

§ 11 Wirtschaftliche Bewertung urheberrechtlicher Lizenzen

A. Lizenzbewertung in Literatur und Praxis	1	3. Evaluierung der Bewertungsansätze im Hinblick auf ihre Relevanz im Rahmen von urhebervertraglichen Lizenzbewertungen	32
B. Grundlagen zur Bewertung immaterieller Werte	4	C. Darstellung der Lizenzbewertung anhand eines Praxisbeispiels	35
I. Bewertungsstandards	4	I. Vorbemerkungen	36
II. Bewertungsanlässe	5	II. Fall 1: Vergabe einer (Film-)Lizenz bei Prognosen mit hoher Unsicherheit	40
III. Bewertungsansätze	11	1. Ausgangssituation und Bewertungsparameter	40
1. Lizenzbewertung auf Basis von Rechnungslegungsvorschriften	12	2. Durchführung der Bewertung	48
a) Ansatz und Bewertung nach HGB	12	III. Fall 2: Veräußerung einer ausschließlichen (Film-)Lizenz bei Prognosen mit geringer Unsicherheit	50
b) Ansatz und Bewertung nach US-GAAP	17	1. Ausgangssituation und Bewertungsparameter	50
c) Ansatz und Bewertung nach IAS/IFRS	22	2. Durchführung der Bewertung	53
2. Wirtschaftliche Bewertungsansätze	25	D. Fazit	56
a) Kostenorientierte Bewertung (Cost Approach)	26		
b) Marktorientierte Bewertung (Market Approach)	27		
c) Gewinnorientierte Bewertung (Income Approach)	30		

Literatur: *Abel*, Filmlicenzen in der Insolvenz des Lizenzgebers und Lizenznehmers, NZI 2003, 121; *absatzwirtschaft* (Hrsg.), Markenbewertung – Die Tank AG. Wie neun Bewertungsexperten eine fiktive Marke bewerten, 2004; *Achleitner/Behr*, International Accounting Standards, 3. Auflage, 2003; *Adolphsen*, Die Insolvenz im Filmlicenzgeschäft, DZWIR 2003, 228; *Arbeitskreis „Externe und Interne Überwachung der Unternehmung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V.*, Probleme der Prognoseprüfung, DB 2003, 105; *Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V.*, Kategorisierung und bilanzielle Erfassung immaterieller Werte, DB 2001, 989; *Baetge* (Hrsg.), Zur Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS) – Vorträge und Diskussionen zum 15. Münsterischen Tagesgespräch des Münsteraner Gesprächskreises Rechnungslegung und Prüfung e.V. am 10. Juni 1999, 2000; *Baetge* (Hrsg.), Unternehmensbewertung im Wandel – Vorträge und Diskussionen zum 16. Münsterischen Tagesgespräch des Münsteraner Gesprächskreises Rechnungslegung und Prüfung e.V. am 11. Mai 2000, 2001; *Ballwieser* (Hrsg.), US-amerikanische Rechnungslegung – Grundlagen und Vergleiche mit dem deutschen Recht, 4. Auflage, 2000; *Ballwieser/Beine/Hayn/Peemöller/Schruff/Weber* (Hrsg.), WILEY-Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IAS/IFRS, 2004; *Bebringer*, Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe, 1999; *Bohl/Riese/Schlüter* (Hrsg.), Beck'sches IFRS-Handbuch, 2004; *Bruhn/Lust/Müller/Schierenbeck/Studer* (Hrsg.), Wertorientierte Unternehmensführung – Perspektiven und Handlungsfelder für die Wertsteigerung von Unternehmen, 1998; *Cepl*, Lizenzen in der Insolvenz des Lizenznehmers – unter besonderer Berücksichtigung des Kündigungsrechts des Lizenzgebers, NZI 2000, 357; *Clément*, Urheberrecht und Erbrecht, 1993; *Danner*, Was ist neu an der New Economy?, WISU 2000, 806; *Donle*, Gewerbliche Schutzrechte im Unternehmenskauf, DStR 1997, 74; *Dreier/Schulze*, Kommentar zum Urheberrechtsgesetz, Urheberrechtswahrnehmungsgesetz und Kunsturhebergesetz, 2004; *Elsing/van Alstine*, US-amerikanisches Handels- und Wirtschaftsrecht, 2. Auflage, 1999; *Fischer/Clement*, Neuprodukteinführungen in der Filmindustrie, DBW 2007, 418; *Frahm*, Markenbewertung – Ein empirischer Vergleich von Bewertungsmethoden und Markenwertindikatoren, 2004; *Franz*, Die Übertragung von DVD-Rechten auf zweiter Stufe in Altverträgen, ZUM 2006, 306; *Fröhlich/Köchling*, Immaterielle Werte im Insolvenzverfahren, ZInsO 2002, 478; *Frohne*, Filmverwertung im Internet und deren vertragliche Gestaltung, ZUM 2000, 810; *Fülbier/Honold/Klar*, Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte – Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzierung nach US-GAAP und IAS bei Biotechnologieunternehmen, RIW 2000, 833; *Georgius*, Versuch einer Darstellung der Lizenzen-Geschichten, 1814; *Glade*, Immaterielle Anlagewerte in Handelsbilanz, Steuerbilanz und Vermögensaufstellung, 1991; *Günther/Kriegbaum*, Methoden zur Markenbewertung – Ein Ausgangspunkt für das Markencontrolling, Controlling 2001, 129; *Haberstumpf*, Handbuch des Urheberrechts, 2. Auflage, 2000; *Hagest/Kellinghusen*, Zur Problematik der Prognoseprüfung und der Entwicklung von Grundsätzen ordnungsmäßiger Prognosebildung, WPg 1977, 405; *Hayn*, Die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte im internationalen Vergleich (Teil I), IStR 1996, 354; *Henselmann*, Wertfindung bei mehrfachen „Unternehmenswerten“, UM 2003, 188; *Hölters* (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 4. Auflage, 1996; *Hüttemann*, Rechtliche Vorgaben für ein Bewertungskonzept, WPg 2007, 812; *IDW*, Entwurf einer Neufassung des IDW-Standards: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW ES 1 idF 2007), WPg 2007 Supplement, 11; *Kittner*, Die europäische Rechnungslegungsharmonisierung unter dem zunehmenden Einfluß der International Accounting Standards und der US-amerikanischen Rechnungslegungsstandards, 2001; *Kitz*, Die unbekannte Nutzungsart im Gesamtsystem des urheberrechtlichen Interessengefüges, GRUR 2006, 548; *Klawitter/Hombrecher*, Gewerbliche Schutzrechte und Urheberrechte als Kreditsicherheiten, WM 2004, 1213; *Köchling*, Die Bedeutung immaterieller Werte im Insolvenzverfahren, 2006; *Kußmaul*, Internationale Rechnungslegungssysteme im Vergleich – Grundstrukturen, Zielsetzungen und Bedeutung, StB 2000, 383; *Kütting*, Immaterielle Vermögens-, Geschäfts- oder Firmenwerte, FAZ vom 15.10.2001, 30; *Kütting/Dauvo*, Die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte nach IAS 38 – gegenwärtige Regelungen und geplante Änderungen: Ein Beispiel für die Polarität von Vollständigkeitsprinzip und Objektivierungsprinzip, BFuP 2003, 397; *Kütting/Dürr*, „Intangibles“ in der deutschen Bilanzierungspraxis, StuB 2003, 1; *Kütting/Ulrich*, Abbildung und Steuerung immaterieller Vermögensgegenstände (Teil I) – Werttreiber im normativen Zwangskorsett, DStR 2001, 953; *Kütting/We-*

