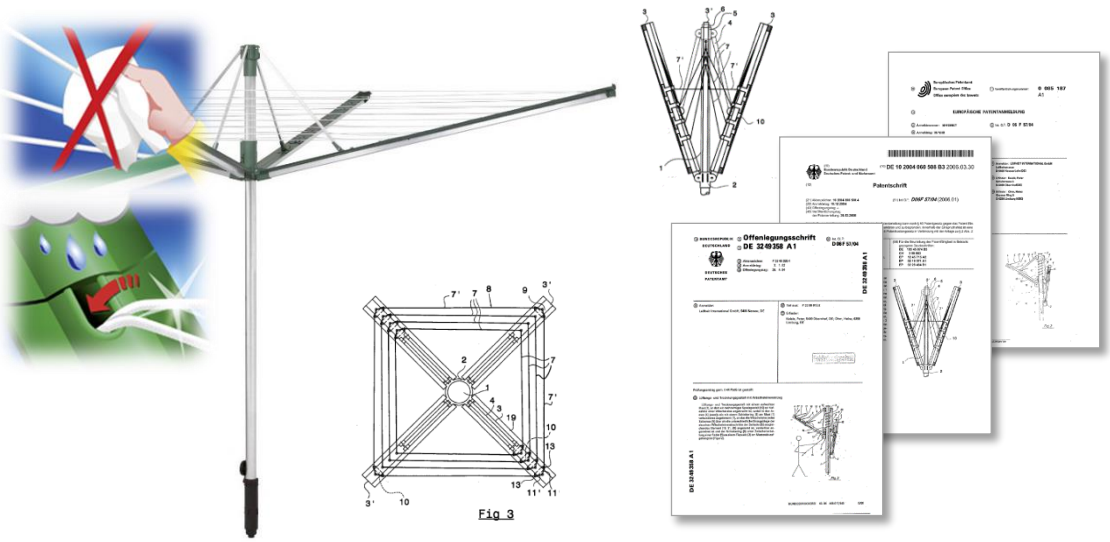
IP ist ein wesentliches Element in der Konfiguration von Geschäftsmodellen

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Der Erfolg von IP wird im Markt entschieden

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING

Beispiel: Leifheit Wäschespinne „Immer eine saubere Leine“



Kundennutzen und IP:

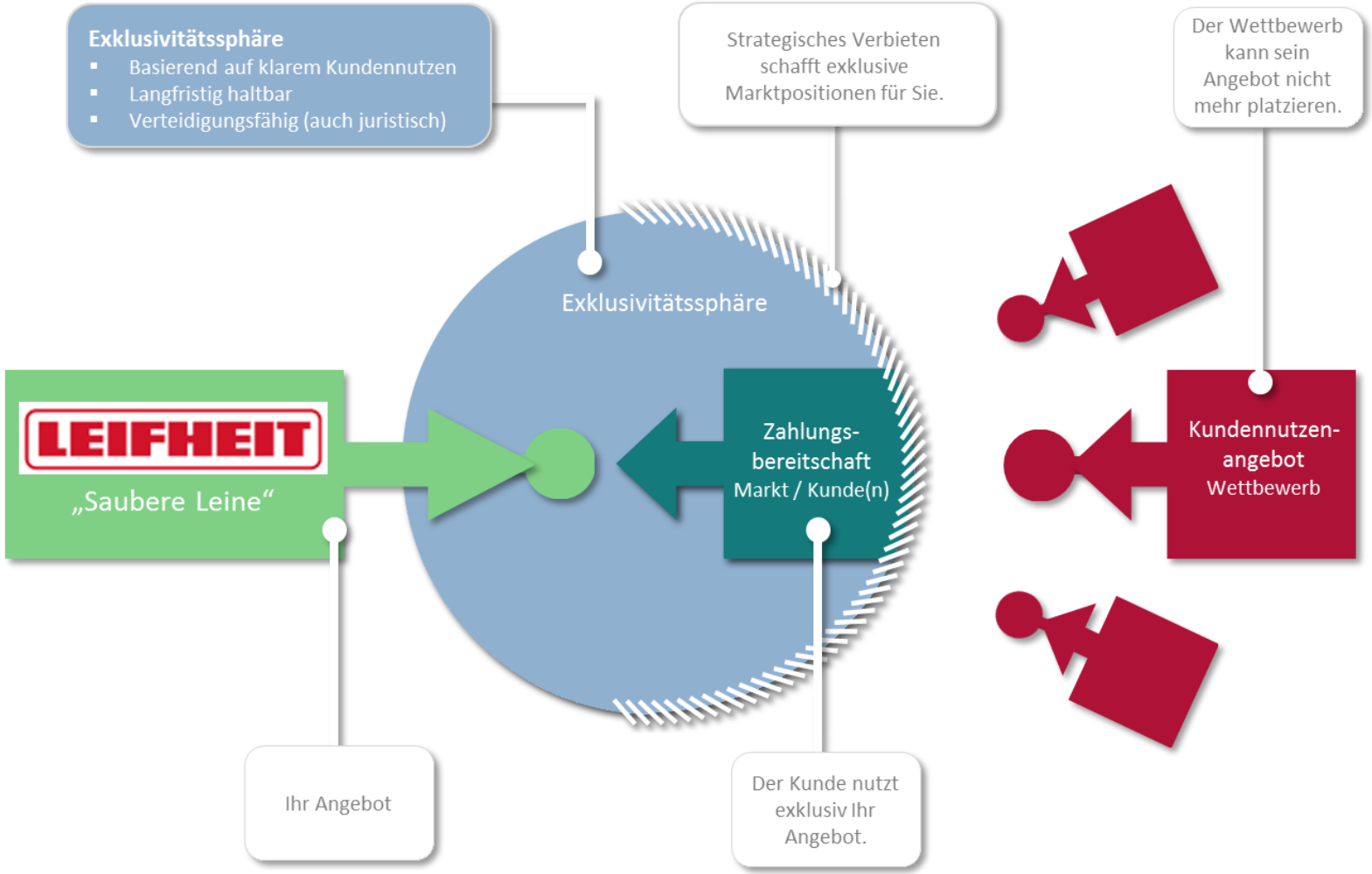
- Wäschespinnen werden im Freien aufgestellt.
  Damit ist die Wäscheleine der kontinuierlichen Verschmutzung ausgesetzt.
- Die Leifheit Wäschespinne verhindert das Verschmutzen durch das Einziehen der Leine in die Tragarme.
- Dieser Kundennutzen – bei jeder Benutzung eine saubere Leine ohne Putzen – ist durch ein Bündel von Patenten geschützt.
- Folge: **Durchsetzung eines Premiumpreises**, der ca. 80% höher liegt als Vergleichspreise von Wettbewerberprodukten

