



- > Go-International
- > Export Know-How
- > Vertriebsstruktur im Zielmarkt
- > Indirekte Marktbearbeitung von Exportmärkten: Lizenzvergabe und Franchising

Indirekte Marktbearbeitung von Exportmärkten: Lizenzvergabe und Franchising

Vorteile: Geringe Kosten und reduzierter Personalaufwand



Lizenzvergaben oder Franchising verursachen – im Vergleich zu anderen Marktbearbeitungsstrategien – deutlich geringere Kosten und binden weniger eigene Mitarbeiter.

Lizenzvergabe ist die Überlassung von Know-how und geschützten Rechten (Patente, Marken, etc.) an einen ausländischen Partner. Dabei handelt es sich um ein Auslandsengagement, das keine finanziellen Mittel für Investitionen erfordert. Es brauchen also keine Kapitalbeträge ins Ausland transferiert werden. Somit haben auch kapitalschwache Unternehmen die Chance, international tätig zu werden.

Franchising ist eine Sonderform der Lizenzvergabe. Allerdings steht hier nicht der Technologietransfer im Vordergrund, sondern die Übertragung von speziellem Marketing- und Organisations-Know-how. In der Regel stellt der Franchisegeber nicht nur seine Marke, sondern ein komplettes Betriebs- und Marketingkonzept zur Verfügung. In einem detaillierten Franchise-Handbuch werden Standards, Abläufe, Dekoration und Werbegestaltung definiert und betriebswirtschaftliche Kennzahlen festgelegt. Grundvoraussetzung ist in jedem Fall ein hervorragender Standort.

Lizenzverträge kosten Überwindung: Denn damit überlässt man ja dem ausländischen Partner die Nutzung der eigenen Verfahren, Erfindungen und Schutzrechte, gibt also das eigentliche Herzstück des Unternehmens aus der Hand und züchtet sich damit vielleicht einen gefährlichen Konkurrenten heran.

Vorteile eines Lizenzabkommens

Auch wenn es dem Unternehmer nicht leicht fällt, seine Betriebsgeheimnisse preiszugeben, hat ein Lizenzvertrag doch viele Vorteile für ihn:


- **schneller, unproblematischer Einstieg in einen neuen Markt:** Weder ist allzu viel Marktforschung noch eine Erhöhung der eigenen Produktion notwendig. Es ergeben sich auch keine organisatorischen Veränderungen, man braucht keine Exportabteilung, die Zahl der Mitarbeiter bleibt gleich. Trotzdem wird ein neuer Markt erschlossen, besonders, wenn ihn der Lizenznehmer bereits beherrscht.
- Importrestriktionen und Zollmauern werden vermieden, ohne das Risiko einer eigenen Produktionsstätte eingehen zu müssen.
- Es besteht keine Enteignungsgefahr wie im Falle einer Niederlassung, was besonders bei politisch instabilen Ländern wichtig ist.
- Entwicklungskosten werden hereingebracht. Werden die Erträge aus der Lizenzvergabe in neue Vorhaben investiert, helfen sie, den Vorsprung vor der Konkurrenz zu halten.
- **Man kann eventuell die Erkenntnisse des Lizenznehmers nützen:** Das Lizenzgeschäft muss durchaus keine einseitige Überlassung von Wissen sein. In Verträgen mit einem technisch fortgeschrittenen Vertragspartner kann man eine Austauschverpflichtung aufnehmen. Damit kommt es zu einem „cross licensing“, dem Erfahrungsaustausch zwischen zwei Lizenzpartnern.

- Unbezahltem Kopieren wird vorgebeugt.
- Man kommt der investierenden Konkurrenz zuvor.
- Eine unrationelle Fertigung wird ins Ausland verlegt. Man nützt die günstigen Produktionsfaktoren z.B. billige Arbeitskräfte des Auslands und lässt so auf einer „ins Ausland verlängerten Werkbank“ einen Teil des eigenen Produktionsprogramms herstellen.
- Für den Lizenznehmer bedeutet die Hereinnahme einer Lizenz die Möglichkeit, auf legalem Weg Wissen und Fertigkeiten zu erwerben. Die Lizenz ist das wirtschaftlichste Mittel, Anschluss an den letzten Stand der Technik zu finden.

Nachteile eines Lizenzabkommens

- Der Lizenzgeber schafft sich selbst einen **Konkurrenten**, der ihm eventuell sogar auf Drittmärkten entgegentritt.
- Die Durchführung qualitativer Kontrollen, die wichtig für das Image des Lizenzgebers sind, ist schwierig. Auch quantitative Kontrollen, nach denen die Lizenzgebühren berechnet werden, sind nicht leicht durchzuführen.
- Bei mangelnder Qualität der Lizenzprodukte kann es zu einem Imageverlust des Lizenzgebers kommen.
- Der Lizenznehmer verfügt nicht immer über die notwendige technische und kommerzielle Kapazität, nicht immer ist er auch korrekt und zuverlässig.

Eine Initiative von

 Bundesministerium
Arbeit und Wirtschaft



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMAW