

Waardering van IE-rechten

Severin de Wit
IPEG Consultancy B.V.
Den Haag

Vereniging voor Auteursrecht
KNAW, Amsterdam
13 februari 2009



Wees voorbereid



Lastige beslismomenten voor beide partijen

Financiën

- Besteed € aan IE?
- Wat is het waard?
- Verschaf me data!
- Wat is de ROI?
- Waar is break even?
- Show me the money!

Engineering

- Mijn technisch kindje!
- Ik heb resources nodig!
- Wordt E'ng er beter van?
- Meer data!
- Technisch risico?
- Helpt het mijn R&D programma?

Juridisch

- Je verkoopt je geboorterecht!
- Toon bewijs!
- Genoeg auteursrechten/IE?
- Waar zit de IE zwakte?
- Wat moet ik beschermen?
- Hoe geef ik contracten vorm?

Marketing

- Wat is de IE-waarde?
- Waar gebruikt?
- Leveranciers leverage?
- Competitie effecten?
- Wat is de beste prijs?
- Marktkansen?

Thursday Feb 5 2009
All times are London time

SEARCH QUOTES

FT.com
FINANCIAL TIMES

UK
[FT Home](#) > [UK](#)

Front page
World
Companies
Markets
Markets Data
Managed funds
Lex
Comment
Video & Audio
Business Life
Business Education
Personal Finance
Weekend
Wealth
In depth
Special Reports
Services & tools

P&G looks for potential buyers in move to exit pharmaceuticals

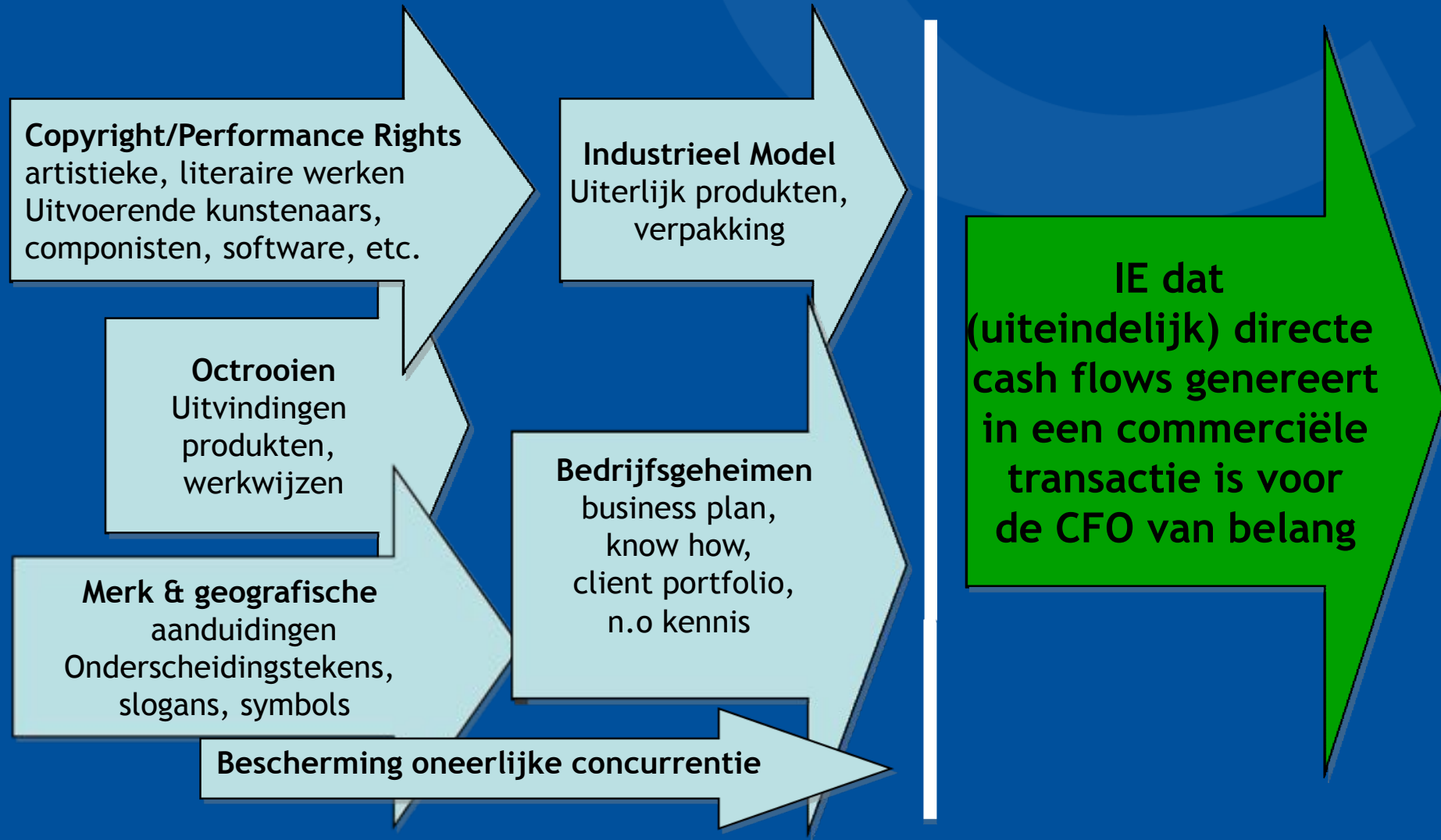
By Julie Macintosh and Jonathan Birchall in New York
Published: February 5 2009 02:00 | Last updated: February 5 2009 02:00

Procter & Gamble is working with Goldman Sachs to identify potential buyers for its pharmaceuticals brands or find other ways to exit the business, people close to the matter said yesterday.

The consumer goods group, which sells brands such as Gillette razors and Crest toothpaste, has been working actively to focus more heavily on high-growth businesses and divest non-key assets. It completed the \$2.95bn (£2bn) sale of its Folgers coffee business to JM Smucker late last year.

The company's healthcare division, which includes its pharmaceuticals business, had \$14.6bn in sales and \$2.5bn in net earnings in 2008. P&G said its pharmaceuticals unit accounts for global sales of more than \$2bn.

ALPHAVILLE
instant market insight



Rationale achter Accounting

- Oog op verleden voor rapportage tangible assets/liabilities
- Quantitatieve performance instelling
- documentatie in verleden behaalde resultaten
- Feitelijke, preciese, objectieve, en vergelijkbare informatie
- bepaalt de perceptie van management & andere market deelnemers

Impact op “Taal” ontwikkeld voor IE

- Veel “aannames” in bedrijfs IE vanwege inherente definities in accounting
- intern en extern gegenereerde IE wordt verschillend behandeld
- IE als “goodwill”

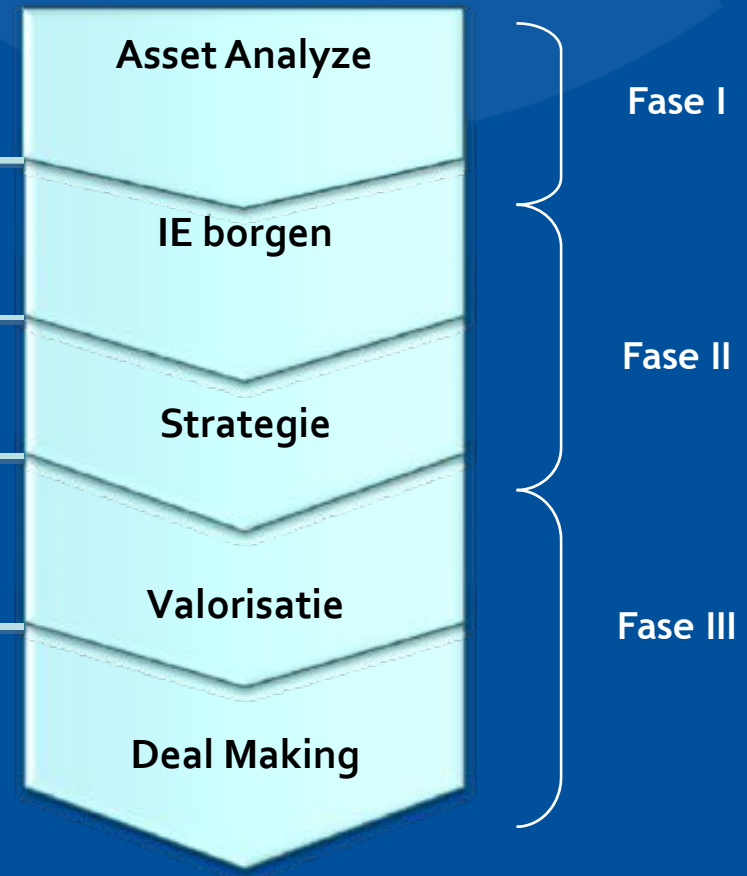
Identificeren en voorbereiden van immateriële activa (b.v. R&D data, filmrechten, exploitatiemogelijkheden auteursrecht) om IE rechten te waarborgen

Waarborgen verkrijgen en verdedigen IE rechten

Afstemmen IE met bedrijfsstrategie

Vorbereiden immateriële activum-georiënteerde doelen (incl. **waardering**) voor de deal

Afronden van immateriële activa deals (bv. overdracht, desinvestering, securitizatie, trade sale, spin-off, het beschikbaar maken aan non-profits (R&D), NGO's, etc.)



Rol van intellectueel kapitaal is in twee gebieden onder te verdelen:

1. Waarde creëren
2. Waarde extrapoleren

- Ontwikkelen van eigen IE-rechten (al dan niet in samenwerking)
 - Auteursrechtelijk “werk”
 - “Brand” of TM ontwikkelen
 - Octrooi aanvragen
- Verwerven van IE rechten van derden
 - Gesloten en open veilingen
 - IE makelaars, octrooigemachtigden, advocaten
 - Verkoop door rechthebbende(n)
 - Technologie Transfer

Octrooien

- Omvang: aantal claim elementen
- Octrooihouder verleent recht te fabriceren, gebruiken, verkopen dan wel (proces) toe te passen
- “continuations” van octrooi aanvragen
- Inbreukmaker in US heeft “cease-and-desist” aankondiging ontvangen
- Positie van de inbreukmaker in de waardeketen
- Octrooieren uiteenlopende gebruiksvarianten (machines, processen, stoffen, moleculen, producten)

Waarderingsimpact

- • Meer claim elementen, meer substitutie en design around
- • Laat “carving out” toe van verschillende fases in de “waarderingsgrondslag”
- • Verleent mogelijkheid tot uitbreiding bescherming(sduur), derhalve ook de waarde
- • Mogelijkheid “triple damages”
- • Meer “downstream” posities (R&D, laboratoria -> fabrikant -> consument (waardevergroting?))
- • Meervoudige exploitatie verhoogt licentie potentieel

Merken

- Zolang “normaal gebruik” in beginsel onbeperkt gebruik (commercieel leven)
- Ruime mogelijkheden tot identificatie, kleuren, vormen, geur (?)
- Controle op “downstream” gebruik
- Bescherming beperkt tot bepaalde handelsgebieden
- Gebruikt als goodwill middel

Waarderingsimpact

- Waarde varieert, intensief gebruik? Of door verwatering/sporadisch gebruik waardevermindering?
- Waarde verhoging door cognitieve gebruiksmaximilisatie
- Controle op alle “derivatieven” verhoogt waarde (verschil gebruik verschillende warenklassen b.v.)
- Hoe waardevol is de markt van het gebodende?
- Waarde toevoeging

