

IP-DIENSTLEISTUNGEN

WERTVOLLE FRACHT IN STÜRMISCHEN GEWÄSSERN

Gewerbliche Schutzrechte gehören zu den wertvollsten Vermögensgegenständen von Unternehmen. Die aktuellen Entwicklungen auf dem globalen Anbietermarkt für IP-Management-Services sind allerdings alles andere als vertrauenerweckend.

Die Anbieter von Dienstleistungen für den gewerblichen Rechtsschutz (Intellectual Property/IP) sind weltweit zum bevorzugten Ziel von Private-Equity-Investoren geworden. Fusionen und Übernahmen verändern eine Branche grundlegend, die jahrzehntelang vor allem von Verlässlichkeit, Beständigkeit und langfristigen Geschäftsbeziehungen geprägt war. Welche Auswirkungen das von schnellen Profiten getriebene Geschäftsmodell privater Investoren für die Kunden und deren Schutzrechte haben wird, kann aktuell noch niemand vorhersehen.

Das Übernahme-Karussell dreht sich immer schneller – und macht auch vor deutschen Institutionen nicht mehr Halt: Anfang September dieses Jahres verkündete der Münchner Private-Equity-Investor Paragon Partners die Übernahme des IP-Service-Providers Pavis. Man habe, so der Investor in einer Pressemitteilung, das „operative Geschäft“ der Pavis erworben – und zwar bezeichnenderweise „inklusive aller Vermögenswerte und Angestellten“. Für die genannten Angestellten dürfte es eine neue Erfahrung gewesen sein, verkauft zu werden, ein bei Personen im postfeudalen Europa eher unüblicher Vorgang (der allerdings auch als Hinweis auf die Bedeutung qualifizierten Personals in dieser Branche verstanden werden kann).

Pavis war seit Jahrzehnten als Genossenschaft deutscher Patentanwälte am Markt aktiv und spezialisiert auf Dienstleistungen rund um den gewerblichen Rechtsschutz wie Jahreszahlungen oder Validierungen von Patenten, Markenverlängerungen oder Umschreibungen. Ein Angebot, das nicht mehr nur Patent- oder Markenabteilungen von Unternehmen nutzen, um Kosten und Komplexität zu reduzieren, sondern zunehmend auch Kanzleien, um durch das Auslagern von administrativen Tätigkeiten an spezialisierte Anbieter ihre eigene Marge attraktiv zu halten („White-Label-Lösungen“).

Warum eine ehemalige Genossenschaft für einen Private-Equity-Investor interessant ist

Wie passt eine deutsche eingetragene Genossenschaft in das Beuteschema eines Private-Equity-Investors? Paragon muss sich von der Übernahme des Geschäfts (Pavis wurde zuvor in eine GmbH umgewandelt) Potenzial für deutliche Gewinnsteigerungen erwarten. Auch wenn beide Parteien Stillschweigen über den Kaufpreis vereinbart haben, lag dieser Branchen-Insidern zufolge gemessen am bestehenden Geschäft weit über den für solche Übernahmen üblichen betriebswirtschaft-

lichen Maßstäben. Bietet die IP-Branche tatsächlich noch so viel wirtschaftliches Potenzial, dass ungebremsstes weiteres Wachstum in Business-Plänen einfach eingepreist werden kann? Anders sind deutliche Preisaufschläge nicht zu erklären. Und wie fügt sich diese Kalkulation in die allgemeine Entwicklung der Branche auf dem Weltmarkt? Der Fall Pavis ist global gesehen eher die Regel als die Ausnahme. Es gibt kaum noch unabhängige Anbieter für IP-Services (siehe Tabelle auf unternehmensjurist.net/IP-Providermarkt). Um nur die wichtigsten Fälle zu nennen: CPA Global, selbst im Besitz der Cinven Group Ltd., kaufte 2014 den internationalen Patentdienstleister Landon IP; Inovia gehört seit 2011 der britischen RWS Holdings PLC; Anaqua, Inc. wurde 2013 von der amerikanischen Insight Holdings Group LLC übernommen; und Thomson IP Management Services (jetzt Clarivate Analytics) wurde im Oktober 2016 von der Onex Corporation und von Baring Private Equity Asia gekauft.

Die Zeichen in der IP-Provider-Branche stehen in den kommenden Jahren auf Verdrängung

Was bedeutet das für die übernommenen Anbieter? So attraktiv die IP-Branche für Investoren auch sein mag, und selbst angesichts einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate der Anzahl der weltweiten aktiven Schutzrechte von knapp zehn Prozent in den vergangenen zehn Jahren, bleibt es unwahrscheinlich, dass das globale Potenzial für alle hinter diesen Transaktionen liegenden Business-Pläne ausreicht. Je standardisierter eine Dienstleistung, desto stärker ist sie bereits heute dem Preiswettbewerb ausgesetzt.

Dazu kommt, dass Kunden mit größeren Schutzrechtsportfolios traditionell von stark diskontierten Servicegebühren profitieren. Vom Wachstumseffekt bleibt bei den Dienstleistern so kaum etwas hängen. Der Kunde wird die ambitionierten Wachstumspläne der Investoren also nicht über höhere Preise finanzieren können.

Übrig bleibt die Option Verdrängung. Setzt man eine durchschnittliche branchenübliche Geduldsspanne von Private-Equity-Unternehmen von etwa fünf Jahren voraus, bis handfeste Renditen sprudeln müssen, sind für die übernommenen Anbieter zwei Szenarien zu erwarten: Einige wenige werden sich auf dem Weltmarkt durchsetzen, weiterwachsen und weniger erfolgreiche Wettbewerber schlucken können. Die anderen, die die in sie gesetzten hohen Profit-Erwartungen nicht erfüllen können, werden von ihren Investoren an den nächsten Private-Equity-Fonds weitergereicht oder verschwinden komplett vom Markt. Auf jeden Fall ist zu erwarten, dass sich der völlig überhitzte Markt in einigen Jahren wieder beruhigen wird und sich dann deutlich konsolidiert hat.

Was bedeutet das für die Kunden? Der IP-Verantwortliche trägt eine enorme Verantwortung für sein Unternehmen. Auch wenn die Unternehmenswerte, die er verantwortet (gleich ob Marken, Patente oder andere Schutzrechte) nur schwer

zu beziffern sind und gewöhnlich nicht bilanziert werden, bestimmen sie als Spiegel der Innovationskraft eines Unternehmens maßgeblich über dessen Zukunft.

Deshalb spielen bei der Entscheidung für einen Dienstleister traditionell Werte wie Sicherheit, fachliche Kompetenz, Verlässlichkeit und langfristige, auf Vertrauen basierende Kundenbeziehungen die Hauptrolle. Private-Equity-Investoren müssen dagegen, vorgegeben durch ihr Geschäftsmodell, andere Prioritäten setzen: Hier steht ein den Zinssatz für sichere Anlagen deutlich übersteigender Return-on-Investment in einem absehbaren Zeitraum im Vordergrund.

Wahrscheinliche Folgen hohen Renditedrucks: weniger Service, höhere Preise

Natürlich kann man nicht generell sagen, dass von Wagniskapital getriebene IP-Anbieter zwangsläufig ihre Preise anheben oder an ihrem Service sparen müssen, um ihren Geldgebern die erwartete Rendite abliefern zu können oder sich als potenzielle „Braut aufzuhübschen“. Wenn aber Preissteigerungen nicht möglich sind, kann die Rendite nur durch verringerte Investitionen in geschultes Personal und Verzicht auf die Erneuerung von internen Systemen erzielt werden.

Wie hoch der Renditedruck bei im Eigentum von Investoren stehenden IP-Dienstleistern ist, zeigt sich auch in der vom US-amerikanischen Diagnoseanbieter Run Them Sweet im Juli 2016 beim District Court Northern District of California gegen CPA Global initiierten Sammelklage: Der Vorwurf lautet, in unlauterer und vertragsbrüchiger Weise überhöhte Abrechnungen für Patentjahreszahlungen gestellt zu haben (siehe auch <http://bit.ly/RTSvsCPAGlobal>).

Dr. Reinhold Nowak und Dr. Richard Brunner

DIE AUTOREN

Dr. Reinhold Nowak ist CEO der Dennemeyer Group, dem größten globalen Full-Service-Anbieter für alle Dienstleistungen und Software-Lösungen für die IP-Branche mit 20 Niederlassungen in 17 Ländern.

Dr. Richard Brunner ist Global Head of Legal bei der Dennemeyer Group sowie Leiter der Markenrechtsabteilung in der internationalen IP-Kanzlei Dennemeyer & Associates.

