

Verkauf von Patenten nach China: Was ist dabei zu beachten?

Immer mehr deutsche Unternehmen verkaufen ihre Technologien samt Patenten an chinesische Unternehmen oder an ihre eigene Tochtergesellschaft beziehungsweise ihr Joint Venture in China. Oft werden die Patente auch nur in China verkauft und in seltenen Fällen weltweit. Doch wann ist ein solches Geschäft für deutsche Unternehmen sinnvoll und worauf muss dabei besonders gachtet werden?

Warum wollen chinesische Unternehmen Patente kaufen? Dass Chinesen beziehungsweise chinesische Unternehmen an deutscher Technologie interessiert sind, ist nicht neu. Der klassische Weg der Technologie-Übertragung ist eine Lizenzierung (Lizenzvertrag). Es gibt jedoch drei wichtige Gründe, warum chinesische Technologiemerker einen Kauf der Patente der Lizenzierung vorziehen:

- Zunächst möchten sie sicherstellen, dass sie **allein** die übertragende Technologie in China nutzen und weiterentwickeln dürfen. Typische Lizenzverträge verbieten oft die Weiterentwicklung der Technologie durch den Lizenznehmer und bieten keinen ausreichenden Schutz. Auch eine Alleinlizenzierung für China lässt sich theoretisch durch kleine Abänderungen der Technologie umgehen. So können andere chinesische Unternehmen weiterhin die lizenzierten Produkte im Ausland kaufen und nach China importieren. Solche Importe lassen sich jedoch unterbinden, wenn das chinesische Unternehmen die Patente für China besitzen sollte.
- Darüber hinaus sind viele chinesische Käufer von Patenten börsennotierte Unternehmen oder Privatfirmen, die kurz vor dem Börsengang stehen. Da der Kauf der Patente (Vermögensgegenstände) in der Bilanz aktiviert wird und keine Kosten darstellt, während die Lizenzgebühr (Kosten) den Bilanzgewinn vermindert, sind chinesische Käufer an dem Patentkauf interessiert, um den Aktionären/Anlegern gegenüber ein besseres Bild des Unternehmens darstellen zu können.
- Und last but not least: In China besteht die Möglichkeit, einen sogenannten Hightech-Status zu beantragen, was zu einer Reduzierung der Körperschaftssteuer von 25 auf 15 Prozent führt. Die Erteilung des Hightech-Status setzt aber voraus, dass das Unternehmen Patente besitzt. Das ist ein Grund, warum viele ausländische Unternehmen ihre Patente in China an ihre chi-

nesische Tochtergesellschaften oder Joint Ventures verkaufen. Die deutschen Unternehmen melden die Patente in China dann einfach direkt unter dem Namen ihrer chinesischen Tochter oder des Joint Ventures an und »verschenken« quasi die Patente an die chinesische Niederlassung. Das ist steuerrechtlich nicht erlaubt und bei einem Joint Venture auch unklug, weil dieses ja dem deutschen Unternehmen nicht allein gehört.

Wann ist ein Verkauf von Patenten sinnvoll? Wann bietet es sich für deutsche Patent- und Technologie-Inhaber an, anstatt einer Lizenzierung einen Verkauf der Patente nach China anzustreben? Diese Frage ist einfach zu beantworten, wenn eine Lizenzierung bereits besteht: Der Verkauf ist gegenüber einer Lizenzierung von Vorteil, wenn die Einnahmen durch den Patentverkauf den (abgezinsten) Barwert der erwarteten zukünftigen Lizenzeinnahmen übertrifft. Aufgrund der obengenannten drei Gründe ist das fast immer der Fall.

Wenn bisher keine Lizenzierung besteht, das deutsche Unternehmen jedoch selbst in China tätig ist, dann kann der Gewinn durch die Patente ermittelt werden und daraus ist es wiederum möglich, den Barwert der zukünftigen Gewinne zu berechnen. Der Patentverkauf muss logischerweise mehr einbringen als dieser Barwert.

Wenn weder eine Lizenzierung noch eine eigene Geschäftstätigkeit in China besteht, sollte zunächst ein realistischer Business Plan für eine eventuelle eigene Produktion in China erstellt werden (das heißt, die Patente werden in China **selbst** verwertet), um daraus wiederum den Barwert als Entscheidungskriterium zu errechnen. Die Betonung liegt hierbei auf »realistisch«, denn viele Unternehmen lassen sich von der »China-Euphorie« beeinflussen und berechnen häufig ein zu hohes Markt- und Gewinnpotenzial. Es ist empfehlenswert, für die Erstellung des Business-Plans die tatsächliche Entwicklung vergleichbarer deutscher Unternehmen in China als Vorlage zu nehmen.

Worauf ist beim Verkauf besonders zu achten? Sollte sich ein Unternehmen zum Verkauf von Patenten in China entscheiden, muss es folgende drei Punkte besonders beachten.

- Bei jeder Anfrage zu einem möglichen Patentverkauf gilt es zunächst zu prüfen, ob das chinesische Unternehmen solide und die Anfrage ernsthaft ist. Es gibt leider viele chinesische Firmen, die vorgeben, deutsche Technologien und/oder Patente kaufen zu wollen, nur um die deutsche Fabrik besichtigen zu können

Lin Kuang-Hua ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Asia-Pacific Management Consulting GmbH (APMC).

oder um lediglich ein Einladungsschreiben für eine private Reise nach Europa bekommen zu können.

- Der häufigste Streitpunkt ist die Einschätzung des Absatz- beziehungsweise Marktpotenzials in China für die Patente. Deutsche Unternehmen neigen bei solchen Streitigkeiten dazu, eine dritte Partei für Wert-Gutachten oder Marktforschung einzuschalten.



Chinesische Unternehmen sind zunehmend an internationaler Technologie interessiert. Mit dem Erwerb von Patenten erhöhen sie auch ihren Marktwert vor Börsengängen.

Von dieser Vorgehensweise ist grundsätzlich abzuraten. Es gibt in China zwar Institutionen, die auf die Bewertung von Technologien und Patenten spezialisiert sind, deren Ergebnisse lassen sich aber häufig durch die chinesischen Käufer manipulieren. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass die chinesische Seite grundsätzlich das auf diese Weise ermittelte »realistische Markt- und Absatzpotenzial« nicht akzeptiert.

Stattdessen hat sich in der Praxis die Festsetzung eines weiteren Entgeltes, wenn der zukünftige Absatz des chinesischen Käufers die ursprüngliche Erwartung übertrifft, als sinnvoll erwiesen.

- International ist es üblich, bei Deals zum Verkauf von Patenten einen Treuhänder zwischenzuschalten, um das Interesse beider Seiten zu schützen. Das heißt der Käufer zahlt zuerst das Entgelt an den Treuhänder. Im Anschluss überträgt der Verkäufer die Patente an den Käufer, und schließlich zahlt der Treuhänder den Verkäufer.

Da es in China jedoch Devisenkontrollen gibt, funktioniert diese Vorgehensweise nur, wenn sich der Treuhänder außerhalb Chinas befindet. Ansonsten besteht die Gefahr, dass der deutsche Verkäufer das Geld gar nicht oder nur nach erheblichen Abzügen bekommt.

Fazit. Der Verkauf von Technologien und Patenten von deutschen Unternehmen nach China hat in den vergangenen Jahren zugenommen. Solch ein Verkauf ist vor allem dann für deutsche Unternehmen mit Technologien beziehungsweise Patenten sinnvoll, wenn sie über ein großes Marktpotenzial in China verfügen, selbst aber nicht in China investieren können oder wollen. ■