ber, Handbuch der Rechnungslegung – Band Ia, 4. Auflage, 1995; *Kitting/Zwirner*, Bilanzierung und Bewertung bei Film- und Medienunternehmen des Neuen Marktes – Bestandsaufnahme zwischen Theorie und Empirie, FB Beilage 3/2001, 4; *ders.*, Ausgewählte Bilanzierungs- und Bewertungsprobleme bei Film- und Medienunternehmen, BuW 2001, 573; *ders.*, Die Bewertung von Lizenzen und Filmrechten, UM 2004, 221; *ders.*, Die Bewertung von Medienunternehmen, UM 2004, 251; *Löffler*, Was kann die Wirtschaftswissenschaft für die Unternehmensbewertung (nicht) leisten?, WPg 2007, 808; *Moxter*, Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht, BB 1979, 1102; *Nicolini/Ahlberg*, Kommentar zum Urheberrechtsgesetz, 2. Auflage, 2000; *Niemann*, Immaterielle Wirtschaftsgüter im Handels- und Steuerrecht, 1999; *Nordemann/Vinck/Hertin* (Hrsg.), Kommentar zum Urheberrechtsgesetz und zum Urheberrechtswahrnehmungsgesetz, 9. Auflage, 1998; *Peemöller* (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Auflage, 2005; *Peemöller/Beckmann/Heyke*, Der Multiplikatoransatz in der Unternehmensbewertung – Praxisrelevanz der einzelnen Verfahren wird in Zukunft noch weiter steigen, UM 2004, 310; *Pelka/Niemann*, Beck'sches Steuerberater-Handbuch 2000/2001, 2000; *Pellens*, Internationale Rechnungslegung, 4. Auflage, 2001; *Reilly/Schweibs*, Valuing Intangible Assets, 1999; *Repenn*, Ermittlung des Verkehrswertes von Marken – System Repenn, Mitt. 1994, 13; *ders.*, Handbuch der Markenbewertung und -verwertung, 1998; *Reuleaux*, Immaterielle Wirtschaftsgüter – Begriff, Arten und Darstellung im Jahresabschluß, 1987; *Rings*, Patentbewertung – Methoden und Faktoren zur Wertermittlung technischer Schutzrechte, GRUR 2000, 839; *Rubnke/Nerlich*, Abbildung von Filmrechten in einem IAS/IFRS-Jahresabschluss, WPg 2003, 753; *Sander*, Die Bestimmung und Steuerung des Wertes von Marken – Eine Analyse aus Sicht des Markeninhabers, 1994; *Sanfleber-Decher*, Unternehmensbewertung in den USA, WPg 1992, 597; *Sattler*, Markenbewertung, ZfB 1995, 663; *ders.*, Monetäre Bewertung von Markenstrategien für neue Produkte, 1997; *Schmid/Wirth*, Urheberrechtsgesetz (Handkommentar), 2004; *Schön*, Aktivierung von immateriellen Anlagewerten in den USA im Vergleich zur deutschen Rechnungslegung, 1997; *Schreiber*, Der Ansatz von Intangible Assets nach US-GAAP – Zentrale Aktivierungskriterien, relevante Verlautbarungen, Systembildung, 2002; *Seicht* (Hrsg.), Gläubigerschutz, Betriebswirtschaftslehre und Recht – Festschrift für Otmar Koren, 1993; *Serfling/Pape*, Strategische Unternehmensbewertung und Discounted Cash-Flow-Methode, WISU 1996, 57; *Siegel*, Methoden der Unsicherheitsberücksichtigung in der Unternehmensbewertung, WiSt 1992, 21; *Smid/Lieder*, Das Schicksal urheberrechtlicher Lizenzen in der Insolvenz des Lizenzgebers – Auswirkungen des § 103 InsO, DZWIR 2005, 7; *Smith/Parr*, Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3. Auflage, 2000; *Sonnemann*, Rechnungslegung, Prüfung, Wirtschaftsrecht und Steuern in den USA, 1989; *Spremann*, Modern Finance – Rendite, Risiko, Wert, 2005; *Stickelbrock*, Urheberrechtliche Nutzungsrechte in der Insolvenz – von der Vollstreckung nach §§ 112 ff. UrhG bis zum Kündigungsverbot des § 112 InsO, WM 2004, 549; *Stoi*, Controlling von Intangibles – Identifikation und Steuerung der immateriellen Werttreiber, Controlling 2003, 175; *Strunk*, Abschaffung des handelsrechtlichen Bilanzierungsverbots für selbst geschaffene immaterielle Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens nach § 248 Abs. 2 HGB – Regelungswut oder sinnvolle Änderung?, StuB 2004, 644; *von Keitz*, Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung – Grundsätze für den Ansatz von immateriellen Gütern in Deutschland im Vergleich zu den Grundsätzen in den USA und nach IASC, 1997; *von Rütte/Hoernes*, Rechnungslegung immaterieller Werte, 1995; *von Wysocki/Schulze-Osterloh*, Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen, Loseblatt-Ausgabe, Stand Juni 1990; *Wagner/Jonas/Ballwieser/Tschöpel*, Unternehmensbewertung in der Praxis – Empfehlungen und Hinweise zur Anwendung von IDW S 1, WPg 2006, 1005; *Wandtke/Bullinger*, Praxiskommentar zum Urheberrecht, 2002; *ders.*, Gesetz zur Regelung des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft – Ergänzungsband zum Praxiskommentar zum Urheberrecht, 2003; *Winnefeld*, Bilanz-Handbuch, 3. Auflage, 2002; *Wittgens/Redeke*, Zu aktuellen Fragen der Unternehmensbewertung im Spruchverfahren, ZIP 2007, 2015; *Wistemann*, Basiszinssatz und Risikozuschlag in der Unternehmensbewertung: aktuelle Rechtsprechungsentwicklungen, BB 2007, 2223; *Zeisig*, Lizenzverträge im Insolvenzverfahren, Mitt. 2001, 240; *Zwirner*, Transparenz des Zelluloids? – Branchenspezifische Ansätze einer rechnungslegungs-basierten Berichterstattung und Unternehmensanalyse bei Film- und Medienunternehmen, KoR 2002, 245.

A. Lizenzbewertung in Literatur und Praxis

- 1 „Lizenzen oder Freibriefe geben eine Erlaubnis, das zu tun, was an und für sich verboten ist.“¹ Diese Erklärung des englischen Gesandten in Nordamerika an die Regierung der Vereinigten Staaten aus dem Jahre 1811 verdeutlicht, welche Bedeutung Lizenzen bereits seit Jahrhunderten in der Ökonomie inne haben. Bevor jedoch auf die wirtschaftliche Bewertung urheberrechtlicher Lizenzen eingegangen werden kann, soll zunächst die Bedeutung immaterieller Werte im heutigen Wirtschaftsleben herausgestellt werden. Im Zuge des Wandels der Wirtschaft von einer Industrie- über eine Dienstleistungs- und Technologiegesellschaft zu einer Wissensgesellschaft sowie der zunehmenden Bedeutung des tertiären Sektors hat die Relevanz immaterieller Werte überproportional zugenommen.² Sie bestimmen mittlerweile maßgeblich die Zukunftsfähigkeit einer Volkswirtschaft. „Know-how“ in jeglicher Form ist zum „Schmiermittel“³ unserer Informationsgesellschaft geworden. Der Wert und die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens werden nicht mehr länger maßgeblich durch das Sachanlagevermögen bestimmt, sondern vielmehr von gewerblichen Schutzrechten, Urheberrechten, Nutzungs-

1 Vgl. Zitat, abgedruckt bei Georgius, S. 4.

2 Vgl. Fiilbier/Honold/Klar, RIW 2000, 833; Achleitner/Bebr, S. 125.

3 Vgl. Fröblich/Köchling, ZInsO 2002, 478.

rechten, Softwarelösungen, intelligenten Geschäftsmodellen, Marktzugängen oder Vertriebsstrukturen determiniert.⁴ Diese Entwicklung wurde insbesondere deutlich bei den Unternehmen des ehemaligen „Neuen Marktes“, die durch hohe Investitionen in immaterielle Vermögenswerte gekennzeichnet waren.⁵

Trotz ihrer gestiegenen Bedeutung finden immaterielle Werte jedoch derzeit weder in der Rechnungslegung noch in den sonstigen Bewertungskonzeptionen eine adäquate Berücksichtigung. Von *Moxter*⁶ noch als die „ewigen Sorgenkinder des Bilanzrechts“ bezeichnet, stellen sie mittlerweile oftmals die entscheidenden Werttreiber eines Unternehmens dar. Die vom Vorsichts- und Objektivierungsprinzip geprägte handelsrechtliche Rechnungslegung versagt jedoch dem überwiegenden Teil der oben erwähnten immateriellen Werte eine Berücksichtigung im Jahresabschluss. Auch die internationalen Rechnungslegungsstandards US-GAAP und IAS/IFRS stehen der Berücksichtigung immaterieller Werte restriktiver gegenüber als vielfach angenommen, auch wenn eine allmähliche Öffnung in Richtung dieser Werte zu verzeichnen ist.

Mit der steigenden Bedeutung immaterieller Werte ist auch die Vermarktung dieser Rechte in den Fokus des Betrachters gerückt. Zu dieser Entwicklung hat insbesondere die Medienbranche beigetragen, die über einen bedeutenden Bestand an Filmrechten und Lizenzen verfügt und damit eine wirtschaftliche Vermarktung von Urheberrechten vornimmt. Begründet durch die Tatsache, dass das Urheberrecht gemäß § 29 UrhG nicht veräußerbar ist, gewinnt die Vermarktung von (urheberrechtlichen) Lizenzen zunehmend an Bedeutung. In diesem Zusammenhang ist die wirtschaftliche Bewertung dieser Lizenzen von großer Relevanz. Ein einheitlicher Bewertungsstandard für immaterielle Werte und damit auch für Lizenzen hat sich bislang in der Literatur nicht herausbilden können. Trotz der – zutreffenden – Aussage des deutschen Wirtschaftswissenschaftlers *Konrad Mellerowicz*⁷ – „Richtiges Bewerten geht über menschliche Fähigkeiten hinaus“ – soll im Folgenden ein Bewertungsmodell vorgestellt werden, das auf Basis der zukünftigen Erfolgchancen einer Lizenz einen belastbaren wirtschaftlichen Wert für diesen immateriellen Wert ermittelt.

B. Grundlagen zur Bewertung immaterieller Werte

I. Bewertungsstandards

Wie bereits erwähnt, konnte sich in Literatur und Praxis bisher kein einheitlicher Bewertungsstandard für immaterielle Werte herausbilden. Es existiert eine große Bandbreite an Vorschlägen für die verschiedenen Arten an immateriellen Vermögenswerten, so bspw für die Bewertung von Patenten, Marken, Software und Domains. Insbesondere die Markenbewertung hat sich in Anbetracht der enormen wirtschaftlichen Bedeutung vieler Marken in der jüngsten Vergangenheit verstärkt diesem Thema angenommen.⁸ Weder aus der Praxis heraus noch von Seiten des Gesetzgebers ist es bislang gelungen, die verschiedenen Modelle und Ansätze zu einem gemeinsamen Standard zu vereinigen. Auch zur Bewertung von Lizenzen finden sich in der Literatur nur vereinzelte Beiträge.⁹ Diese haben insbesondere die Bewertung von Filmrechten und (Film-)Lizenzen im Blickpunkt¹⁰ und lehnen sich bei der Ermittlung eines Wertes an die nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften an.¹¹

4 Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., DB 2001, 989.

5 Vgl. Danner, WISU 2000, 806.

6 Moxter, BB 1979, 1102.

7 (1891–1984).

8 Vgl. hierzu näher u.a. Sattler, S. 168 ff; Sander, S. 43 ff; Repenn, S. 36 ff.

9 Vgl. Küting/Zwirner, UM 2004, 221, 223; dies. UM 2004, 251, 253.

10 Siehe hierzu auch Zwirner, KoR 2002, 245, 253.

11 So insbesondere die Studie von Küting/Zwirner, FB Beilage 3/2001, 15.

II. Bewertungsanlässe

- 5 Ausschlaggebend für die Bewertung von (urheberrechtlichen) Lizenzen können verschiedene Anlässe sein. Dabei ist zu beachten, dass der ermittelte Lizenzwert nicht losgelöst vom jeweiligen Zweck der Bewertung ermittelt werden kann,¹² dh es sind zum einen unterschiedliche Bewertungsparameter maßgeblich und zum anderen eventuelle gesetzliche Vorschriften zu beachten. Nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über die möglichen Anlässe einer Lizenzbewertung:¹³

Jahr	Verwendungszweck	Funktion
Unternehmensintern	Budgetierung	■ Steuerung und Kontrolle ■ Kreditverhandlungen mit Banken
Unternehmensextern	Übertragung von Lizenzen	■ Kauf, Verkauf, Fusion, Einlage, Insolvenz ■ Kreditsicherung (zB Verpfändung, Sicherungsabtretung)
	Vermarktung	■ Aufsetzen eines Medien-Fonds ■ Akquise von Beteiligungskapital
	Verletzung von Nutzungsrechten	■ Schadensersatz
	Dokumentation von Nutzungsrechten	■ Abbildung im Jahresabschluss

- 6 Von zum Teil erheblicher Bedeutung ist die Ermittlung eines Lizenzwertes zum Zwecke der internen Steuerung und Kontrolle sowie im Rahmen des unternehmenswertorientierten Controlling.¹⁴ Dies gilt insbesondere in den Fällen, in denen Lizenzen als immaterielle Werte zu den zentralen Werttreibern eines Unternehmens geworden sind.¹⁵
- 7 Des Weiteren müssen Lizenzen regelmäßig im Rahmen von (Unternehmens-)Übernahmegesprächen mit potenziellen Investoren sowie zur Finanzierung durch externe Geldgeber bewertet werden.¹⁶ Dies gilt insbesondere dann, wenn die Lizenz im Mittelpunkt des Interesses steht und das ausschlaggebende Argument einer Akquisition darstellt. Darüber hinaus können Lizenzen einzeln übertragen oder veräußert sowie in ein Unternehmen eingebracht werden, so dass hierzu ebenfalls eine vorherige Evaluierung vonnöten ist. Im Zuge der Insolvenzswelle der vergangenen Jahre wurde die Bewertung und Verwertung von Lizenzen in Insolvenzsituationen relevant.¹⁷ Auch die Nutzung einer Lizenz als Instrument zur Kreditsicherung ist möglich.¹⁸
- 8 Sofern die Vermarktung einer oder mehrerer Lizenzen ansteht und Beteiligungskapital eingeworben oder ein Medien-Fonds konzipiert werden soll, ist es vonnöten, den Wert des Lizenzvermögens gegenüber Kapitalgebern transparent zu machen.
- 9 Im Falle der Verletzung von Nutzungsrechten in Verbindung mit einer rechtlichen Auseinandersetzung müssen Lizenzen zur Ermittlung eines möglichen Schadensersatzes bewertet werden. Die Feststellung des Schadens (zB in Form entgangener Gewinne) ist im Einzelfall festzustellen.

12 Vgl. Maul/Kasperzak, in: absatzwirtschaft (Hrsg.), S. 13.

13 Darstellung in Anlehnung an Sattler, in: Bruhn/Lusti/Müller/Schierenbeck/Studer, S. 193; Sattler, ZfB 1995, 663, 665.

14 Vgl. mit Bezug zur Bewertung von Marken Günther/Kriegbaum, Controlling 2001, 129.

15 Vgl. zur gestiegenen Bedeutung immaterieller Werte in der Unternehmenspraxis Küting/Diirr, StuB 2003, 1; Küting/Ulrich, DStR 2001, 953 ff; Küting, FAZ vom 15.10.2001, 30; Stoi, Controlling 2003, 175 ff.

16 Vgl. zur Bewertung und Übertragung von Lizenzen im Rahmen von Unternehmensverkäufen Donle, DStR 1997, 74 ff.

17 Vgl. Köchling, S. 208; vgl. ferner zur Thematik von (urheberrechtlichen) Lizenzverträgen in Insolvenzverfahren Zeisig, Mitt. 2001, 240 ff; Stickelbrock, WM 2004, 549 ff; Adolphsen, DZWIR 2003, 228 ff; Smid/Lieder, DZWIR 2005, 7 ff; Abel, NZI 2003, 121 ff; Cepl, NZI 2000, 357 f. In den Blickpunkt der Öffentlichkeit gerückt sind diese Rechte insbesondere durch die Insolvenzverfahren der Kirch Media AG aus dem Jahre 2003 und der Senator Film AG aus dem Jahre 2004.

18 Vgl. zur Möglichkeit der Kreditsicherung von Nutzungsrechten an Urheberrechten Klawitter/Hombrecher, WM 2004, 1213, 1218.

Der wohl häufigste Bewertungsgrund ist jedoch die Abbildung der Lizenzen im handelsrechtlichen Jahresabschluss.¹⁹ Sämtliche entgeltlich erworbenen Lizenzen sind dabei bilanzierungspflichtig. Für diese Bewertung kann allerdings aufgrund gesetzlicher Vorschriften nur die kostenorientierte Bewertungsmethode angewendet werden.²⁰ 10

III. Bewertungsansätze

Immateriellen Werten wird im Hinblick auf die unterschiedlichen Aktivierungskonzeptionen nach HGB, US-GAAP und IAS/IFRS das wohl größte Konfliktpotenzial zugesprochen.²¹ Nachfolgend soll für jedes der drei Rechnungslegungssysteme die Aktivierung immaterieller Vermögenswerte skizziert und anschließend die Eignung der Bewertung nach Rechnungslegungsvorschriften kritisch beleuchtet werden. 11

1. Lizenzbewertung auf Basis von Rechnungslegungsvorschriften

a) Ansatz und Bewertung nach HGB

Vor dem Hintergrund des Vorsichtsprinzips und des Gläubigerschutzgedankens²² des HGB werden immaterielle Werte in der deutschen Rechnungslegung sehr restriktiv gehandhabt. Eine Aktivierung ist für immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens nur dann möglich, wenn sie greifbar, selbständig bewertbar, übertragbar und dem Unternehmen zurechenbar sind, einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erwarten lassen und gegen Entgelt erworben wurden. Erfüllt ein immaterieller Vermögenswert diese Anforderungskriterien kumulativ, so besteht für ihn eine Aktivierungspflicht. 12

Nach § 266 Abs. 2 HGB werden drei Klassen von immateriellen Werten explizit unterschieden:²³ 13

- Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten
- Geschäfts- oder Firmenwert
- Geleistete Anzahlungen.

Lizenzen werden in der Bilanzgliederung nach § 266 HGB somit explizit erwähnt. Der unscharf formulierte Begriff „ähnliche Rechte und Werte“ umfasst Rechte, die den gewerblichen Schutzrechten vergleichbar sind und dem Schutze des geistigen Eigentums dienen. Lizenzen werden als Nutzungsrechte zu den gesicherten Rechtspositionen gezählt.²⁴ Hierunter ist auch der gesamte Bereich des durch Urheberrechte geschützten geistigen Eigentums zu klassifizieren,²⁵ so dass sich die nachfolgenden Ausführungen zum Ansatz und zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte explizit auch auf urheberrechtliche Lizenzen beziehen.

Das Urheberrecht selbst ist nach hM nicht bilanzierungsfähig, da es ihm an der Übertragbarkeit mangelt.²⁶ Es können jedoch die bereits erwähnten Nutzungsrechte (Lizenzen) bilanziert werden. Ausschlaggebend für die handelsrechtliche Bilanzierung und Bewertung von Lizenzen ist zunächst die Frage, ob es sich um einen selbst erstellten oder um einen von einem externen Dritten erworbenen Vermögenswert handelt. Ferner ist die Zugehörigkeit zum Anlage- oder Umlaufvermögen entscheidend. Obwohl das deutsche Vollständigkeitsgebot in § 246 Abs. 1 S. 1 HGB die Aktivierung aller Vermögensgegenstände im Jahresabschluss fordert, enthält der § 248 Abs. 2 HGB – dem Vorsichts- 14

19 Vgl hierzu näher Rn 12 ff.

20 Vgl hierzu im Folgenden Rn 26.

21 Vgl Kittner, S. 90.

22 Kußmaul spricht von der „Dominanz des Gläubigerschutzes“. Vgl Kußmaul, StB 2000, 383, 383.

23 Vgl zur Übersicht der einzeln erfassbaren immateriellen Anlagewerte Schön, S. 79.

24 Vgl Wimmerfeld, S. 499 Rn 450.

25 Vgl u.a. Niemann, S. 38; Fischer in: Hölters (Hrsg.), S. 135; Schön, S. 79.

26 Vgl Frick, FS Koren (1993), S. 73.

prinzip folgend – ein generelles Aktivierungsverbot für selbsterstellte immaterielle Werte des Anlagevermögens.²⁷ Für die Zugangsbewertung eines käuflich erworbenen Vermögenswertes sind die Vorschriften des § 255 Abs. 1 und 2 HGB maßgeblich. Die Summe der Anschaffungskosten setzt sich dabei aus den einzeln zurechenbaren Kosten, die notwendig sind, um einen Vermögenswert zu erwerben und ihn in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen, zusammen (§ 255 Abs. 1 HGB). Diese Summe stellt gleichzeitig die handelsrechtliche Wertobergrenze dar. Die Herstellungskosten wiederum bemessen sich gem. § 255 Abs. 2 HGB an den Aufwendungen, die durch den Verbrauch von Gütern und die Inanspruchnahme von Diensten für die Herstellung eines Vermögensgegenstandes, seine Erweiterung oder für eine über seinen ursprünglichen Zustand hinausgehende wesentliche Verbesserung entstehen. Einzelkosten sind grundsätzlich zu berücksichtigen, während hinsichtlich Gemeinkosten ein Wahlrecht besteht.²⁸

- 15 Die Folgebewertung richtet sich nach den Vorschriften des § 253 HGB. Dieser bestimmt, dass jährlich **planmäßige Abschreibungen** vorzunehmen sind und eine Verteilung der Kosten auf die voraussichtliche Nutzungsdauer zu erfolgen hat. Handelt es sich um eine **dauerhafte Wertminderung**, so wird eine **außerplanmäßige Abschreibung** auf den niedrigeren beizulegenden Wert gebildet.
- 16 Bei Lizenzen grundsätzlich zu beachten ist jedoch die Frage, ob die Lizenzvereinbarung die **Leistung von wiederkehrenden Entgelten**, zB laufende Lizenzgebühren, oder eine **Einmalzahlung** enthält. Eine Aktivierung ist nur bei einem einmaligen Entgelt (ohne periodenbezogene Leistungsverrechnung) zulässig, während laufende Lizenzzahlungen sofort abzugsfähige bzw eventuell nach § 250 Abs. 1 S. 1 HGB abzugrenzende Aufwendungen darstellen.²⁹ Jedoch sollte das einmalige Lizenzentgelt explizit nicht als Vorleistung für die zukünftige Nutzung der Lizenz gelten, sondern dem Erwerber (Lizenznehmer) das uneingeschränkte Nutzungsrecht im Sinne eines Eigentums verschaffen.³⁰

b) Ansatz und Bewertung nach US-GAAP

- 17 Als zentrale Vorschrift für die bilanzielle Behandlung identifizierbarer immaterieller Werte gilt die **Opinion 17** des **Accounting Principles Board (APB)** aus dem Jahre 1970.³¹ Immaterielle Vermögensgegenstände werden generell in zwei Gruppen getrennt: Zu den **individuell bestimmbar**en, **abgrenzbaren** und **einzeln veräußerbaren** Vermögenswerten gehören Patente, Lizenzen, Urheberrechte, Konzessionen und Marken. Zu den **unbestimmten**, **nicht klar abgrenzbaren** Vermögensgegenständen **ohne genau eingrenzbar**e Lebensdauer zählen dagegen der Goodwill sowie Ingangsetzungs- und Gründungskosten.³²
- 18 Generell gilt, dass ein immaterieller Vermögenswert zu aktivieren ist, wenn er von einem Dritten erworben wurde. Dies genügt als Indiz für das Vorliegen eines „probable future economic benefit“ und bietet darüber hinaus eine zuverlässige Einschätzung über den Wert des Intangible Asset. Damit sind gleichzeitig die folgenden generellen **Aktivierungskriterien** erfüllt:³³
 - Der Wert des Asset ist mit **hinreichender Zuverlässigkeit messbar** (Grundsatz der „measurability“).

27 Vgl zum Verhältnis von Vollständigkeitsgrundsatz und Vorsichtsprinzip *Glade*, S. 114. Eine Lockerung des Bilanzierungsverbots für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte wäre im Hinblick auf die gestiegene Relevanz des immateriellen Vermögens wünschenswert, verstößt jedoch derzeit noch aufgrund der dadurch bedingten Gewinnerhöhung und des erhöhten Ausschüttungsvolumens (von noch nicht realisierten Gewinnen) gegen das Gläubigerschutzprinzip. Vgl *Strunk*, *StuB* 2004, 644, 645.

28 Vertriebskosten dürfen in keinem Fall berücksichtigt werden.

29 Vgl *Richter*, in: von Wysocki/Schulze-Osterloh (Hrsg.), S. 30 Rn 57; *Reuleaux*, S. 65.

30 Vgl *Baetge/Fey/Weber*, in: Küting/Weber (Hrsg.), S. 595.

31 Das APB bestand ausschließlich aus Wirtschaftsprüfern und wurde durch Vertreter der „Big Eight“ beherrscht, die ca. 90 % aller an der NYSE notierten Unternehmen als Mandanten vertraten. Eine unabhängige Herausgabe von offiziellen Verlautbarungen zu Fragen der Rechnungslegung war somit in Frage zu stellen. Vgl *Sonnemann*, S. 27.

32 Vgl *Schildbach*, in: Ballwieser (Hrsg.), S. 102.

33 Vgl *von Keitz*, S. 110.

- Die Informationen über das Asset gelten als **relevant** (Grundsatz der „relevance“).
- Die Informationen über das Asset sind **zuverlässig** (Grundsatz der „reliability“).

APB Opinion 17 enthält jedoch keine expliziten Regelungen zur Handhabung selbst geschaffener immaterieller Werte. Diese sind mit ihren Ausgaben zu aktivieren, sofern sie eindeutig identifizierbar sind und eine begrenzte Nutzungsdauer haben. Im Gegenzug sind die Aufwendungen für einen immateriellen Vermögenswert als direkt abziehbarer Aufwand zu erfassen, sofern eines dieser beiden Kriterien nicht erfüllt ist und der immaterielle Wert untrennbar mit einem fortbestehenden Unternehmen ist.

Über diese allgemeinen Aktivierungsvoraussetzungen hinaus existieren nach den US-GAAP **einzelspezifische Regelungen**, die auf **spezielle Branchen** oder **konkrete Sachverhalte** ausgerichtet sind. Der Ansatz und die Bewertung von Lizenzen in der US-GAAP-Rechnungslegung richten sich nach den oben dargestellten allgemeinen Vorschriften für immaterielle Vermögenswerte. Die Aktivierung einer Lizenz richtet sich nach den Zahlungsmodalitäten. Wird anfänglich ein Pauschalbetrag gezahlt, so ist sie in Höhe dieses Betrages zu aktivieren. Die aktivierten Aufwendungen sind über einen Zeitraum abzuschreiben, der 40 Jahre nicht überschreiten darf.³⁴ Erfolgt dagegen eine jährliche oder umsatzabhängige Lizenzzahlung, so sind diese Aufwendungen sofort erfolgswirksam zu verrechnen oder nach dem „matching principle“³⁵ entsprechend abzugrenzen.³⁶

Zusätzlich existieren konkrete Normen für die **Abbildung branchenspezifischer Besonderheiten der Film- und Medienindustrie**.³⁷ Hierbei werden insbesondere **Filmrechte und -lizenzen** in die Betrachtung einbezogen. Darüber hinaus werden zB Güterfernverkehrskonzessionen in SFAS No. 44³⁸ und Lizenzen für Mastertonträger in SFAS No. 50³⁹ geregelt.⁴⁰ Bezüglich der inhaltlichen Ausgestaltung von Lizenzvereinbarungen besteht nach US-amerikanischem Wirtschaftsrecht weitgehend Vertragsfreiheit. Ähnlich dem deutschen Recht können entweder **ausschließliche** oder **nicht ausschließliche Nutzungsrechte** gewährt werden. Ein Lizenzvertrag kann dabei in **zeitlicher und räumlicher Hinsicht begrenzt** sowie auf bestimmte Personen, Betriebe und Nutzungsarten eingeschränkt werden.⁴¹

c) Ansatz und Bewertung nach IAS/IFRS

Im Gegensatz zu den US-GAAP enthalten die IAS/IFRS keine speziellen Vorschriften zum Ansatz und zur Bewertung von Lizenzen. Ebenso existieren keine besonderen Aktivierungsbestimmungen für Unternehmen der Film- und Medienbranche.⁴² Es gelten für Lizenzen somit die allgemeinen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sowie die speziellen Normen zur Erfassung und Abbildung immaterieller Vermögenswerte nach IAS 38.⁴³ In IAS 38 wird keine Unterscheidung zwischen **entgeltlich erworbenen** und **selbst geschaffenen** immateriellen Vermögenswerten vorgenommen. Für jeden Vermögenswert, der die **Aktivierungskriterien** (fehlende physische Substanz, eindeutige Identifizierbarkeit, **uneingeschränkte Verfügungsmacht** durch den Inhaber, Entstehung des Wertes durch ein Ereignis vor dem Bilanzstichtag und zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen) kumulativ erfüllt, besteht eine Aktivierungspflicht. Innerhalb der IFRS wird zur Abgrenzung des Bilanzierungsobjektes insbesondere auf das **Kriterium der Identifizierbarkeit** abgestellt. Diese ist in Bezug auf Rechte als erfüllt anzusehen, wobei es auf vertragliche oder gesetzliche Verwertungsbeschränkungen nicht ankommt. Somit kann der Vermögenswertstatus auch für einfache Lizenzen und nicht übertragbare Konzessionen gegeben sein.⁴⁴

34 Vgl. Pellens, S. 179.

35 Nach dem „matching principle“ sind Aufwendungen für Leistungen des Unternehmens den Perioden zuzurechnen, in denen die mit den Leistungen verbundenen Erträge realisiert werden. Vgl. Winnefeld, S. 731 Rn 104.

36 Vgl. von Keitz, S. 154; Pellens, S. 179.

37 Vgl. hierzu Küting/Zwirner, UM 2004, 221, 224; Küting/Zwirner, BuW 2001, 573, 578; Küting/Zwirner, FB Beilage 3/2001, 4, 16; Zwirner, KoR 2002, 245, 249.

38 Vgl. von Keitz, S. 135.

39 Vgl. von Keitz, S. 153.

40 S. auch Schreiber, 105; Pellens/Füllbier, in: Baetge (Hrsg.), S. 45; Pellens, S. 181; Küting/Ulrich, DStR 2001, 953, 958.

41 Vgl. Elsing/van Alstine, 281.

42 Vgl. hierzu näher Rubnke/Nerlich, WPg 2003, 753 ff.

43 Vgl. Achleitner/Behr, S. 128.

44 Vgl. Küting/Dawo, BFuP 2003, 397, 413.

- 23 Aktivierungsverbote hingegen bestehen explizit für einen originären Geschäfts- oder Firmenwert sowie selbst geschaffene Markennamen, Publikationstitel und Schriftzüge. Sämtliche Ausgaben für einen nicht aktivierungsfähigen immateriellen Vermögenswert sind als sofort abziehbarer Aufwand in der entsprechenden Periode zu erfassen.
- 24 Vergleichbar dem HGB erfolgt eine erstmalige Aktivierung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuzüglich eventueller Anschaffungsnebenkosten.⁴⁵ Eine Folgebewertung erfolgt in der Regel nach der sog. „benchmark-method“ zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten.⁴⁶ Die Abschreibung immaterieller Vermögenswerte erfolgt nach IAS/IFRS planmäßig über die prognostizierte Nutzungsdauer, wobei gem. IAS 38.79 von der widerlegbaren Vermutung einer Nutzungsdauer von 20 Jahren ausgegangen wird. Zusätzlich ist zu jedem Bilanzstichtag ein sog. Impairment-Test durchzuführen. Dieser beinhaltet eine Prüfung, ob nicht Anzeichen für eine nicht planmäßige Wertminderung vorliegen. Ist der Fair Value⁴⁷ des immateriellen Wertes niedriger als die fortgeführten Anschaffungs- bzw Herstellungskosten, ist eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Fair Value vorzunehmen.

2. Wirtschaftliche Bewertungsansätze

- 25 Grundsätzlich kann zwischen drei verschiedenen Methoden der Bewertung immaterieller Vermögenswerte (und damit auch der urheberrechtlichen Lizenzen) unterschieden werden:⁴⁸
- Kostenorientierte Bewertung
 - Marktorientierte Bewertung
 - Gewinnorientierte Bewertung

Diese drei Methoden sollen nachfolgend kurz vorgestellt sowie anschließend die maßgebliche Methode für das Praxisbeispiel in Kapitel C erläutert werden.

a) Kostenorientierte Bewertung (Cost Approach)

- 26 Bei der kostenorientierten Bewertung (Cost Approach) wird der Lizenzwert auf Basis der dem immateriellen Vermögenswert direkt zurechenbaren Kosten bestimmt.⁴⁹ Hierdurch wird eine ausschließliche Vergangenheitsbetrachtung vorgenommen, die die zukünftigen Potenziale der Lizenz völlig außer Acht lässt.⁵⁰ Der hieraus resultierenden Schlussfolgerung, dass Lizenzen, die hohe (Anschaffungs-)Kosten verursacht haben, auch einen entsprechend höheren Wert haben, kann nicht zugestimmt werden. Zu Recht führen *Reilly/Schweibs* hierzu aus: „It is worth reiterating that cost, price, and value are three separate and distinct valuation concepts. It is naïve and usually incorrect to assume that ‚cost equals price equals value‘.“⁵¹ Im Falle des Erwerbs einer (urheberrechtlichen) Lizenz von einem externen Dritten spiegelt der Preis lediglich das Verhandlungsergebnis zwischen beiden Parteien wider. Dieses ist determiniert von verschiedenen wertbeeinflussenden Faktoren, so zB der jeweiligen Kaufs- bzw Verkaufsmotivation, einem eventuellen Zeitdruck oder auch den Zahlungsbedingungen.

45 Vgl *Scheinpflug*, in: Bohl/Riese/Schlüter (Hrsg.), S. 137.

46 Das ebenfalls gebräuchliche „allowed-alternative-treatment“ zu Tageswerten hat in Bezug auf immaterielle Vermögenswerte nur eine geringe Relevanz, da hierzu ein aktiver Markt vorhanden sein muss. Dies ist jedoch gerade für immaterielle Werte zumeist nicht der Fall.

47 Der Fair Value wird im Deutschen auch als „beizulegender Zeitwert“ bezeichnet. Vgl *Schruff*, in: Ballwieser/Beinel/Hayn/Peemöller/Schruff/Weber (Hrsg.), S. 361.

48 Vgl *Reilly/Schweibs*, S. 118 ff; *Smith/Parr*, S. 175 ff; mit Bezug zur Bewertung von Patenten *Rings*, GRUR 2000, 839, 842.

49 Vgl mit Bezug zur Bewertung von Marken *Repenn*, Mitt. 1994, 13, 13.

50 Vgl *Smith/Parr*, S. 198.

51 Vgl *Reilly/Schweibs*, S. 120.

b) Marktorientierte Bewertung (Market Approach)

Bei der marktorientierten Bewertung (Market Approach)⁵² wird der Lizenzwert an Hand des Wertes vergleichbarer Lizenzen im Markt ermittelt. Als Orientierung können hier bspw kürzlich vollzogene Transaktionen dienen, die dem Bewertungsobjekt „ähnliche“ Lizenzen zum Inhalt hatten. Der Lizenzwert orientiert sich somit an der antizipierten Marktnachfrage. „Marktorientiert“ beinhaltet in diesem Sinne nicht die Prognose der Markchancen der zu bewertenden Lizenz, sondern fokussiert sich auf bereits im Markt vorhandene und ggf gehandelte Nutzungsrechte. Nach Ansicht der Verfasser ist der Begriff „marktorientiert“ somit verwirrend.

Diese Vorgehensweise hat jedoch den entscheidenden Nachteil, dass hierfür ein transparenter Markt ohne Informationsasymmetrien zwischen Verkäufer und Käufer vorliegen muss. Darüber hinaus dürfte es als schweres Unterfangen bezeichnet werden, vergleichbare Transaktionen innerhalb eines bestimmten Zeithorizonts im Markt zu identifizieren und diese als Vergleichsmerkmale heranzuziehen.⁵³ Um einen belastbaren Wert zu erhalten, müssten sämtliche Parameter der Vergleichslizenz mit dem Bewertungsobjekt übereinstimmen. Als Vergleichsmerkmale sind vor allem folgende Faktoren heranzuziehen:⁵⁴

- der Umfang der übertragenen Lizenzrechte
- Zahlungskonditionen
- das Verhältnis zwischen Verkäufer und Käufer (zB nahestehende Personen, Konzerngesellschaften etc.)
- die Dauer der übertragenen Rechte (zeitlich begrenzt oder unendlich)
- die Motivation des Kaufs/Verkaufs (Drucksituation oder zwangfreier Kauf/Verkauf)
- der Industriezweig, in dem die Lizenzen übertragen werden
- geographische oder regionale Besonderheiten

Diese Aufzählung verdeutlicht, dass eine vergleichbare Transaktion in den seltensten Fällen vorliegen dürfte.

Einen weiteren, den marktorientierten Bewertungsverfahren zuzurechnenden Bewertungsansatz bildet die sog. „Relief from Royalty-Methode“.⁵⁵ Hierbei bemisst sich der Wert eines immateriellen Vermögensgegenstandes anhand der eingesparten Lizenzgebühren, wenn sich das immaterielle Asset nicht im Eigentum des Bewertenden befände. Als Bewertungsmaßstab können wiederum vergleichbare Transaktionen im Markt herangezogen werden.

c) Gewinnerorientierte Bewertung (Income Approach)

Wie bereits erläutert, stellen immaterielle Werte in Anbetracht ihrer mangelnden Greif- und Abgrenzbarkeit die risikoreichsten Anlagewerte dar.⁵⁶ Bei der gewinnerorientierten Bewertung (Income Approach)⁵⁷ liegt der Fokus auf der Ermittlung eines Ertragswertes im Sinne eines Zukunftserfolgswertes, der mit einem immateriellen Wert (hier: der urheberrechtlichen Lizenz) voraussichtlich erzielbar ist.⁵⁸ Dabei werden zunächst die der Lizenz zurechenbaren, dh durch diesen Vermögenswert induzierten Erträge (Gewinne) ermittelt und separiert sowie die erwartete Nutzungsdauer des immateriellen Wertes bestimmt. Anschließend werden die prognostizierten Erträge entsprechend auf einen aktuellen Tageswert diskontiert. Schwierig gestaltet sich in diesem Zusammenhang die exakte

⁵² Vgl Sanfleber-Decher, WPg 1992, 597, 598.

⁵³ Vgl KPMG, in: absatzwirtschaft (Hrsg.), S. 150.

⁵⁴ Vgl hierzu auch Reilly/Schweibs, S. 149.

⁵⁵ Diese wird vereinzelt auch den kostenorientierten oder den gewinnerorientierten Bewertungsverfahren zugerechnet. Vgl Reilly/Schweibs, S. 152.

⁵⁶ Vgl auch Smith/Parr, S. 232.

⁵⁷ Vgl Sanfleber-Decher, WPg 1992, 597, 601.

⁵⁸ Vgl Rings, GRUR 2000, 839, 844. Erfahrungen zeigen, dass die Marktnachfrage in der Regel über den „wahren“ Wert eines Gutes bestimmt. Dies erkannte bereits der römische Politiker Publius (70–43 v. Chr.) mit seinem Ausspruch „Jedes Ding hat den Wert, den der Käufer zu zahlen bereit ist“.

Ermittlung der der Lizenz zurechenbaren Erträge. Darüber hinaus ist diese Bewertungsmethode durchaus mit einigen Unsicherheiten behaftet, die sich aus der verlässlichen Prognose der zukünftigen Erträge ergeben.⁵⁹

- 31 Des Weiteren existieren verschiedene Bewertungsmethoden, die jedoch im Rahmen dieser Darstellung nicht näher erläutert werden sollen, da sie sich vorwiegend auf die Bewertung von Gesamtunternehmen als Einheit verschiedener Produktionsfaktoren konzentrieren. Hierzu gehören u.a.⁶⁰
- die im anglo-amerikanischen Bereich sehr verbreitete **Discounted Cash Flow-Methode** (DCF-Methode), die den Unternehmenswert mittels Diskontierung zukünftiger Cash-Flows ermittelt⁶¹ und als Zielsetzung die Bestimmung des marktwertes der Eigenkapitalanteile hat,⁶²
 - das **Multiplikatorverfahren**, das sich an Vergleichswerten im Markt orientiert,⁶³ jedoch wird zur Wertermittlung des Unternehmens den bereinigten EBIT⁶⁴ der letzten drei bis fünf Jahre mit einem branchenüblichen Multiplikator vervielfältigt,⁶⁵
 - diverse **branchenspezifische Bewertungsverfahren**, zB für Arztpraxen und Rechtsanwaltskanzleien.

Nach Ansicht der Verfasser sind diese Verfahren aufgrund ihres Gesamtunternehmens-Fokus jedoch nicht für die Bewertung einzelner (immaterieller) Vermögenswerte geeignet.

3. Evaluierung der Bewertungsansätze im Hinblick auf ihre Relevanz im Rahmen von urhebervertraglichen Lizenzbewertungen

- 32 Zunächst wurden die handelsrechtlichen Ansatz- und Bewertungsvorschriften nach HGB, US-GAAP und IAS/IFRS skizziert, um diese auf ihre Eignung für eine wirtschaftliche Lizenzbewertung zu überprüfen. Es kann festgehalten werden, dass sämtliche Rechnungslegungssysteme die Anforderungen an eine den Marktgegebenheiten entsprechende Bewertung nicht erfüllen. Eine Evaluierung nach nationalen oder internationalen Rechnungslegungsnormen ist immer rückwärtsgerichtet und orientiert sich im Falle eines Erwerbs ausschließlich am Transaktionsvolumen sowie bei eigener Erstellung⁶⁶ an den Entstehungskosten (historical costs).⁶⁷ Der Wert einer Lizenz spiegelt sich jedoch am Markt wider, dh er bemisst sich an den durch sie erzielbaren zukünftigen Erträgen.
- 33 Ähnlich den nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften orientiert sich auch die kostenorientierte Bewertung an den für die Lizenz entrichteten Aufwendungen und lässt die Marktpotenziale des immateriellen Wertes außer Acht. Das sogenannte marktorientierte Bewertungsverfahren betrachtet jedoch ebenfalls nicht die spezifischen Chancen der zu bewertenden Lizenzen, indem es sich ausschließlich an Vergleichsmerkmalen im Markt orientiert. Auf die mangelnde Eignung für eine Bewertung urheberrechtlicher Lizenzen wurde bereits im Rahmen der Vorstellung des Modells hingewiesen.
- 34 Einzig die gewinnorientierte Bewertung nimmt eine vorwärtsgerichtete Betrachtungsweise ein und berücksichtigt die zukünftigen Potenziale der Lizenz. Maßgeblich für die Bewertung ist der durch den Nutzen der Lizenz zu erzielende Ertrag. Dieser muss – der Vorgehensweise einer Unternehmensbewertung entsprechend – antizipiert und auf einen Tageswert abgezinst werden. Nach Meinung von

59 In diesem Sinne auch von Rüttel/Hoernes, S. 165.

60 Vgl. Richardt, in: Pelka/Niemann (Hrsg.), S. 1919 ff.

61 Es wird derselbe Unternehmenswert wie beim Ertragswertverfahren ermittelt, jedoch wird für die Ermittlung des Kalkulationszinssatzes auf die Gesamtkapitalkosten nach Steuern, dh inkl. der Zahlungen an Fremdkapitalgeber abgestellt. Vgl. Behringer, S. 97.

62 Vgl. Serfling/Pape, WISU 1996, 57, 58.

63 Vgl. Spremann, S. 148; Henselmann, UM 2003, 188; Peemöller/Beckmann/Heyke, UM 2004, 310, 312.

64 Nach Ansicht der Verfasser sind in diesem Ansatz Elemente des gewinnorientierten und des marktorientierten Bewertungsverfahrens vereint.

65 Vgl. Behringer, S. 100. Die Multiplikatoren schwanken je nach Marktlage und Branche. Eine Orientierungshilfe bieten bspw die monatlich aktualisierten Experten-Multiples unter www.finance-magazin.de/main/multiples.de.

66 Die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Anlagewerte ist nach den Vorschriften des HGB nicht zulässig.

67 Vgl. Hayn, IStR 1996, 354, 360.

weiten Teilen der Wissenschaft, Praxis und Rechtsprechung ist das gewinnorientierte Bewertungsverfahren (Income Approach) zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte am besten geeignet.⁶⁸ Die Autoren dieses Beitrags vertreten die Ansicht, dass dies aufgrund der Abgrenzbarkeit zu anderen Vermögenswerten insbesondere auch für den immateriellen Wert „Lizenz“ gilt.⁶⁹

C. Darstellung der Lizenzbewertung anhand eines Praxisbeispiels

Im folgenden Praxisbeispiel soll eine Bewertung von (urheberrechtlichen) Lizenzen vorgenommen werden. Hierzu sind zunächst einige Bewertungsparameter zu skizzieren sowie die Rahmenbedingungen des Praxisfalls darzustellen. 35

I. Vorbemerkungen

In Anbetracht der Tatsache, dass das Urheberrecht aufgrund der Untrennbarkeit von persönlichkeits- und verwertungsrechtlichen Aspekten weder im Ganzen noch in Teilen übertragbar ist⁷⁰ (vgl. § 29 S. 2 UrhG), bleibt dem Urheber als Möglichkeit der wirtschaftlichen Verwertung seines Werkes nur die Vergabe von Nutzungsrechten (so bspw. einer Lizenz). Im Rahmen der wirtschaftlichen Bewertung urheberrechtlicher Lizenzen ist dabei zunächst die Art der Rechtseinräumung durch den Urheber zu beachten. Hierbei ist die Frage zu klären, ob es sich um ein **ausschließliches** oder ein **einfaches Nutzungsrecht** handelt. Das ausschließliche Recht berechtigt den Inhaber nach § 31 Abs. 3 UrhG, das Werk des Urhebers unter Ausschluss aller anderen Personen sowie auch des Urhebers selbst auf die ihm gewährte Art zu nutzen, selbst einfache Nutzungsrechte einzuräumen und auch Dritten eine konkurrierende Nutzung zu untersagen.⁷¹ Das einfache Nutzungsrecht hingegen gibt dem Inhaber nach § 31 Abs. 2 UrhG das Recht, das Werk des Urhebers neben dem Urheber und neben einem (oder mehreren) anderen Berechtigten auf die ihm erlaubte Art zu nutzen.⁷² 36

Im Folgenden soll die wirtschaftliche Bewertung einer urheberrechtlichen Lizenz anhand zweier Beispielfälle dargestellt werden. Beide Fälle beinhalten in Anbetracht der aktuellen wirtschaftlichen Bedeutung der Film- und Medienindustrie die **Lizenzierung eines Filmwerkes** (§ 2 Abs. 1 Nr. 6 UrhG).⁷³ Das Filmwerk entsteht durch Vornahme der Dreharbeiten durch die persönliche geistige Schöpfung des Regisseurs, der den Urheber des Werks darstellt.⁷⁴ Darüber hinaus können als Urheber auch weitere Beteiligte mitwirken, sofern diese einen Beitrag erbringen, der den Voraussetzungen des § 2 Abs. 2 UrhG (persönliche geistige Schöpfungen) genügt.⁷⁵ 37

Die **Filmurheber** räumen jedoch idR gem. § 89 Abs. 1 UrhG dem **Filmhersteller** ein **ausschließliches** Recht ein, das **Filmwerk** sowie Übersetzungen und andere filmische Bearbeitungen oder Umgestaltungen des Filmwerkes auf alle bekannten Nutzungsarten zu nutzen. Der Filmhersteller hat nach § 94 Abs. 1 S. 1 ein eigenes, umfassendes **Leistungsschutzrecht**, das ihm ein **ausschließliches** Recht gewährt, den Bildträger, auf dem das Filmwerk aufgenommen ist, zu verbreiten und zu vervielfältigen 38

68 Vgl. Aussage der KPMG, in: absatzwirtschaft (Hrsg.), S. 150.

69 In diesem Sinne auch von Rüttel/Hoernes, S. 164.

70 Eine Ausnahme bildet die Vererbung des Urheberrechts nach § 28 Abs. 1 UrhG, die sich nach den allgemeinen Vorschriften des Bürgerlichen Rechts richtet. Vgl. hierzu ausführlich Clément, S. 19.

71 Vgl. Schmid/Wirth, UrhG, § 31 Rn 3; Haberstumpf, S. 201 Rn 388.

72 Vgl. Haberstumpf, S. 202 Rn 389.

73 Das Filmwerk stellt sich als ein Werk eigener Art dar, das sowohl Sprachwerke, Werke der Musik, der bildenden Künste einschließlich der Werke der Baukunst und Lichtbildwerke als auch Leistungen ausübender Künstler (Darsteller, Filmmusiker) enthält. Es bildet somit ein „Gesamtkunstwerk“. Vgl. Nordemann/Vinck, in: Nordemann/Vinck/Hertin (Hrsg.), UrhG, § 2 Rn 76.

74 Vgl. BGH, GRUR 1984, 730, 732 – *Kein gleichzeitiger Leistungsschutz neben Urheberrechtsschutz – Filmregisseur*.

75 Als weitere Urheber kommen vor allem der Kameramann, der Cutter, der Tonmeister und der Szenenbildner in Betracht. Vgl. Schmid/Wirth, UrhG, § 2 Rn 27. Siehe auch BGH, NJW 2002, 3549, 3549 – *Miturheberschaft an einem Filmwerk – Mischtonmeister*.

sowie zur öffentlichen Vorführung und Zugänglichmachung zu nutzen.⁷⁶ § 94 Abs. 2 UrhG gestattet ihm darüber hinaus, das Verwertungsrecht gem. Abs. 1 zu übertragen. Die nachfolgenden Beispiele haben die wirtschaftliche Verwertung eines Filmwerkes mittels Lizenzvergabe zum Inhalt. Fall 1 betrachtet dabei die Vergabe einer Lizenz durch einen Urheber an einen unternehmerischen Nutzer. Dabei wird die Einräumung eines ausschließlichen Nutzungsrechtes berücksichtigt. Dieses Rechtsgeschäft birgt aufgrund der unsicheren Zahlungsströme für beide Vertragspartner ein hohes Risiko in sich.

- 39 Fall 2 beinhaltet dasselbe Nutzungsrecht, jedoch erfolgt im Anschluss an eine bereits erfolgte Kinovermarktung des Filmwerkes eine Lizenzvergabe durch den Inhaber des ausschließlichen Nutzungsrechtes an ein Unternehmen, das die weiteren Vermarktungstätigkeiten übernimmt. Auf Grund der Tatsache, dass hierdurch einem Dritten konstitutiv ein weiteres dingliches Recht verschafft wird, ist gem. § 35 Abs. 1 S. 1 UrhG die Zustimmung des Urhebers (hier: Filmurheber und Filmhersteller) erforderlich. Diese wird nachfolgend unterstellt. In dieser Abwandlung des Beispielfalls 1 können aufgrund der bereits beobachteten Marktakzeptanz des Filmwerkes die weiteren Zahlungsströme besser eingeschätzt werden. Generell ist jedoch zu beachten, dass der Lebenszyklus eines Kinofilms relativ kurz ist. Erfolg oder Nichterfolg entscheiden sich innerhalb eines überschaubaren Zeitraums. Die Tatsache, wie ein Kinofilm bei seiner Ausstrahlung abschneidet, hat jedoch einen hohen Einfluss auf die nachgelagerten Verwertungsstufen (DVD, Pay-TV etc.).⁷⁷

II. Fall 1: Vergabe einer (Film-)Lizenz bei Prognosen mit hoher Unsicherheit

1. Ausgangssituation und Bewertungsparameter

- 40 Im Folgenden fiktiven Bewertungsfall erhält der Filmhersteller (Lizenznehmer) vom Filmurheber (Lizenzgeber) ein vertraglich vereinbartes ausschließliches Nutzungsrecht an dem Filmwerk.⁷⁸ Gegenstand des Lizenzvertrages ist das Urheberrecht an einem Spielfilm. Auf weitere, einzelfallbezogene vertragliche Regelungen zwischen Filmurheber und Filmhersteller soll im Rahmen dieses fiktiven Beispiels nicht weiter eingegangen werden. Insbesondere wird die Frage der Vergütung des Filmurhebers durch den Filmhersteller (ggf mittels Lizenzgebühr oder auf Basis eines Fixhonorars) nicht weiter thematisiert.
- 41 Urheber des Filmwerks im hier betrachteten Fall ist der **Filmregisseur**. In Anbetracht der Tatsache, dass im UrhG von Seiten des Gesetzgebers keine Vermutungen bzgl der ein Urheberrecht an einem Filmwerk erwerbenden Mitwirkenden angestellt werden,⁷⁹ soll aus Praktikabilitätsgründen von einem Ein-Personen-Urheberrecht zu Gunsten des Regisseurs ohne Berücksichtigung von Miturheberrechten ausgegangen werden.⁸⁰
- 42 Der Begriff des **Filmherstellers** als Vertragspartner des Filmurhebers ist im UrhG nicht definiert. Nach allgemeiner Auffassung ist es diejenige Person, die den Film unternehmerisch, rechtlich und wirtschaftlich verantwortet.⁸¹ Im vorliegenden Fall wird dieser Status dem **Filmproduzenten** zugesprochen.

76 Der Passus der öffentlichen Zugänglichmachung wurde im Rahmen der Änderungen des UrhG auf Grund der Multimedia-Richtlinie in § 94 Abs. 1 S. 1 eingefügt. Hierunter sind insbesondere Abrufdienste (On-Demand-Angebote) von Filmen zu fassen. Vgl *Manegold*, in: Wandtke/Bullinger, Gesetz zur Regelung des Urheberrechts in der Informationsgesellschaft § 94 Rn 2.

77 Vgl *Fischer/Clement*, DBW 2007, 418, 419.

78 Aufgrund vertraglicher Vereinbarung wird dem Produzenten idR bereits vor Erstellung des Films durch den Urheber eine Exklusivlizenz zur Vermarktung eingeräumt.

79 Die Abgrenzung der schöpferisch an einem Filmwerk beteiligten Personen wird der Rechtsprechung und der Kommentierung überlassen. IdR werden Miturheberrechte bei Kameramännern, Cuttern, Filmtonelektrotechnikern, Szenenbildnern, Filmarchitekten und Kostümbildnern vermutet. Vgl *Schulze*, in: Dreier/Schulze, UrhG § 89 Rn 11 ff; *Manegold*, in: Wandtke/Bullinger, UrhG § 89 Rn 12 ff.

80 Vgl *Lütje*, in: Nicolini/Ahlberg, UrhG § 89 Rn 11; *Schulze*, in: Dreier/Schulze, UrhG § 89 Rn 7. Der Regisseur gilt idR als maßgeblicher Filmmiturheber. Vgl BGH, GRUR 1984, 730, 732 – *Filmregisseur*.

81 Vgl BGH, GRUR 1993, 472. *Manegold* verweist auf die Herstellung der sog. „Nullkopie“. Vgl *Manegold*, in: Wandtke/Bullinger, UrhG § 94 Rn 30.

Die nachfolgende Bewertung basiert auf der Prognose der zukünftigen Umsätze, die durch die Filmlicenz erzielt werden können. Unter der Voraussetzung einer professionellen Kostenrechnung ist für den Filmhersteller eine eindeutige Zurechnung der durch diese Lizenz verursachten Erträge und Aufwendungen möglich. Im nachfolgenden Beispiel soll aus Vereinfachungsgründen davon ausgegangen werden, dass der Filmhersteller die Kosten des Films mit eigenen Mitteln deckt, so dass diese Aufwendungen die Umsatzrendite belasten. Des Weiteren wird angenommen, dass der Lizenznehmer über Gesamtrechte zur Vermarktung der Lizenz verfügt, dh keine Beschränkung auf einzelne Territorien vorliegt.

Der Spielfilm soll Anfang des Jahres 2008 erscheinen, jedoch soll bereits im Vorfeld (ab Mitte 2007) mittels Merchandising eine Vermarktung des Spielfilms erfolgen.⁸² Für das Jahr 2008 erfolgt die **Erstverwertung** mittels Herstellung und Verbreitung von Verleihkopien für die Kinovorführung sowie deren Vorführung. Es wird im Anschluss daran mit der **Zweitverwertung** in der typischen **Auswertungsreihenfolge**⁸³ DVD,⁸⁴ Pay-per-View-TV, Premium-Pay-TV und Free-TV begonnen, die dann in den Folgejahren (2009–2010 sowie im Zeitraum jenseits des Planungshorizonts) fortgesetzt wird. Es wird im vorliegenden Beispiel davon ausgegangen, dass eine **durchschnittliche Umsatzrendite** von 6 % erzielt werden kann.⁸⁵

Die Bewertung der Lizenz erfolgt in Anlehnung an die *Grundsätze des Instituts der Wirtschaftsprüfer zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S 1)*.⁸⁶ Es wird das Ertragswertverfahren unter Vornahme einer Diskontierung der dem Filmhersteller aus der Lizenz künftig zufließenden finanziellen Überschüsse angewendet⁸⁷ und dabei eine Evaluierung in drei Schritten vorgenommen:

- Prognose der zukünftigen Umsätze der Filmlicenz
- Entwicklung einer Gewinnprognose
- Diskontierung der lizenzspezifischen Überschüsse auf Basis eines Kalkulationszinssatzes inkl. eines Risikoaufschlags

Der Wert des Vermögensgegenstandes „Filmlicenz“ ergibt sich aus der Summe des Barwerts des zukünftigen (operativen) Cash Flows innerhalb eines Planungshorizonts und eines Restwerts, der die (operativen) Cash Flows jenseits des Planungshorizonts beinhaltet. Das Prognoseproblem wird dabei in zwei zeitliche Phasen untergliedert, und zwar in den Zeitraum, innerhalb dessen eine explizite Prognose der Gewinne erstellt wird (hier: 4-jähriger Planungszeitraum), und die Zeitspanne, in der eine pauschale Erfassung der Gewinne jenseits des Planungszeitraums erfolgt. Prognosen enthalten zwangsläufig subjektive Einschätzungen, so dass die Abschätzung der zukünftigen Zahlungsströme

82 Die außerfilmische Verwertung durch Merchandising ist durch § 89 UrhG nicht erfasst. Vgl. *Littje*, in: Nicolini/Ahlberg, UrhG § 89 Rn 21; *Manegold*, in: Wandtke/Bullinger, UrhG § 89 Rn 24. Im vorliegenden Beispiel wird jedoch davon ausgegangen, dass sich der Filmhersteller die Merchandisingrechte durch gesonderte Vereinbarungen gesichert hat, so dass sie bei der Ermittlung des Lizenzwertes berücksichtigt werden können.

83 Vgl. *Frohne*, ZUM 2000, 810, 814; *Manegold*, in: Wandtke/Bullinger, UrhG § 88 Rn 8.

84 Nach dem Urteil des BGH vom 19.5.2005 (I ZR 285/02 – *Der Zauberberg* – OLG München, ZUM 2005, 816 ff) stellt die Zweitverwertung von Spielfilmen auf DVD im Verhältnis zur bisherigen Videozweitverwertung keine neue Nutzungsart dar. Vgl. hierzu auch *Kitz*, GRUR 2006, 548, 549; *Franz*, ZUM 2006, 306, 307.

85 Die Höhe der Umsatzrendite wurde von den Verfassern auf Basis einer konservativen Einschätzung getroffen. Im Einzelfall kann diese – je nach dem nicht vorhersehbaren Erfolg des Spielfilms – nach oben und unten schwanken. Die durchschnittliche Rendite wurde ungeachtet der Tatsache gewählt, dass bei Filmproduzenten im Jahr der Herstellung regelmäßig ein Defizit auszuweisen ist, das erst durch die späteren Erlöse im Rahmen der Verwertung aufgefangen wird.

86 Vgl. IDW-Standard (IDW ES 1 idF 2007), WPg Supplement 2007, 11 f. Die aktuellen Vorschläge des IDW werden in der nachfolgenden Bewertung berücksichtigt.