Exklusiver Kundennutzen trifft auf Zahlungsbereitschaft

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

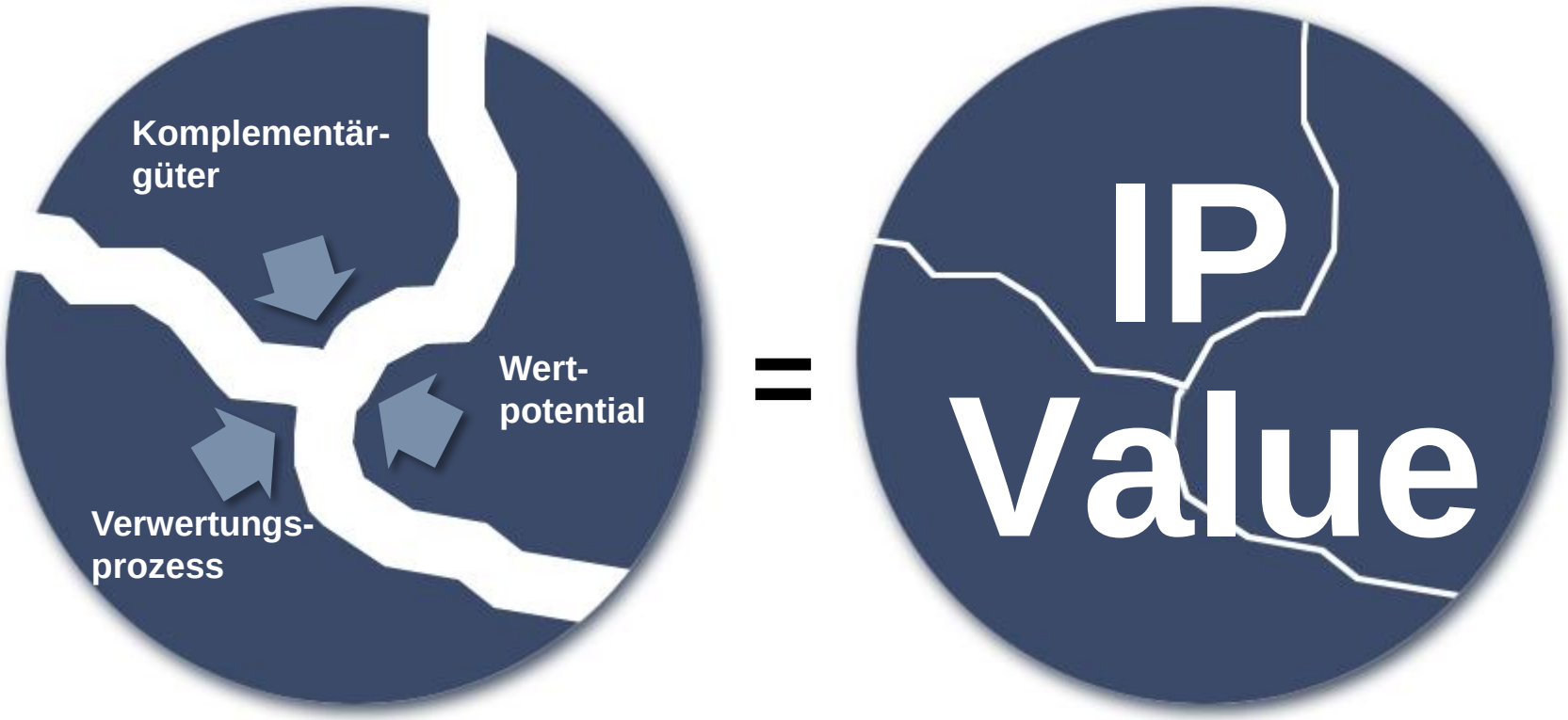
Ziel der IP-Strategie: Exklusiver Kundennutzen

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

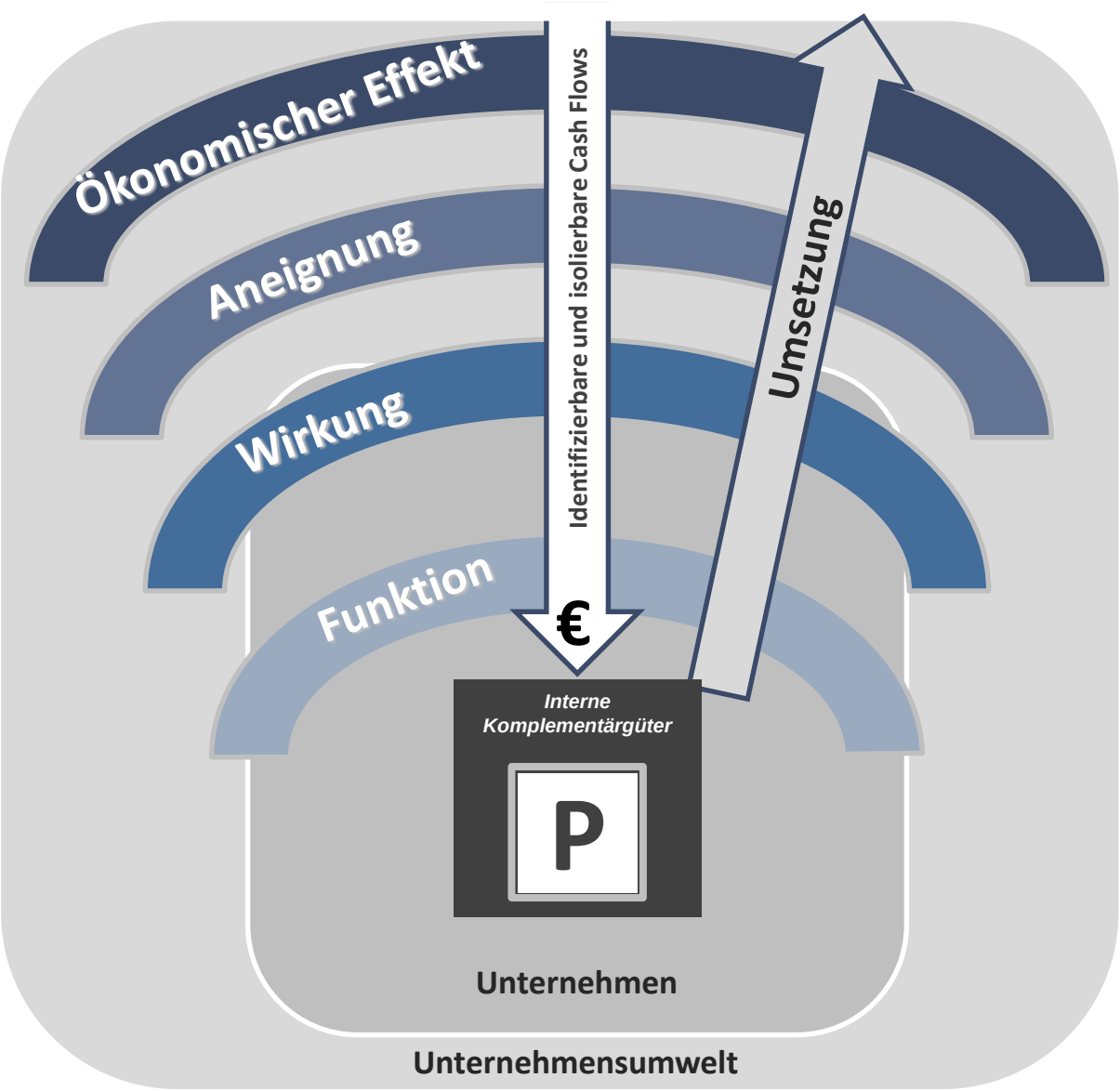
Wertkonstitution von IP



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Entstehung IP induzierter Cash Flows

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Bewertung von IP nach der Lizenzpreisanalogiemethode (Relief from Royalty)

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING

Cash Flow Modellierung

Modellierung der patentbezogenen Cash Flows durch:

- Bestimmung patenrelevanter Umsätze
- Kalibrierung einer angemessenen Lizenzrate anhand

Technologischer Kriterien	Portfolio-bezogener Kriterien	Wettbewerbs-bezogener Kriterien

Kostenermittlung

Ermittlung der Kosten aus:

- Aufrechterhaltung des Portfolios
- Unternehmenssteuern

Risikoermittlung

Ermittlung der assetspezifischen (patentrechtlichen) Risiken

$$MonetärerPatentwert = \sum_{t=0}^{T} \frac{[(Bezugsgröße \times Lizenzsatz) \times patentrechtlichesRisiko] - Kosten}{(1+WACC)^t}$$

Ermittlung wirtschaftlicher Rahmenparameter

Ermittlung der wirtschaftlichen Rahmenparameter:

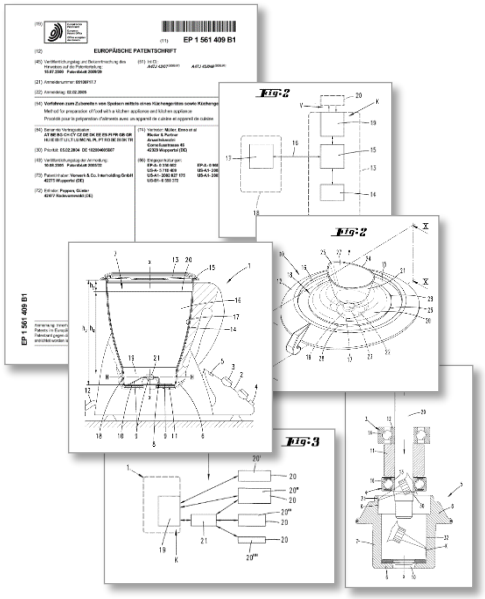
- Erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer
- Gewichtete Kapitalkosten des Unternehmens

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Der Erfolg von IP wird im Markt entschieden

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING

Beispiel: Vorwerk Thermomix



Kundennutzen und IP:

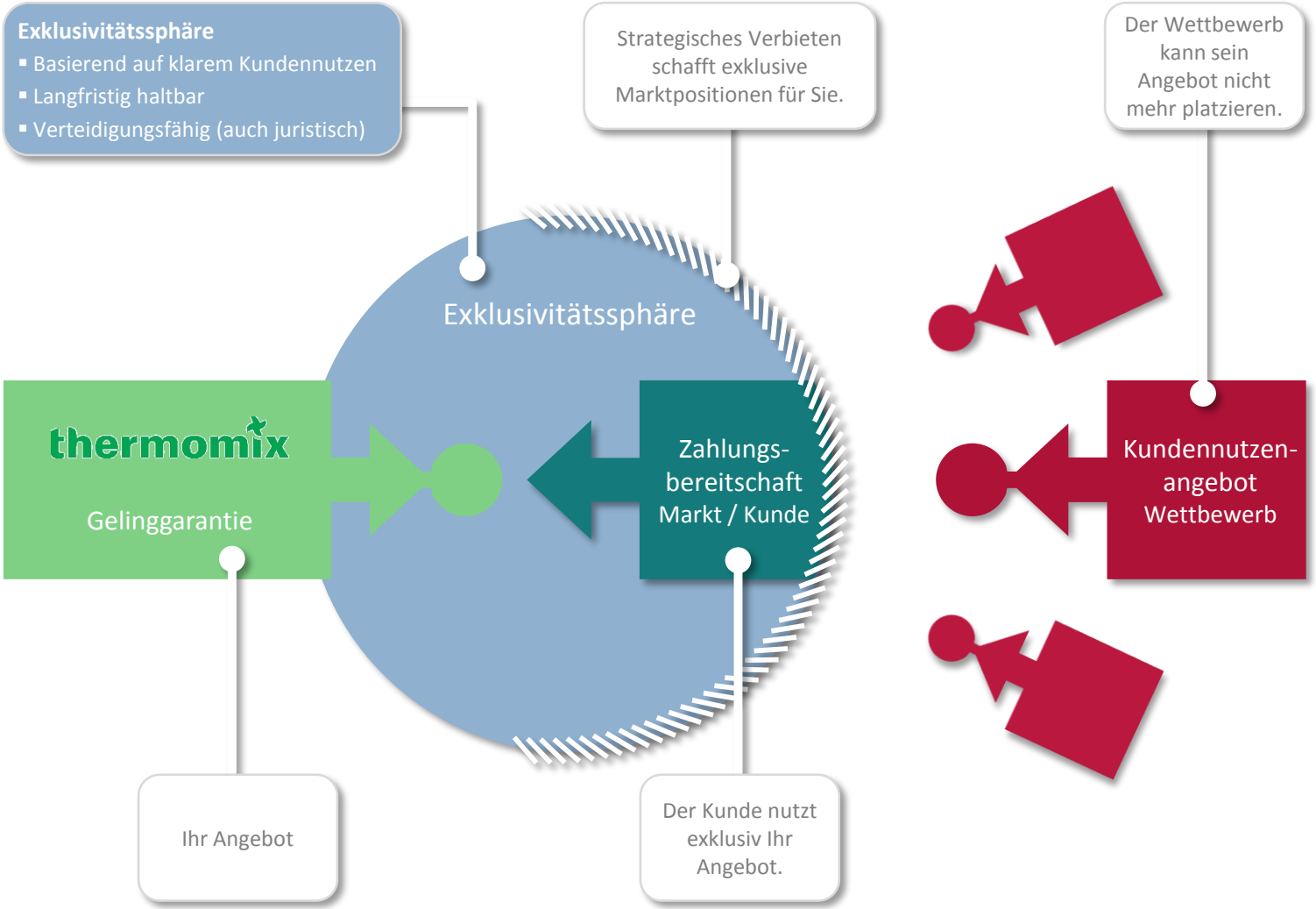
- Der Thermomix ist eine Küchenmaschine mit Kochfunktion.
- Das Gerät liefert überlegenen Kundennutzen in Bezug auf Flexibilität, Sicherheit, Gelinggarantie und Zeitersparnis.
- Der Kundennutzen ist , durch ein Portfolio von über 150 Schutzrechten geschützt.
- Dadurch wird eine dauerhafte Alleinstellung gegenüber den Wettbewerbern Kenwood, Philips und Taurus erzielt.
- Folge: **Durchsetzung eines Premiumpreises** von 1.109 €.

Preisdurchsetzung und Premiummarktanteile durch exklusiven Kundennutzen

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Ziel der IP-Strategie: Exklusiver Kundennutzen

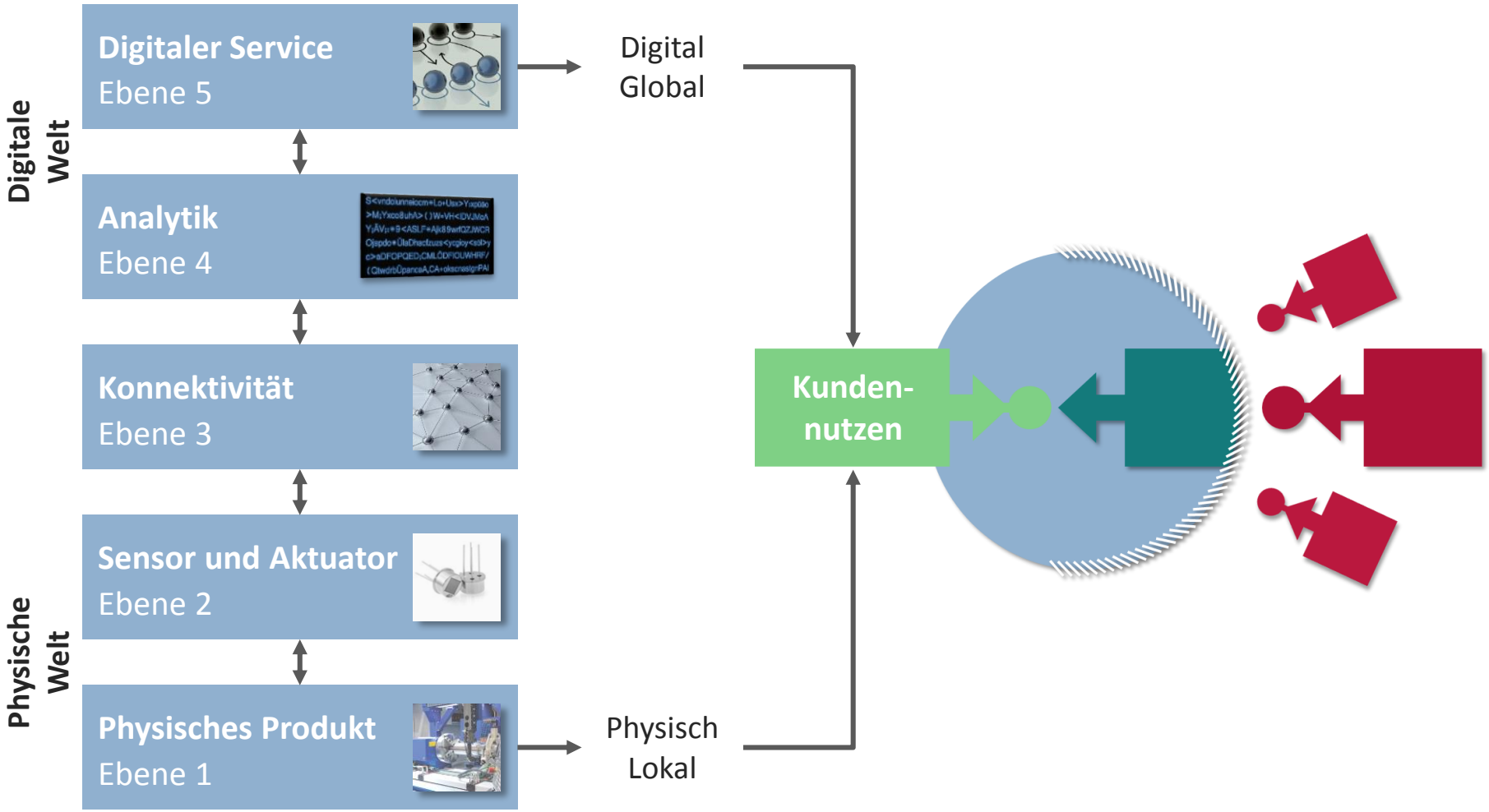
WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Wertschöpfungsstufen einer Anwendung im „Internet of Things“

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



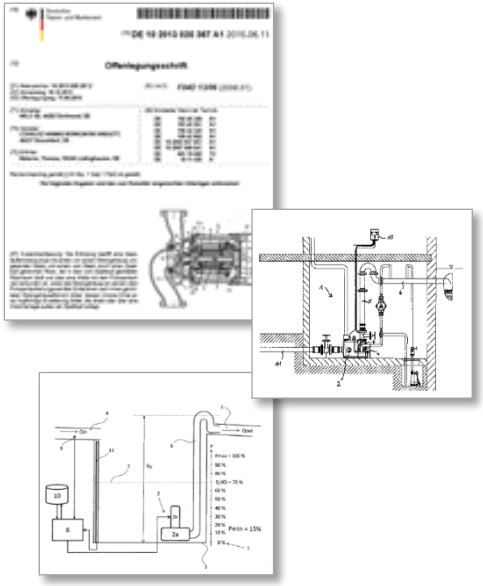
Quelle: Fleisch, E. / Weinberger, M. / Wortmann, F. (2015): Geschäftsmodelle im Internet der Dinge, in: zfbf, Dezember 2015, S. 444 – 464.

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Der Erfolg von IP wird im Markt entschieden

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING

Beispiel: Wilo Stratos Hocheffizienz-Umwälzpumpe



Kundennutzen und IP:

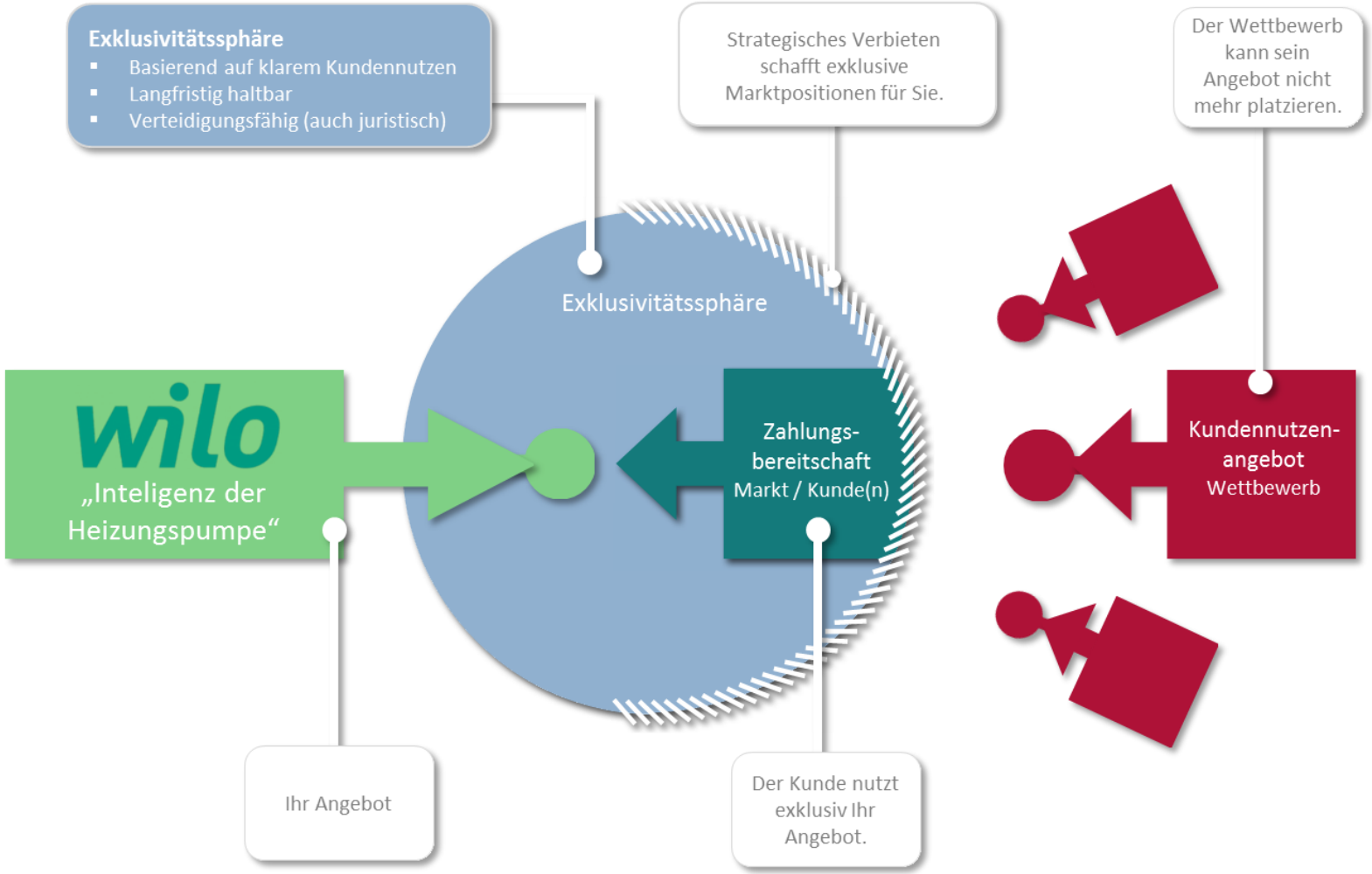
- Hohe Anforderungen an die Eigenintelligenz der Pumpe, die eine einfache Installation, Wartung, Handhabung, sowie eine hohe Energieeffizienz ermöglicht
- Alleinstellung gegen den Wettbewerb, wie Grundfos
- Hohe Preisdurchsetzung

Preisdurchsetzung und Premiummarktanteile durch exklusiven Kundennutzen

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Ziel der IP-Strategie: Exklusiver Kundennutzen

WURZER & KOLLEGEN
IP MANAGEMENT CONSULTING



© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München

Kontakt

Sie finden uns...

WURZER & KOLLEGEN GmbH
Thalkirchner Straße 2
80337 München

Tel +49 (0)89 / 74 63 92 - 0
Fax +49 (0)89 / 74 63 92 - 60
E-Mail alexander.wurzer@wurzer-kollegen.de
http:// www.wurzer-kollegen.de

© 2016 WURZER & KOLLEGEN, München