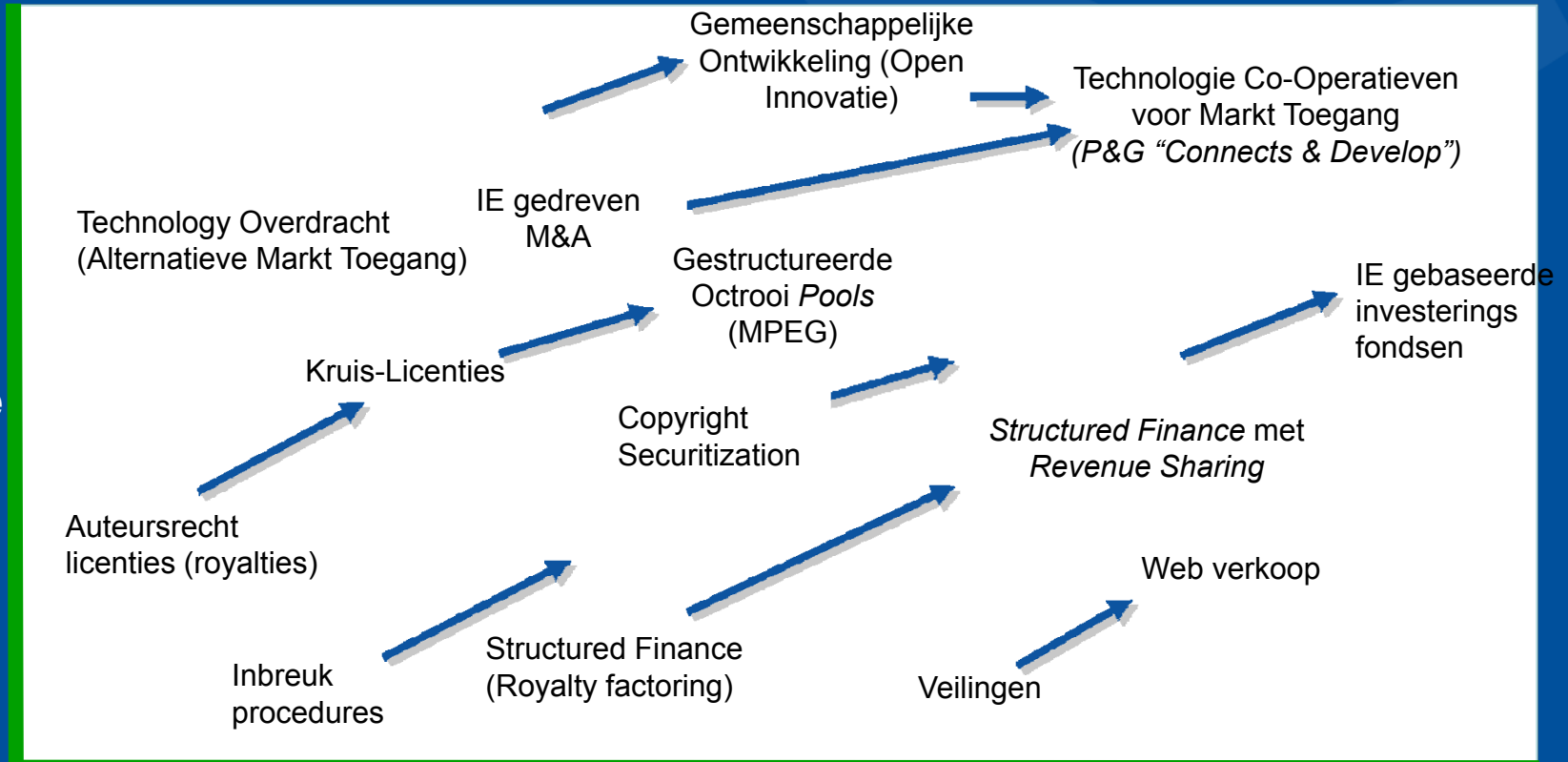
Auteursrechten

- 70 jaar na overlijden auteur
- Recht om te kopiëren, uit te voeren, te distribueren, publiceren
- “downstream” controle
- Complexiteit
- kan worden “reverse engineered”

Waarderingsimpact

- • Waarde verandert over tijd
- • Staat verschillende gradaties en fases van waardering toe
- • Géén “derivatieven” (afgeleide rechten) bij andere partij(en) verhoogt waarde
- • Beperkt risico van onafhankelijke creatie
- • b.v. software

Reële
Waarde



Gisteren

Vandaag

- Traditionele Bank Financiering
- Angel/Venture Capital Investeren
- Licenties
- Verkoop, M&A
- Schenking
- Faillissement/Liquidatie
- IE Investerings Holding

- Taxatie/
- IC Transfer Pricing
- Verzekering
- Joint Ventures
- Kapitaal markt/securitizatie
- Inbreuk procedure
- Off-balance sheet financiering

- Investeerders
- Werknemers
- Aandeelhouders
- Investerings-banken
- IPO specialisten
- analisten
- M&A belangen
- Licentienemers
- Franchisenemers
- Internale Asset Managers
- CFO's (intercompany prijs)
- Media
- Andere Stakeholders

Oplossing

Leverbaar

Methodologie

Kosten

Inkomen

Transactie

Optie

Profiel

Juridisch

Business

Financieel

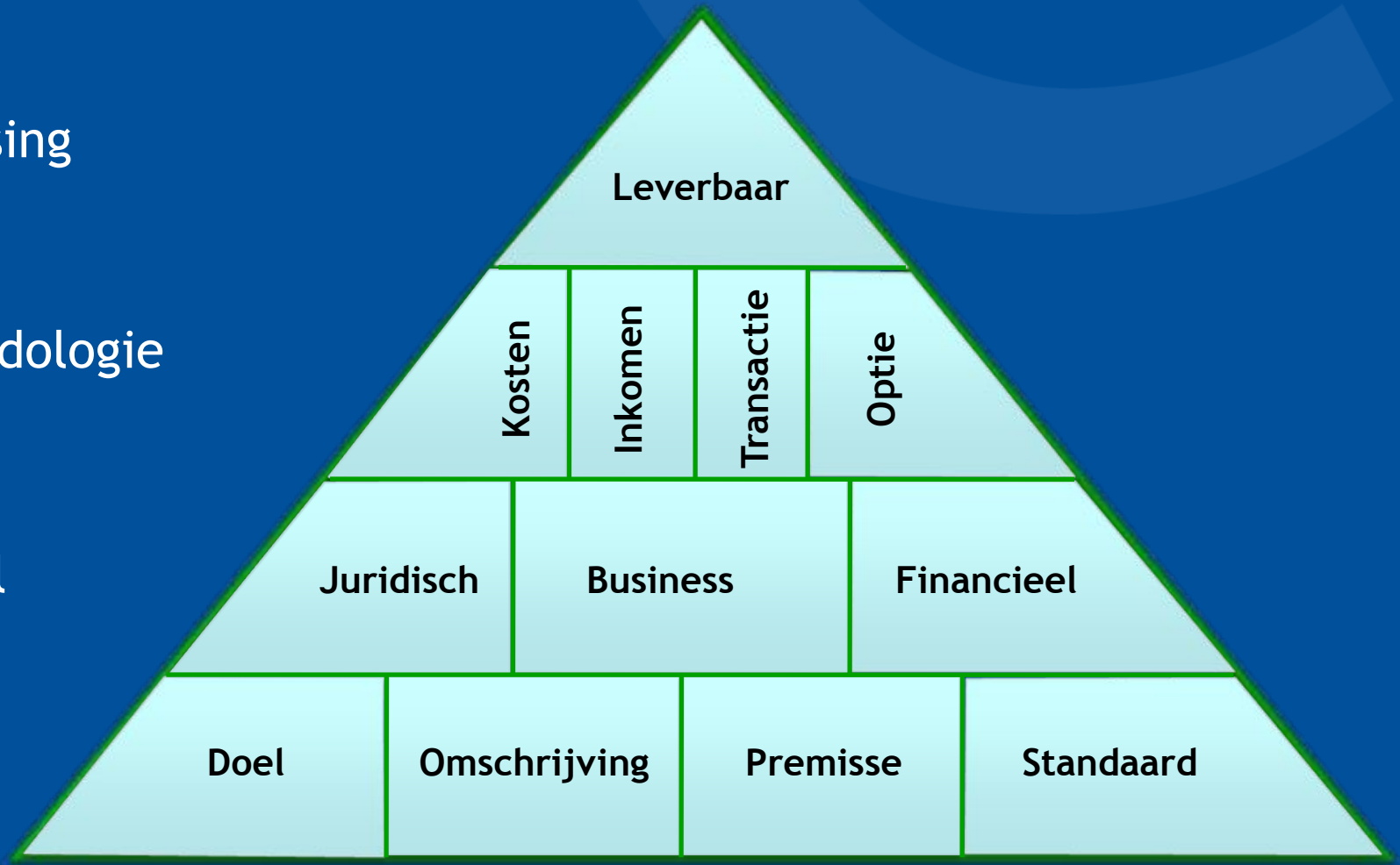
Basis

Doel

Omschrijving

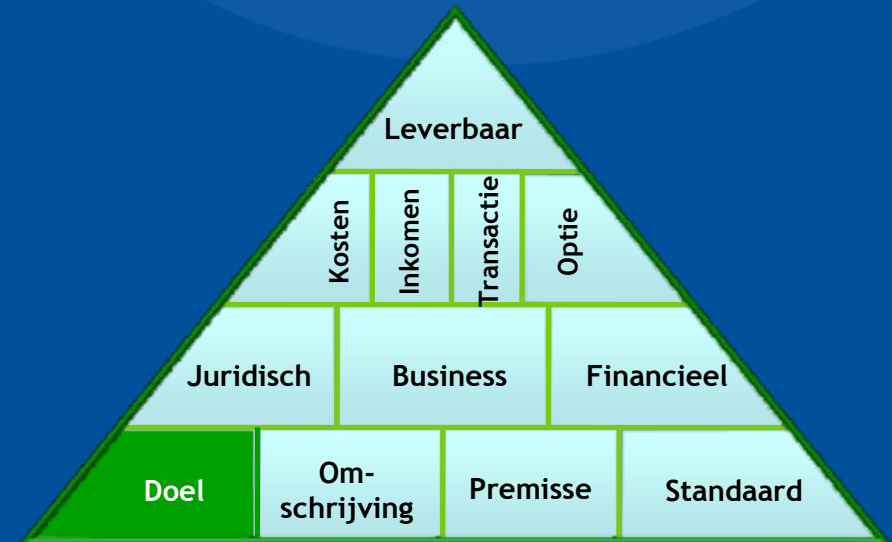
Premisse

Standaard



Doel:

- Belasting?
- M&A?
- Interne Accountancy (balanswaarde?)
- Acquisitie?
- Licentie?
- Universiteit Tech Transfer?



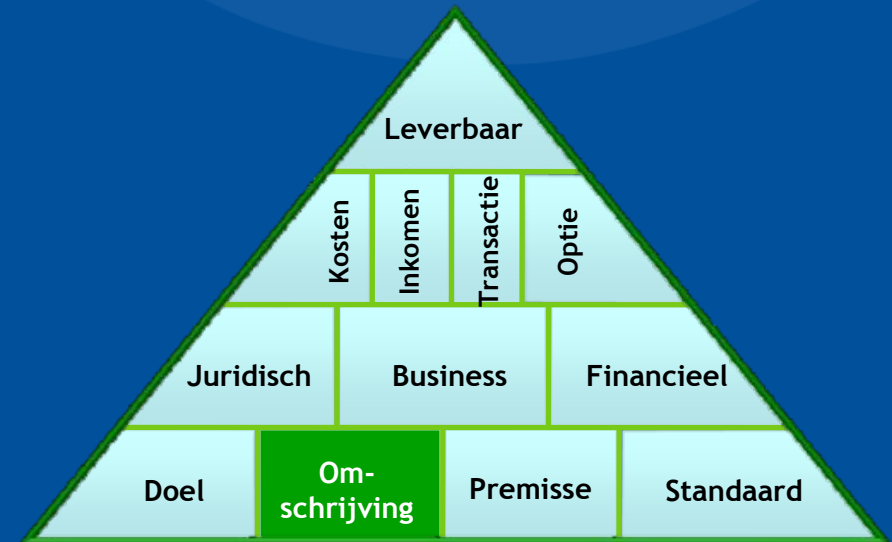
Omschrijving:

Algemene kenmerk IE rechten

licentiering verschaft

HOGE MARGES tegenover relatief

LAGE VARIABELE KOSTEN



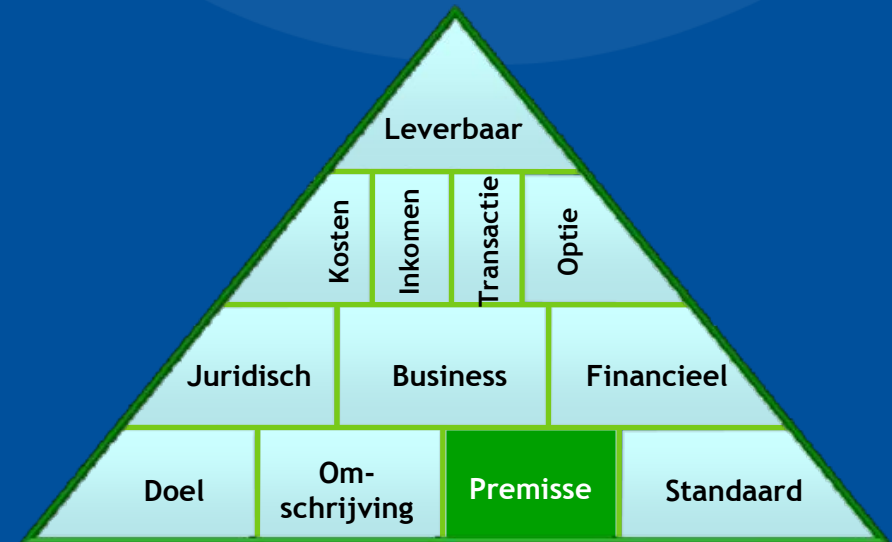
Premisse:

Onderliggende aanname

- hoe gaat IE actief in de toekomst gebruikt worden ?
- Blijft gebruik zoals het is?

Voorbeeld:

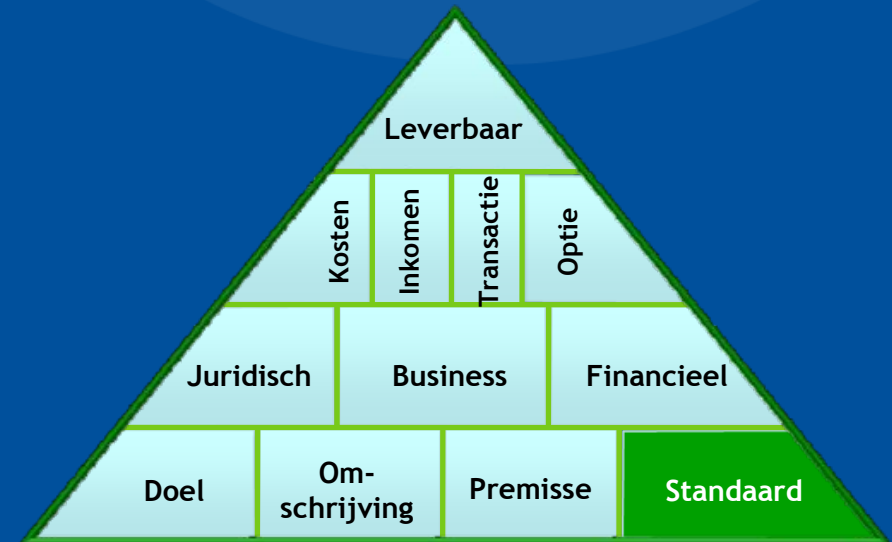
- muziek auteursrecht (veranderend business model door Apple's iTunes & iPod)
- faillissement (“*ordelijke dispositie*” vs. “*distressed dispositie*”)



Standaard:

Vraag naar waarderingsgrondslag.

Meest gebruikt: “*fair market value*”



Porter's Five Forces of Competitive Position

New Market Entrants, e.g.:

- Entry ease/barriers
- Geographical factors
- Incumbents resistance
- New entrant strategy
- Routes to market



Supplier Power, e.g.:

- Brand reputation
- Geographical coverage
- Product/service level quality
- Relationships with customers
- Bidding processes/capabilities



Competitive Rivalry, e.g.:

- Number and size of firms
- Industry size and trends
- Fixed vs. variable cost bases
- Product/service ranges
- Differentiation, strategy



Buyer Power, e.g.:

- Buyer choice
- Buyers size/number
- Change cost/frequency
- Product/service importance
- Volumes, JIT scheduling



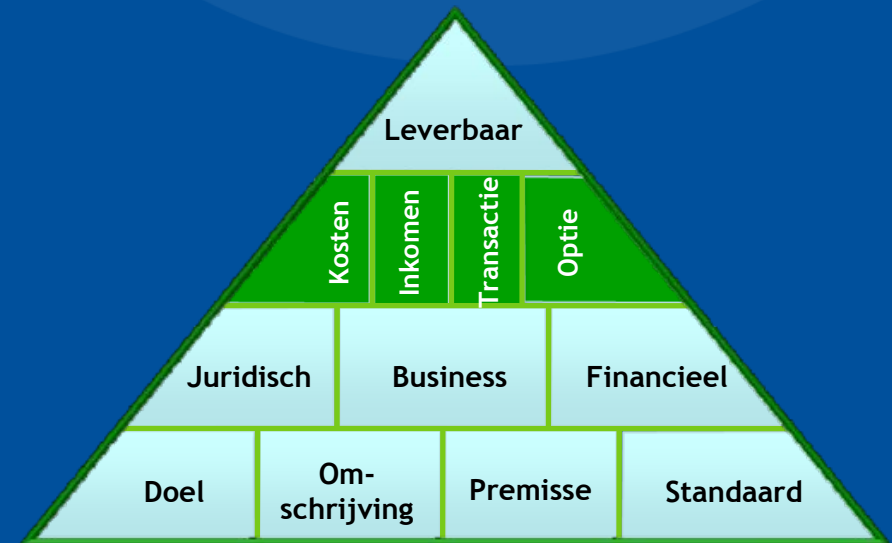
Product and Technology Development, e.g.:

- Alternatives price/quality
- Market distribution changes
- Fashion and trends
- Legislative effects

Methodologie:

vier methodes:

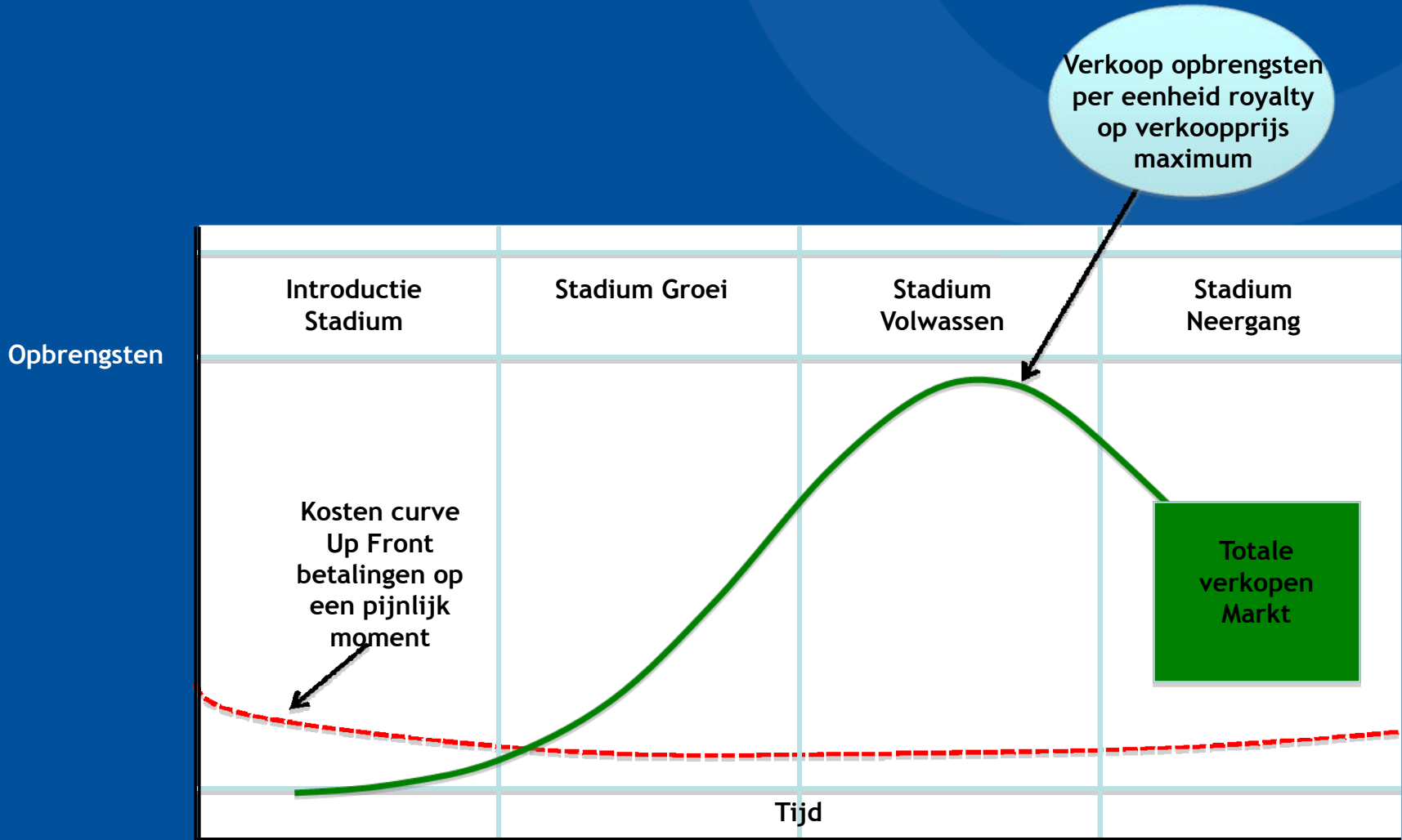
- (1) Transactie (*fair market value*)
- (2) Vervangingskosten
- (3) Inkomen
- (4) Optie-methode = nieuwe generatie valuations, “geleend” uit de optiehandel (o.m. *Monte Carlo* simulaties)



Acquisitie overwegingen

Financieel	Marketing Operationeel	Technische waarde Risico Mngt Overig...	Concurrentie Juridisch Strategisch
------------	---------------------------	--	--

- 
- 1 Een geaccepteerd technologie/AR waarderingsmodel
 - 2 Duidelijke 'waarde' overwegingen voor de deal
 - 3 Proactieve technologie/AR waarderingsmodel - kern activiteit of aangrenzende markt



DANK VOOR UW AANDACHT

www.ipeg.com