

Anwalt des Urheberrechts

Festschrift für Gernot Schulze

Bearbeitet von
Prof. Dr. Thomas Dreier, Prof. Dr. Karl-Nikolaus Peifer, Dr. Louisa Specht

1. Auflage 2017. Buch. XVI, 512 S. In Leinen
ISBN 978 3 406 71649 2
Format (B x L): 16,0 x 24,0 cm

[Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Urheberrecht, Medienrecht > Urheberrecht,
Lizenzrecht](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

1. Exklusive Schutzrechte beschränken nicht zwangsläufig Wettbewerb und Angebot

Auch ein ausschließliches Schutzrecht kann wettbewerbsfördernd wirken und damit aus Konsumentensicht die Angebotslage verbessern. Dies liegt zunächst daran, dass der relevante Markt, auf dem Wettbewerb stattfindet, in aller Regel erheblich größer ist als das konkret geschützte Werk oder ein bestimmtes Repertoire, dh die von einem einzelnen Rechteinhaber kontrollierten Werke. Nach dem gängigen Bedarfsmarktkonzept umfasst der sachlich relevante Markt sämtliche Inhalte, die aus Nachfragersicht substituierbar sind. Erst wenn überhaupt kein Substitutionswettbewerb möglich ist, monopolisiert das Ausschließlichkeitsrecht den Markt.¹¹ Dies bedeutet, dass eine marktbeherrschende Stellung oder gar eine Monopolstellung nicht allein durch ein ausschließliches Nutzungsrecht geschaffen wird. Es müssen vielmehr Umstände hinzukommen, die zu einer marktverschließenden Wirkung führen, wie zB Normierungs- oder Standardisierungseffekte oder die Kumulation verschiedener Schutzrechte in einem bestimmten Bereich.¹² So findet zB an den Kinokassen ein intensiver Wettbewerb zwischen Filmproduktionen statt, ohne dass man auf die Idee käme, die exklusive Verfügungsgewalt eines Filmstudios oder -verleihs über einen bestimmten Film führte zu einem Monopol. Wettbewerbsrechtliche Schwierigkeiten entstehen vielmehr erst dann, wenn einzelne Produktionen eine derartige Marktstellung verfügen, dass ein Kino für einen rentablen Betrieb darauf angewiesen ist¹³ oder wenn Filme nur im Paket vertrieben werden.¹⁴

2. Über die Verfügbarkeit eines geschützten Werkes entscheidet die Verwertungsstrategie

Zudem ist zu beachten, dass die ausschließliche Nutzungsberechtigung, die das Schutzrecht verschafft, nicht zwangsläufig zu einer Einschränkung der Werkverfügbarkeit auf der Konsumentenstufe führt. Entscheidend ist vielmehr, wie die exklusive Verwertungsposition genutzt wird. Dass hierbei grundsätzlich unterschiedliche Strategien existieren, wird deutlich, wenn man zB die typischen Vermarktungswege von Filmen und Musik vergleicht.

Filme und Serien werden sowohl im Sendebereich wie auch bei der Vermarktung über Streamingdienste in der Regel technologisch und territorial exklusiv an denjenigen Anbieter lizenziert, der das attraktivste Angebot macht. Auf Ebene der Preisbildung hat diese Vermarktungsstrategie den Vorteil, dass bei entsprechender Nachfrage ein Bieterwettstreit um die exklusiven Vertriebsrechte entstehen kann, womit sehr hohe Vergütungen realisiert werden können. Die Schattenseite dieser Vermarktungsstrategie ist, dass sie die Verfügbarkeit des Werkes und damit auch die Zahl der potentiellen Rezipienten einschränkt. Denjenigen Konsumenten, die keinen Zugang zum Angebot des exklusiven Lizenznehmers haben, zB weil sie den Sender aus technischen Gründen nicht empfangen können oder kein Abonnement

¹¹ Immenga/Mestmäcker/Ullrich/Heinemann, Wettbewerbsrecht, 5. Aufl. 2012, Bd. 1, VII. – Abschnitt B. II Rn. 42ff.

¹² Drexl FS U. Loewenheim, 2009, 437 (444).

¹³ OGH ZUM-RD 1998, 205 – *Filmbelieferungspflicht*.

