

Lizenzvergütungsmodelle: Ein Überblick

Patent- und Softwarelizenzen ermöglichen es Unternehmen, innovative Technologien zu nutzen und neue Produkte zu entwickeln.

Doch die Vergütung für diese Lizenzen ist ein komplexes Thema. In dieser Präsentation stellen wir Ihnen die gängigsten Komponenten und ihre Vor- und Nachteile vor.



Themen

- 1 Umsatzbasierte Lizenzzahlungen**
Jährliche Zahlungen abhängig vom erzielten Umsatz.
- 2 Pauschallizenzen**
Einmalzahlung unabhängig vom Umsatz - für einfache Sachverhalte.
- 3 Stücklizenzen**
Fixe Zahlung pro verkauftem Produkt - für einfache Sachverhalte.

- 4 Mindestlizenzgebühren**
Jährliche Zahlungen unabhängig vom Umsatz.
- 5 Meilensteinzahlungen**
Zahlungen abhängig vom Projektfortschritt.
- 6 Virtuelle Anteile**
Anteil am Unternehmenswert ohne Gesellschafterbeteiligung.

- 7 Mischformen**
Mischung verschiedener Komponenten bietet ausgewogene Lösungen.
- 8 Wahl eines passenden Vergütungsmodells**
Übersicht über die Entscheidungskriterien für die Auswahl des Modells.
- 9 Weiterführende Links**
Wertvolle Ressourcen, um das Wissen rund um Lizenzvergütungsmodelle zu vertiefen.

Umsatzbasierte Lizenzzahlungen

Bei umsatzbasierten Lizenzzahlungen wird die Lizenzgebühr als Prozentsatz des Umsatzes mit der Nutzung der lizenzierten Technologie berechnet.

Vorteile

- Direkte Verknüpfung. Die Höhe der Zahlungen ist direkt mit dem wirtschaftlichen Erfolg der lizenzierten Technologie verbunden.
- Korrelation zwischen finanzieller Belastung und Umsatz. Die Zahlungen verhalten sich proportional zum Umsatz.

Nachteile

- Hoher Verwaltungsaufwand. Die kontinuierliche Überwachung und Berechnung der Umsätze erfordert präzise Buchhaltung und regelmäßige Berichterstattung.
- Risiko für Lizenzgeber:innen. Bei geringen Umsätzen von Lizenznehmer:innen fallen entsprechend niedrige Lizenzgebühren an.

Pauschallizenzen

Pauschallizenzen sind (ggf. wiederkehrende) Pauschalzahlungen - unabhängig von der tatsächlichen Nutzung oder dem Umsatz.

Vorteile

- Einfache Handhabung: Keine komplexen Berechnungen oder aufwendige Abrechnungsprozesse.
- Planungssicherheit: Feste, vorhersehbare Kosten ermöglichen präzise Budgetierung und Finanzplanung.
- Transparenz: Klare Vereinbarung ohne versteckte oder variable Kosten.

Nachteile

- Riskant für beide Parteien: Bei geringer Nutzung zahlt die Lizenznehmerin oder der Lizenznehmer möglicherweise zu viel. Bei großem wirtschaftlichen Erfolg nimmt die Lizenzgeberin bzw. der Lizenzgeber möglicherweise zu wenig ein.
- Begrenzte Anpassungsfähigkeit: Starres Modell, das sich nicht dynamisch an Marktbedingungen und an den wirtschaftlichen Erfolg von Lizenznehmer:innen anpasst.

Stüclizenzen

Bei Stüclizenzen wird die Zahlung pro hergestellter oder verkaufter Produkte berechnet. Anders als bei der umsatzbasierten Lizenzzahlung ist die Berechnungsgröße nicht der Umsatz in Euro, sondern die Stückzahl der Produkte.

Vorteile

- Klare Korrelation zwischen Lizenzgebühren und tatsächlicher Nutzung der Lizenz.
- Einfach zu kalkulieren und zu verwalten.
- Transparente Abrechnungsmethode für beide Vertragsparteien.
- Geeignet für standardisierte Produkte mit vorhersehbaren Produktionsvolumen.

Nachteile

- Starre Preisfestlegung unabhängig von Herstellungs- und Verkaufspreisen.
- Unflexibel bei schwankenden Produktionsmengen.
- Berücksichtigt nicht die Qualität oder den strategischen Wert der Nutzung.
- Entzieht insb. Startups und kleinen Unternehmen wichtige Liquidität.
- Risiko für beide Parteien, insb. bei neuem Produkt und großer Unsicherheit in Bezug auf die Marktchancen.

Mindestlizenzgebühren

Mindestlizenzgebühren sind jährliche Zahlungen, die der Lizenznehmer mindestens an den Lizenzgeber zahlt, egal, wie viel Umsatz generiert wird. Zusätzlich wird meist eine umsatzbasierte Lizenzzahlung vereinbart.

Vorteile

- Mindesteinnahmen für Lizenzgeber:innen sichern die finanzielle Stabilität.

Nachteile

- Lizenznehmer:innen haben fixe Kosten unabhängig vom tatsächlichen Geschäftserfolg.
- Entzieht kleineren Unternehmen/Gründungen die Liquidität.
- Lizenzgeber:innen haben mit der Mindestlizenzgebühr lediglich geringe Einnahmen.

Meilensteinzahlungen

Meilensteinzahlungen sind Zahlungen, die fällig werden, sobald gewisse Meilensteine der Unternehmens- oder Produktentwicklung erreicht werden.

Vorteile

- Flexibilität bei der Auswahl der Meilensteine.
- Reduziert finanzielles Risiko für beide Parteien.
- Ermöglicht schrittweise Vergütung abhängig vom Projekterfolg.

Nachteile

- Unregelmäßige und schwer vorhersehbare Einnahmen.
- Hoher administrativer Aufwand zur Überwachung der Meilensteine.

Virtuelle Anteile

Virtuelle Anteile sind ein prozentualer Anteil am Unternehmenswert zum Zeitpunkt eines Minimum-Investments, der sich im Rahmen von Finanzierungsrunden verwässert.

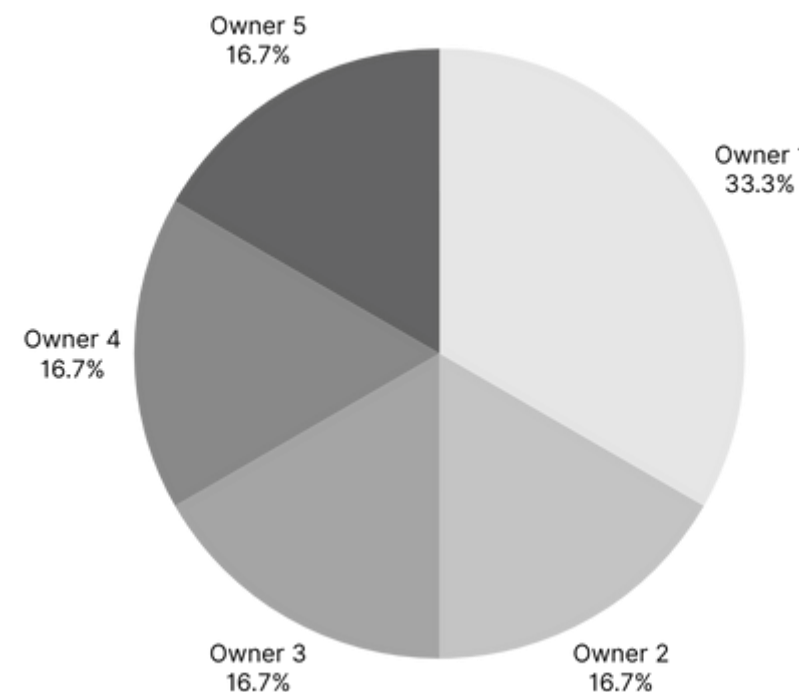
Vorteile

Ermöglicht Wachstum ohne sofortige finanzielle Belastung.

Keine direkten Kosten, deshalb attraktiv für Startups.

Schafft Anreize für langfristige Zusammenarbeit.

Flexibel und strategisch wertvoll für beide Parteien.



Nachteile

Hohes Risiko für Lizenzgeber:innen, da Zahlung meist erst viele Jahre nach Vertragsabschluss erfolgt.

Unklare zukünftige Wertentwicklung.

Komplexe Vertragsgestaltung und Bewertung der Anteile.

Mischformen

Mischformen, wie beispielsweise Meilensteinzahlungen und umsatzbasierte Zahlungen kombiniert mit virtuellen Anteilen, bieten oft eine ausgewogene Lösung.

Sie kombinieren die Vorteile verschiedener Modelle und können das Risiko für beide Parteien reduzieren.

So kann bspw. die Liquidität zu Beginn des Unternehmens geschont und dem Lizenzgeber gleichzeitig eine angemessene Vergütung zugesichert werden.

Die Wahl eines passenden Vergütungsmodells

Die Wahl des Lizenzvergütungsmodells hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine sorgfältige Vertragsgestaltung ist essenziell, um Streitigkeiten zu vermeiden und faire Bedingungen zu schaffen. Professionelle Beratung kann dabei helfen, das passende Modell für die jeweilige Situation zu finden.

Entscheidungskriterien

- Unternehmensstrategie
- Finanzielle Ziele
- Technologische Reife
- Marktposition

Wichtige Faktoren

- Risikotoleranz
- Marktentwicklung
- Projektdauer
- Partnerschaftsqualität

Empfohlene Vorgehensweise

- Ziele analysieren
- Modelle vergleichen
- Flexibel bleiben
- Regelmäßig überprüfen

Weiterführende Links

- [Positionspapiere & Publikationen: TransferAllianz e.V.](#)
- [Lizenzvereinbarungen: Unterschiedliche Arten und ihre Bedeutung](#)
- [Aufsätze zum gewerblichen Rechtsschutz und angrenzenden Rechtsgebieten - Patent- und Markenzentrum Baden-Württemberg - Patent- und Markenzentrum Baden-Württemberg - \[www.pnz-bw.de\]\(http://www.pnz-bw.de\)](#)
- [Lizenzvertrag: Das müssen Sie wissen – firma.de](#)