87 Dieses Verfahren wird auch vom BGH als für die rechtliche Praxis geeignete Bewertungsmethode anerkannt. Vgl. BGH-Urteil v. 13.3.1978, WM 1978, 401, 405; Siehe hierzu auch *Hüttemann*, WPg 2007, 812, 819.

mit der größtmöglichen Sorgfalt betrieben werden sollte, da sie die Basis für den späteren Wert der Lizenz bildet.⁸⁸

- 47 Um den Gegenwartswert (Barwert) der zukünftigen Gewinne zu erfassen, müssen diese mit einem Kalkulationszinssatz diskontiert werden. Dieser Zinssatz wird aus der Summe einer risikolosen Rendite (langfristige Rendite öffentlicher Anleihen mit langen Restlaufzeiten, hier vereinfacht 5,5 %) und eines Risikozuschlags gebildet.⁸⁹ Der Risikozuschlag spiegelt die individuelle Einschätzung der Investitionsrisiken des Bewerbers wider.⁹⁰ Je nach Ansatz kommt ihm eine große Hebelwirkung für den zu ermittelnden Wert zu.⁹¹ Das IDW schlägt eine Marktrisikoprämie nach persönlicher Einkommensteuer von 5–6 % vor.⁹² Im hier betrachteten Fall wird auf Grund der hohen Risiken dieses immateriellen Wertes ein Zuschlag in Höhe von 5 % für vertretbar erachtet, da die Investition in einen Spielfilm in Anbetracht nur schwer einschätzbarer Publikumsreaktionen erfolgen muss. Der Kalkulationszinssatz als Summe aus risikoloser Rendite und Marktrisikoprämie beträgt demnach 17 %.⁹³

2. Durchführung der Bewertung

- 48 Auf Basis der oben dargestellten Bewertungsparameter stellt sich die Evaluierung der Filmlicenz wie folgt dar:

Bewertung der Filmlicenz (Fall 1)					
Jahr	2007	2008	2009	2010	Nachhaltig
Umsatz	15 Mio. EUR	250 Mio. EUR	80 Mio. EUR	20 Mio. EUR	5 Mio. EUR
Umsatzrendite	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Gewinn	0,9 Mio. EUR	15,0 Mio. EUR	4,8 Mio. EUR	1,2 Mio. EUR	0,3 Mio. EUR
Kapitalisierungs-zinssatz	10,5 %	10,5 %	10,5 %	10,5 %	10,5 %
Barwertfaktor	0,9050	0,8190	0,7412	0,6707	6,3876
Barwert des Ertrags	814.480 EUR	12 284.761 EUR	3 557.578 EUR	804.882 EUR	1 916.286 EUR
Barwert kumuliert	814.480 EUR	13 099.240 EUR	16 656.818 EUR	17 461.700 EUR	19 377.986 EUR

- 49 Die Summe der Barwerte der (operativen) Cash Flows innerhalb des Planungshorizonts beträgt 17 461 700 EUR. Zuzüglich des die (operativen) Cash Flows außerhalb des Planungszeitraums enthaltenden Restwerts in Höhe von 1 916 286 EUR ergibt sich für den Filmhersteller ein Gesamtwert der Filmlicenz in Höhe von 19 377 986 EUR.

88 Prognosen sind qualitative/quantitative Aussagen über ein in der Zukunft liegendes Ereignis oder über eine in der Zukunft liegende Entwicklung, die auf der Basis von Erfahrungswissen und auf der Basis von konkreten aktuellen Umfeldinformationen und Umfeldsituationen getroffen werden und in gewissem Sinne rational sind. Vgl *Arbeitskreis „Externe und Interne Überwachung der Unternehmung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V.*, DB 2003, 105, 106; Hagest/Kellinghusen, WPg 1977, 405, 407.

89 Die ebenfalls gebräuchliche Sicherheitsäquivalenzmethode soll im Rahmen dieses Beitrages nicht berücksichtigt werden. Vgl hierzu Siegel, WiSt 1992, 21, 23; Mandl/Rabe, in: Peemöller (Hrsg.), S. 62 Rn 438; Bebringer, S. 74.

90 Auf die Bestimmung des Risikozuschlags als Produkt der Multiplikation der Marktrisikoprämie mit einem das unternehmensspezifische Risiko abbildenden Beta-Faktor wird in diesem Fall verzichtet. Dieses in Anlehnung an das Capital Asset Pricing Model (CAPM) vorzunehmende Bewertungsverfahren wird vorwiegend auf börsennotierte Unternehmen angewendet.

91 Vgl Wittgens/Redeke, ZIP 2007, 2015, 2017.

92 Vgl Wagner/Jonas/Ballwieser/Tschöpel, WPg 2006, 1005, 1019.

93 Die Kapitalkosten übernehmen hier die Funktion einer Risikotransformation, dh die in der Zukunft liegenden, unsicheren Zahlungsströme werden in heutige, „sichere“ Werte transformiert. Vgl Löffler, WPg 2007, 808, 811.

III. Fall 2: Veräußerung einer ausschließlichen (Film-)Lizenz bei Prognosen mit geringer Unsicherheit

1. Ausgangssituation und Bewertungsparameter

Die Basisdaten des zweiten Bewertungsfalls entsprechen denen aus Fall 1 mit der Abwandlung, dass im Folgenden eine zeitliche Verschiebung der betrachteten Zahlungsströme erfolgt. Der Filmhersteller hat die signifikanten Erträge im Jahr des Spielfilmstarts (2008) bereits abgeschöpft. Im Fokus des zweiten Beispielfalls liegt die Zweitverwertung des Films mittels DVD, Pay-per-View-TV, Premium-Pay-TV und Free-TV. Hieraus resultieren keine sicheren, jedoch unter Reflektion des Kinoerfolgs (bzw. Misserfolgs) vergleichsweise gut prognostizierbare Zahlungsströme.

Es sind keine Aufwendungen zur Herstellung und Erstvermarktung des Films mehr zu tätigen,⁹⁴ so dass eine höhere Umsatzrendite erwirtschaftet werden kann. Diese wird im vorliegenden Fall in der doppelten Höhe der bisherigen Rendite, mithin 12 %, angenommen.

Der Kapitalisierungszinssatz ändert sich in diesem Beispiel dahingehend, dass von einem geringeren Marktrisiko ausgegangen werden kann, da der Spielfilm bereits im Jahr seines Erscheinens seine Marktakzeptanz bewiesen hat.⁹⁵ Der Risikozuschlag wird hier nun mit einem Wert von 2,5 % angesetzt, so dass sich zzgl. des unveränderten risikolosen Zinssatzes von 5,5 % ein Kapitalisierungszinssatz von 8 % ergibt.

2. Durchführung der Bewertung

Unter Berücksichtigung der angepassten Parameter wird die Bewertung wie folgt vorgenommen:

Bewertung der Filmlicenz (Fall 2)					
Jahr	2009	2010	2011	2012	nachhaltig
Umsatz	80 Mio. EUR	20 Mio. EUR	5 Mio. EUR	5 Mio. EUR	5 Mio. EUR
Umsatzrendite	12 %	12 %	12 %	12 %	12 %
Gewinn	9,6 Mio. EUR	2,4 Mio. EUR	0,6 Mio. EUR	0,6 Mio. EUR	0,6 Mio. EUR
Kapitalisierungszinssatz	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %
Barwertfaktor	0,9259	0,8573	0,7938	0,7350	9,1875
Barwert des Ertrags	8 888.889 EUR	2 057.613 EUR	476.299 EUR	441.018 EUR	5 512.500 EUR
Barwert kumuliert	8 888.889 EUR	10 946.502 EUR	11 422.801 EUR	11 863.819 EUR	17 376.319 EUR

Die Summe der Barwerte der (operativen) Cash Flows innerhalb des Planungshorizonts beträgt 11 863 819 EUR. Zuzüglich des die (operativen) Cash Flows außerhalb des Planungszeitraums enthaltenden Restwerts in Höhe von 5 512 500 EUR ergibt sich für den Investor ein Gesamtwert der Filmlicenz in Höhe von 17 376 319 EUR.

Dieser Wert liegt aufgrund der Tatsache, dass die hohen Erträge der Erstvermarktung des Films bereits abgeschöpft wurden und demnach dem Lizenznehmer nicht mehr zuzurechnen sind, unter dem Barwert der Filmlicenz aus Fall 1. Die höhere zu erwartende Umsatzrendite wird auf einen geringeren Umsatz berechnet. Das geringere Risiko der zu prognostizierenden Erträge, das sich im Kapitalisierungszinssatz durch einen niedrigeren Risikozuschlag auf die risikolose Rendite niederschlägt, gibt hier nicht den entscheidenden Ausschlag. Dennoch halten sich beide Gesamtwerte der Filmlicenz trotz nachlassender Umsätze aufgrund einer höheren Planungssicherheit in etwa die Waage.

⁹⁴ Diese erfolgten bereits im Herstellungsjahr 2006 sowie im Jahr der Erstvermarktung 2007.

⁹⁵ Im vorliegenden Beispiel wird von einer positiven Akzeptanz ausgegangen. Im Einzelfall, dh. bei mangelndem Publikumszuspruch, kann sogar ein höherer Risikozuschlag erforderlich sein als vom IDW vorgeschlagen.

D. Fazit

- 56 Der gewinnorientierte Bewertungsansatz stellt ein praktikables Verfahren zur Evaluierung von (urheberrechtlichen) Lizenzen dar. Das hier dargestellte Beispiel kann als Handlungsanweisung verstanden werden. Es ist nicht auf die Bewertung von Filmlizenzen beschränkt, sondern eignet sich auch für die Werteinschätzung der Nutzungsrechte an anderen urheberrechtlichen Werken (so zB Werke der Musik oder Sprachwerke), dh die Vorgehensweise ist auf andere Bewertungsobjekte übertragbar.
- 57 Es ist jedoch zwingend zu beachten, dass die einzelnen Bewertungsparameter jeweils auf den Einzelfall abgestimmt werden müssen und je nach Gestaltung des Sachverhalts starken Schwankungen unterworfen sind. Neben der Frage der Einschätzung des **Marktrisikos** und damit der Bestimmung des Risikozuschlags auf den Basiszinssatz besteht in der Praxis das größte Fehlerpotenzial in der verlässlichen **Prognose der Einzahlungsüberschüsse**, die durch die urheberrechtliche Lizenz voraussichtlich erwirtschaftet werden. Die Bestimmung der Bewertungsparameter hat einen signifikanten Einfluss auf den zu ermittelnden (Lizenz-)Wert, so dass der Wertermittler hier die größte Sorgfalt walten lassen muss.⁹⁶ Nach Einschätzung der Verfasser ist diese Unsicherheit jedoch in Kauf zu nehmen und führt idR eher zu am Markt realisierbaren Werten als die anderen dargestellten Verfahren (kosten- und marktorientierte Bewertung).

⁹⁶ In diesem Sinne auch *Wüstemann*, der darüber hinaus die Unabhängigkeit des Bewerter in den Vordergrund stellt, BB 2007, 2223, 2228.