¹⁴ Vgl. dazu auch BKartA Beschl. v. 11.4.2016 – B6–32/15 – *Bundesliga-Zentralvermarktung*.

für den Streamingdienst abgeschlossen haben, ist der Werkzugang versperrt.¹⁵ Fußballfreunde ohne Pay-TV-Abonnement kennen dieses Phänomen von Spielen der Champions League.¹⁶ Die Einschränkung der Werkverfügbarkeit ist hier vor allem deshalb so empfindlich, weil das Geschäftsmodell auf der Endvertriebsstufe einer kombinierten Exklusivitäts- und Kopplungsstrategie folgt und daher aus Sicht des Konsumenten einfache und niederschwellige Zugangsmöglichkeiten fehlen. Auch dies liegt in der Ökonomie des Rechtevertriebs begründet. Die hohen Investitionen in wertvolle Exklusivrechte lassen sich nur durch Quersubventionen aus anderen Bereichen amortisieren. Mit anderen Worten: Die Kunden müssen ein Paket aus verschiedenen Leistungen erwerben, obwohl sie möglicherweise gar kein Interesse an den sonstigen Pakteinhalten haben.

Im Musikbereich werden hingegen sowohl im Rundfunk als auch im Streamingbereich üblicherweise einfache Nutzungsrechte ohne Exklusivität vergeben. Jeder Nutzer, der bereit ist, die verlangte Nutzungsvergütung zu bezahlen, kann eine Lizenz zur Werknutzung erwerben. Diese Strategie ist auf die maximale Werkverbreitung angelegt und hat zur Folge, dass konkurrierende Dienste ein umfassendes Repertoireangebot haben und viele wenn nicht alle interessierten Konsumenten Zugang zu den wesentlichen Inhalten haben. Auf einen „Exklusivitätsbonus“ bei der Preisbestimmung muss man in diesem Fall verzichten, idealerweise wird dieser Verlust jedoch über den höheren Verbreitungsgrad des Werkes kompensiert.¹⁷

Die Beispiele zeigen, dass in zwei eng verwandten Bereichen der Unterhaltungsbranche sehr unterschiedliche Vertriebsstrategien mit diametralen Auswirkungen auf die Werkverfügbarkeit vorherrschen. Diese Unterschiede mögen historisch oder im unterschiedlichen Nutzungsverhalten von Film- und Musik begründet sein. Entscheidende Unterschiede in der urheberrechtlichen Regulierung dieser Bereiche sind nicht festzustellen. Zwar erfolgt die Lizenzierung von Musikurheberrechten in der Praxis weithin durch Verwertungsgesellschaften, die durch § 34 VGG einem Kontrahierungszwang unterliegen. Die Rechteeinräumung an die Verwertungsgesellschaft erfolgt hier jedoch auf freiwilliger Basis, nicht aufgrund regulatorischer Vorgaben. Außerdem orientiert sich auch die Vertriebsstrategie der Tonträgerhersteller und Musikverlage im Streamingbereich weithin an der Strategie der maximalen Werkverbreitung. Bestehende regulatorische Aktivitäten zur Gewährleistung freien Werkzugangs zielen denn auch konsequenterweise nicht auf das Urheberrecht, sondern machen auf medien- und kartellrechtlicher Grundlage Vorgaben zur Verwertungsstrategie, indem zB für bestimmte Inhalte eine freie

¹⁵ *Hilty* GRUR 2009, 633 stellt ähnliche Betrachtungen zur Verfügbarkeit wissenschaftlicher Publikationen über Onlineangebote der Wissenschaftsverlage an.

¹⁶ Vgl. dazu aktuelle die Diskussion um die Vergabe von Free-TV-Rechten der UEFA-Champions League. Welt online v. 15.5.2017, abrufbar unter: <https://www.welt.de/sport/fussball/article164586511/Champions-League-offenbar-nur-noch-im-Pay-TV.html>, zuletzt abgerufen am 2.8.2017.

¹⁷ Üblicherweise vergibt der Rechteinhaber die Nutzungsrechte nicht zum Festpreis, sondern lässt sich eine nutzungs- oder umsatzbezogene Vergütung entrichten. Sonst droht bei marginalen Grenzkosten ein Verdrängungskampf zwischen den Inhabern des einfachen Nutzungsrechts, der langfristige Zahlungsbereitschaft für das Werk schmälert.

Empfangbarkeit im Fernsehen vorgeschrieben (§ 4 RStV) oder eine Rechtevergabe an mehrere konkurrierende Anbieter erzwungen wird.¹⁸

Damit lässt sich festhalten, dass die häufig dem Urheberrecht angelastete Beeinträchtigung von Anbietervielfalt und Werkzugang primär eine Folge von Marktstruktur und Verbreitungsstrategie ist, und auf dieser Ebene am wirkungsvollsten regulatorisch zu bekämpfen ist. Die gravierendsten Auswirkungen des Exklusivitätsrechts auf die Werkverfügbarkeit entstehen in Bereichen, in denen die Rechteinhaber eine exklusive Verbreitungsstrategie verfolgen und gleichzeitig auf der Ebene der Werkverwertung eine Kopplungsstrategie zum Geschäftsmodell gehört.¹⁹ Verschärfend wirkt auch der Trend zu abrufbezogenen Verwertungskonzepten. Im vordigitalen Zeitalter sorgte der physische Werkvertrieb samt dem zugrunde liegenden Erschöpfungsgrundsatz für alternative Bezugsquellen und befeuerte den „Intra-Brand“-Wettbewerb. Nun setzen sich zugangsbasierte Modelle ohne dauerhafte Werkkopie durch.²⁰ Zudem steigert der technologische Wandel die Erwartungshaltung der Verbraucher. Während es vor einigen Jahren noch selbstverständlich und aus Konsumentensicht hinnehmbar erschien, dass bestimmte Filme oder Serien nur zu bestimmten Zeiten und nur auf bestimmten Vertriebswegen, wie zB Kino, Kauf-DVD, Leih-DVD oder Fernsehen erhältlich waren, hat sich mit der Verfügbarkeit von On-Demand-Angeboten auch ein gesteigerter Anspruch an einen sofortigen und einfachen Werkzugang etabliert.

III. Gesetzlicher Lizenzierungszwang als Lösung?

Den beschriebenen Schwierigkeiten ist mit der klassischen Schrankenlogik nicht beizukommen. Urheberrechtlichen Schranken sind durch pauschale Behandlung bestimmter Nutzungsformen gekennzeichnet und können auf Feinheiten wie unterschiedliche Marktstrukturen und Verbreitungsstrategien nicht eingehen. Als Nachteil des Schrankensystems wird denn auch immer wieder seine geringe Flexibilität kritisiert.²¹ In der Tat sind Reichweite und Voraussetzungen der Schranken oft derart kleinteilig ausgestaltet, dass für eine angemessene Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls kein Raum mehr bleibt. Dies gilt insbesondere für die wirtschaftlich relevanten Schranken mit Vergütungsanspruch, während die flexibleren generalklauselartigen Schranken tendenziell keine Vergütung vorsehen (zB §§ 24, 57 UrhG). In schwierigen Zweifelsfragen stehen die Gerichte daher faktisch oft vor einer „alles oder nichts“-Entscheidung, ob eine Nutzung entweder dem Exklusivrecht mit allen seinen Nachteilen unterfällt oder aber gänzlich erlaubnis- und

¹⁸ Zur sog. „Single-Buyer-Rule“ BKartA Beschl. v. 11.4.2016 – B6–32/15 – *Bundesliga-Zentralvermarktung*.

¹⁹ *Hilty* GRUR 2009, 633 spricht insofern von einer „single source“-Konstellation.

²⁰ Die hochumstrittene Frage der Erschöpfung des Verbreitungsrechts bei digitalen Werkkopien verliert vor diesem Hintergrund an praktischer Brisanz.

²¹ *Ohly*, Urheberrecht in der digitalen Welt. Brauchen wir neue Regelungen zum Urheberrecht und dessen Durchsetzung? Gutachten F zum 70. Deutschen Juristentag, 2014, F 63 ff.

vergütungsfrei ist.²² Doch auch offene Schranken nach dem Vorbild einer „Fair Use“ Regelung²³ sind keine überzeugende Alternative, weil damit einerseits die mit konkreten Schranken verbundene Rechts- und Planungssicherheit verlorengeht, andererseits aber die aus verfassungsrechtlichen Gründen gebotene Vergütungsfrage²⁴ nicht überzeugend gelöst werden kann.

In der Zielsetzung mit der vergüteten Schranke vergleichbar wenn auch graduell weniger invasiv und systematisch andersartig²⁵ ist ein gesetzlicher Kontrahierungszwang in Form einer Zwangslizenz. Hier wird dem Urheber das Verbotrecht nicht komplett entzogen, sondern nur die Vertragsfreiheit bei der Frage des „ob“ einer Lizenzierung eingeschränkt. Sind die Voraussetzungen erfüllt, trifft den Lizenznehmer ein Kontrahierungszwang. Die Frage der Lizenzbedingungen bleibt grundsätzlich dem Parteiwillen überlassen, wobei die Praxis zeigt, dass auch hier der Vertragsfreiheit durch Diskriminierungsverbote und Angemessenheitskontrolle enge Grenzen gesetzt werden. Könnte der Lizenzgeber die Konditionen in jedem Fall frei bestimmen, würde die Lizenzierungspflicht in der Praxis leerlaufen.

1. Schutzrechtsinterne Zwangslizenzen

Schutzrechtsinterne Zwangslizenzen im Urheberrecht lässt die RBÜ nur in spezifisch bezeichneten Ausnahmefällen zu,²⁶ von denen der Gesetzgeber auch nur eingeschränkt Gebrauch gemacht hat. Die entsprechenden Vorschriften in § 5 Abs. 3 UrhG, § 42a UrhG und § 87 Abs. 5 UrhG haben in der gerichtlichen Praxis auch keine große Bedeutung entwickelt. Dies liegt unter anderem daran, dass die entsprechenden Rechte regelmäßig von Verwertungsgesellschaften wahrgenommen werden, die selbst einem Kontrahierungszwang unterliegen (§ 24 VGG).²⁷ Deshalb bietet sich als weitgehend wirkungsgleiche Alternative zur Zwangslizenz auch an, die Ausübung des Ausschließlichkeitsrechts zwingend einer Verwertungsgesellschaft zu übertragen (zB § 20b UrhG). Sowohl für die urheberrechtliche Zwangslizenz wie auch für die gesetzlich angeordnete Verwertungsgesellschaftspflicht gilt jedoch das oben zu den Schranken Gesagte: Die engen gesetzlichen Vorgaben bedingen eine pauschale Beurteilung konkret bezeichneter Nutzungsverhalte, ohne dass in ausreichendem Maße auf entscheidende Elemente wie Marktstruktur und Werkverfügbarkeit eingegangen werden kann.

²² BVerfG NJW 2016, 2247 – *Metall auf Metall*, allerdings mit Hinweis auf die Möglichkeit der Einführung einer Vergütungspflicht de lex ferenda.

²³ ZB § 107 US Copyright Act 17 U.S.C.

²⁴ BVerfG GRUR 1980, 44 (46) – *Kirchen und Schulgebrauch*.

²⁵ Zur dogmatischen Einordnung von § 42a UrhG s. Dreier/Schulze/Schulze, Urheberrechtsgesetz, 5. Aufl. 2017, UrhG § 42a Rn. 2.

²⁶ Großzügiger zur grundsätzlichen Vereinbarkeit mit dem „Drei-Stufen-Test“ Hilty GRUR 2009, 633 (642), der allerdings auch einräumt, dass der Tatbestand dafür präzise definiert sein muss.

²⁷ Dreier/Schulze/Schulze, Urheberrechtsgesetz, 5. Aufl. 2017, UrhG § 42a Rn. 3 weist allerdings zurecht auf eine gewisse Disziplinierungswirkung der Zwangslizenzvorschriften bezüglich der Einbringung der Recht in Verwertungsgesellschaften hin.

2. Kartellrechtliche Zwangslizenzen

Weitaus flexibler lässt sich die kartellrechtliche Zwangslizenz handhaben, deren Rechtsgrundlage das kartellrechtliche Missbrauchsverbot ist.²⁸ Dogmatisch begründet sich die Zwangslizenz dadurch, dass eine Lizenzverweigerung seitens des marktbeherrschenden oder marktstarken Rechteinhabers eine missbräuchliche Behinderung, Ausbeutung oder Diskriminierung darstellt. Normadressat ist daher der marktbeherrschende Rechteinhaber. Im Bereich der strengen deutschen Missbrauchskontrolle kommt nach § 20 GWB zudem der lediglich marktstarke Schutzrechtsinhaber als Adressat einer Zwangslizenz in Betracht. Wie stets im Bereich der kartellrechtlichen Missbrauchskontrolle fällt die Entscheidung im Rahmen einer Interessenabwägung im Einzelfall, bei der insbesondere die Auswirkungen der Lizenzverweigerung auf Wettbewerb, Marktstruktur und Verbraucherinteressen berücksichtigt werden.

Die kartellrechtliche Zwangslizenz war lange Zeit ein exotischer Sonderfall mit geringer praktischer Bedeutung. Dies hat sich zumindest im Patentrecht in jüngerer Zeit geändert.²⁹ Insbesondere im Bereich standardessentieller Patente haben Lizenzierungsverpflichtungen eine erhebliche Bedeutung erlangt. Bei solchen Schutzrechten, die für das Angebot von Produkten oder Dienstleistungen auf einem bestimmten Markt unerlässlich sind, verpflichten Kartellbehörden und Gericht den Rechteinhaber regelmäßig dazu, sein Schutzrecht auch anderen Anbietern zu so genannten FRAND-Bedingungen zu lizenzieren.³⁰ Das ist aus urheberrechtlicher Sicht insofern interessant, also dadurch genau die Verbreitungsstrategie auf Grundlage einfacher Nutzungsrechte erreicht wird, die Vergütungssicherung und Werkzugang auf optimale Art verbindet. Und noch eine weitere Parallele zwischen Patent- und Urheberrecht zeigt sich: Mehrere Inhaber standardessentieller Patente schließen sich regelmäßig zu Technologiepools zusammen, die wiederum jedem Interessenten eine FRAND-Lizenz zu angemessenen Bedingungen erteilen müssen. Diese Technologiepools sind gewissermaßen das Pendant zu den Verwertungsgesellschaften im Urheberrecht. Sie bündeln Rechte unterschiedlicher Provenienz und lizenzieren sie an jedermann zu angemessenen und diskriminierungsfreien Konditionen. Der Schutzrechtsinhaber kann sein Verbotswort nur eingeschränkt ausüben, kommt aber in den Genuss einer angemessenen Lizenzvergütung. Ein weiteres Spezifikum der kartellrechtlichen Zwangslizenz ist, dass dem Rechtsinhaber, der sein Schutzrecht gegen nichtlizenzierte Nutzungen durchsetzt, der so genannte Zwangslizenzeinwand als Einrede entgegen gehalten werden kann. Die vom BGH früher dafür geforderten Voraussetzungen waren dem Hinterlegungsregime des § 37 VGG vergleichbar.³¹ Nach der jüngsten Entscheidungspraxis

²⁸ Grundlegend zur kartellrechtlichen Zwangslizenz Immenga/Mestmäcker/Ullrich/Heinemann, Wettbewerbsrecht, 5. Aufl. 2012, Bd. 1, VII. Abschnitt B.II Rn. 44f.

²⁹ Die patentrechtsinterne Zwangslizenz des § 24 Abs. 1 Nr. 2 PatG blieb hingegen weitgehend bedeutungslos.

³⁰ Fair, Reasonable and Non-Discriminatory. Vgl. Horizontal-Leitlinien, ABl. 2011 C 11, 1 Rn. 263ff. und BGH GRUR 2009, 694 – *Orange-Book-Standard*.

³¹ BGH GRUR 2009, 694 – *Orange-Book-Standard*.

des EuGH muss der Inhaber des standardessentiellen Schutzrechts ein aktives Lizenzangebot unterbreiten.³²

Im Urheberrecht gab es bislang nur vereinzelte Fälle, in denen Gerichte eine kartellrechtliche Lizenzierungspflicht angenommen haben.³³ Dies überrascht insofern, als gerade die Vorschrift des § 20 GWB eine genaue Analyse der mit dem Schutzrecht und seiner Ausübung verbundenen Marktstellung mit potentiell weitreichenden Rechten für den Lizenzpetenten erlaubt. Im Bereich der Belieferungsansprüche haben sich beispielsweise diverse Fallgruppen herausgebildet, nach denen Einzelhändler regelmäßig die Belieferung mit Produkten erzwingen können, die für den erfolgreichen Betrieb ihres Geschäfts alleine oder zusammen mit anderen Produkten essentiell sind.³⁴ Der Hersteller, der einen Lieferverkehr eröffnet hat, ist unter diesen Voraussetzungen grundsätzlich zur Belieferung verpflichtet, wenn er keine sachlichen Gründe für die Nichtbelieferung anführen kann. Überträgt man diese Grundsätze auf die Lizenzierung urheberrechtlicher Nutzungsrechte, so hätten zB Onlinedienste, die geltend machen, ihren Dienst ohne die Verfügbarkeit bestimmter Musik- oder Filmrechte nicht erfolgreich betreiben zu können, gute Chancen, den Lizenzierungsanspruch gerichtlich durchzusetzen.³⁵

IV. Fazit

Ein Blick auf den Zusammenhang von Werkzugang und Urheberrechtsschutz zeigt, dass die limitierenden Faktoren für den Werkzugang weniger im exklusiven Charakter des Schutzrechts selbst liegen, sondern auf zusätzlichen Faktoren wie Marktstruktur und Verbreitungsstrategie beruhen. Zur Behebung dieser Defizite eignet sich aber weder die urheberrechtliche Schrankensystematik noch die spezialgesetzlich angeordnete Zwangslizenz. Das weitaus flexiblere Instrument zur Überwindung der beschriebenen Zugangproblematik ist die kartellrechtliche Zwangslizenz, deren grundsätzlicher Anwendungsbereich im Urheberrecht nach der Systematik weiter reicht, als die geringe Zahl von Praxisfällen vermuten lässt. Dazu müsste die bislang eher restriktive Praxis von Gerichten und Kartellbehörden im Hinblick auf urheberrechtliche Zwangslizenzen gelockert werden.

Für eine offensivere Handhabung der Zwangslizenz im Urheberrecht sprechen gute Gründe. Der große Erfolg zugangsbasierter Verwertungssysteme führt in Verbindung mit exklusiven Verbreitungsstrategien und Abonnementmodellen zu Restriktionen beim Werkzugang, die bei der physischen Werkverbreitung nicht zu beobachten waren. Zugleich lassen die verbesserten technologischen Möglichkeiten

³² EuGH C-170/13, ECLI:EU:C:2015:477 = GRUR 2015, 764 – *Huawei Technologies*; insofern im Widerspruch zu: OLG Dresden ZUM 2003, 231 – *Digitale Kabelweitersendung*.

³³ ZB EuGH C-241/91, ECLI:EU:1995:98 = GRUR-Int 1995, 490 – *RTE and ITP v Commission*; EuGH C-418/01, ECLI:EU:C:2004:257 = GRUR 2004, 524 – *IMS Health*.

³⁴ Spitzenstellungs- oder Spitzengruppenstellungsabhängigkeit. Vgl. *Bechtold/Bosch*, Kartellgesetz, 8. Aufl. 2015, GWB § 20 Rn. 11, 13f.

³⁵ Ungleich höher sind dagegen die Anforderungen an eine kartellrechtliche Abnahmepflicht, vgl. dazu auch: LG Berlin MMR 2016, 620 – *Presseleistungsschutzrecht*.

zur nutzungsbezogenen Abrechnung von Lizenzvergütungen das klassische Argument für die exklusive Werkverbreitung entfallen. Als Ergebnis einer strengeren Zwangslizenzpraxis könnte die Werkverbreitung verbessert und die Hürden für exklusive Werkverwertung erhöht werden. Im Ergebnis käme es zu einer Angleichung an die Regeln für den Vertrieb von körperlichen Waren, wo ein selektiver bzw. exklusiver Vertrieb zwar nicht generell verboten ist, aber in Abhängigkeit von der Marktstellung des betroffenen Unternehmens jedenfalls bestimmter Einschränkungen und eines sachlichen Grundes bedarf.³⁶

De lege ferenda ist zu überlegen, ob nicht eine Verschärfung der Anwendungsvoraussetzungen der kartellrechtlichen Missbrauchskontrolle der Schaffung zusätzlicher urheberrechtlicher Schranken und Zwangslizenzvorschriften vorzuziehen wäre. Beispielsweise könnte in § 20 GWB ein konkreter Tatbestand für die urheberrechtliche Zwangslizenz ergänzt werden. Die rechtlichen Voraussetzungen zur Schaffung spezifischer Tatbestände für kartellrechtliche Zwangslizenzen im Immaterialgüterrecht wären durch Art. 3 Abs. 2 S. 2 VO 1/2003 jedenfalls gegeben.



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

³⁶ Vgl. VO (EU) 330/2010 der Kommission v. 20.4.2010 über die Anwendung von Art. 101 Abs. 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, ABl. 2010 L 102, 1 und Vertikalleitlinien ABl. 2010 C 130, 1, Rn. 151 ff. u. 174 ff.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG