

Der Lizenzvertrag

von
Prof. Dr. Wolfgang Winzer

1. Auflage



Verlag C.H. Beck München 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 406 66103 7

Zu [Leseprobe](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de

Winzer
Der Lizenzvertrag

beck-shop.de

beck-shop.de

Der Lizenzvertrag

Patentlizenz- und Technologietransferverträge
zwischen Unternehmen

von

Prof. Dr. Wolfgang Winzer
Erlangen

2014



beck-shop.de

www.beck.de

ISBN 978 3 406 66103 7

© 2014 Verlag C.H. Beck oHG
Wilhelmstr. 9, 80801 München

Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza GmbH,
Neustädter Straße 1–4, 99947 Bad Langensalza

Satz: Textservice Zink, 74869 Schwarzach

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Vorwort

Meine aus eigener Erfahrung gewonnene Überzeugung geht dahin, dass man das Verfassen von Lizenzverträgen nur anhand von Verträgen erlernen kann und nicht durch das Studium von Büchern, die sich mit allen denkbaren Variationen einzelner möglicher Vertragsregelungen befassen, aber nicht damit, wie etwa ein Vertrag aufgebaut wird, wie die vielen erforderlichen Definitionen zu formulieren sind und welche Bedeutung die internationale Praxis für die Formulierung der einzelnen Vertragsbestimmungen auch auf dem Gebiet der Lizenzverträge hat. Besonders orientierungslos war und ist auch heute noch weitgehend die Literatur auf dem Gebiet der Know-how-Lizenzverträge. Wer nicht wenigstens einmal die Mechanismen des Know-how-Transfers vom Lizenzgeber auf den Lizenznehmer durchdacht und formuliert hat, dem wird vermutlich keine der vorliegenden Veröffentlichungen Erleuchtung bringen.

Angesichts dieser betrüblichen Lage beschloss ich, eine Reihe von Verträgen aus meinem Fundus zusammenzustellen und diese als Grundlage für ein Buch über Lizenzverträge zu nehmen, um dem Leser eine ausreichende Zahl von Verträgen zur Hand zu geben, die ihn in die Lage versetzen sollen, in Kenntnis des Aufbaus eines Vertrages und in Kenntnis der Formulierung aller üblichen Vertragsbestimmungen sowie unter Beachtung der internationalen Gepflogenheiten eigenverantwortlich auf diesem Gebiet zu arbeiten. Ich kann versprechen, dass sich darunter Verträge finden, die an die Fähigkeiten des Lesers, auch eines erfahrenen Vertragsbearbeiters erhebliche Ansprüche stellen werden.

Der Leser wird dann sehr schnell feststellen, dass die recht umfangreiche deutsche Rechtsprechung zum Lizenzvertrag, die allerdings weitestgehend aus „grauer Vorzeit“ stammt, für seine eigene Arbeit ziemlich irrelevant ist, da er kaum Gefahr laufen wird, mit einem seiner Verträge in zivilrechtliche Auseinandersetzungen verwickelt zu werden. Ich habe jedenfalls in den Jahrzehnten meiner Arbeit für das Unternehmen keinen Fall einer Zivilklage aus Lizenzverträgen erlebt. Dagegen bleibt es dem mit Lizenzangelegenheiten Befassten nicht erspart, sich umfassend mit einer Rechtsmaterie vertraut zu machen, die höchste Aufmerksamkeit erfordert, nämlich das Kartellrecht der EU. Die Verordnung der EU auf diesem Gebiet ist ein nicht unproblematisches Werk, unübersichtlich und teilweise fehlerhaft formuliert. Die Folgen eines Verstoßes gegen dieses Recht können erhebliche Geldstrafen sein und darüber hinaus und wesentlich schwerwiegender führt der Verstoß zur Nichtigkeit des Vertrages. Dies kann mit dem Wegfall der Benutzungsrechte des Lizenznehmers zu erheblichen Problemen führen, insbesondere wenn der Lizenznehmer erhebliche Investitionen vorgenommen hat.

Und abschließend noch ein wichtiger Punkt. Das Schwergewicht der Lizenzvergabe durch deutsche Unternehmen liegt nicht in der EU, sondern in China, Russland und Entwicklungsländern etwa in Südamerika und Asien. In vielen dieser Länder sind Gesetze und Verordnungen erlassen, die den Technologietransfer bis ins Einzelne regeln. Die deutsche Literatur ist auch hier von äußerster Dürftigkeit. Ohne Kenntnis dieser Materie kann kein Unternehmen sinnvolle Lizenzpolitik betreiben. Ich habe mich auf China, Indien und Russland beschränkt. Ein weites Feld für andere ist hier offen.

Ich hatte nicht den Ehrgeiz, ein wissenschaftliches Werk zu verfassen, sondern möchte der Praxis eine Hilfe geben.

Mir hat das Verfassen dieses Buch viel Vergnügen bereitet. Ich hoffe, dass es für viele Leser von Nutzen sein wird.

Erlangen, Frühjahr 2014

Wolfgang Winzer

Inhaltsübersicht

	Seite
Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	IX
Literaturverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXV
Teil 1. Einführung, Begriffsbestimmungen und Abgrenzung	
A. Zielsetzung	1
B. Patente und Patentlizenzverträge	6
C. Der Lizenzvertrag über die gegenseitige Gewährung von Patentlizenzen („cross license „ oder Patentlizenzaustauschvertrag)	16
D. Der Software-Lizenzvertrag	18
E. Die Begriffe „technische Informationen“, „know-how“, „Technologietransfer“ und „Lizenzen“	18
F. Der Patentlizenzvertrag in Abgrenzung zum Know-how-Lizenzvertrag	24
G. Der Know-how-Lizenzvertrag (Technologietransfer-Vertrag)	27
H. Der konzerninterne Technologietransfer	33
I. Embargofragen	35
J. Der Technologietransfer von Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu Unternehmen	35
K. Zivil- und kartellrechtliche Fragestellungen	35
L. Hinweise zur Nutzung des Buches	36
Teil 2. Der Patentlizenzvertrag (ausgenommen den Patentlizenzaustauschvertrag): Aufbau und Gestaltung	
A. Einführung	41
B. Vertragsaufbau und Vertragsgestaltung bei nicht-exklusiven Lizenzen	47
Teil 3. Der Patentlizenzaustauschvertrag (CROSS LICENSE)	
Teil 4. Der (reine und gemischte) Know-how-Lizenzvertrag (Technologietransfer)	
Vorbemerkungen:	111
A. Einführung und Abgrenzung	112
B. Know-how-Vertrag über Produkte	120
C. Know-How-Vertrag über Anlagen	173
D. Know-How-Vertrag über Verfahren	183
E. Know-how-Vertrag über ein Verfahren	198
	VII

Teil 5. Genehmigungspraxis für den Technologietransfer nach China, Indien und Russland

A. Einführung	205
B. China	206
C. Indien	228
D. Russland	243

Teil 6. Das Kartellrecht für Lizenzverträge in der EU und in den US

A. Allgemeines	247
B. Die Spürbarkeit	258
C. Die Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Lizenzverträge (TTGVO)	262
D. Die Leitlinien	320
E. Systematisches Vorgehen bei der kartellrechtlichen Prüfung eines Vertrages	323
F. Noch ein Wort zur Rolle der Kommission	328
G. Art. 102 AEUV	329
H. Die „US Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property“	330

Anlagen

Anlage 1

PLV I Electric Co. US/ElektrizitätsAG Deutschland	334
PLV II RCA US/Siemens	335
PLV III American Optical US/Medtronic US	343
PLV IV EMI GB/Siemens AG	348
PLV V Universal Instruments Corp./Siemens AG	360
PLV VI Uniphase Corp. US/Siemens AG	364
PLV VII Westinghouse Corp. US/Hanyung Südkorea	367
PLV VIII Westinghouse Corp./Surana Indien	379

Anlage 2

CLA I ME/General Electric	394
CLA II Westinghouse/Osram	400
CLA III American Optical/Philips	409
CLA IV IBM/Siemens	416

Anlage 3

TTV I Siemens/Randerson (Produkt-know-how-Vertrag)	425
TTV II Licensor/Licensee (Produkt-know-how-Vertrag)	432
TTV III Elektronlagenbau Deutschland/Power Engineering Group Taiwan (Anlagen-Know-how-Vertrag)	446
TTV IV Chemie AG/Lena Anlagenbau (Know-how-Vertrag über eine Anlage und ein Verfahren)	450
TTV V Chemie AG/Indonesia Chemical Industries (Verfahrens-Know-how- Vertrag)	455
TTV VI Intel/Communicant (Verfahrens-Know-how-Vertrag)	466
Intel-Communicant F&E- und Technologielizenzvertrag (deutsche Übersetzung)	484

Anlage 4	Regulations of the People's Republic of China on Technology Import and Export Administration (Adopted at the 46th Executive Meeting of the State Council on 31 October 2001 and entering into force on 1 January 2002)	506
Anlage 5	Artikel 101 ff. des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)	514
Anlage 6	VERORDNUNG (EG) Nr. 316/2014 der Kommission vom 21. März 2014 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (Abl. L 93/17 vom 28.3.2014)	516
Anlage 7	Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property. Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission (April 6, 1996)	528
Anlage 8	Vertrag China National Import Corporation/Siemens 1975	555
Sachregister	573

beck-shop.de

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	V
Inhaltsübersicht	VII
Literaturverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXV

Teil 1. Einführung, Begriffsbestimmungen und Abgrenzung

A. Zielsetzung	1
B. Patente und Patentlizenzverträge	6
I. Patente und andere technische Schutzrechte	6
II. Gründe für den Abschluss von Patentlizenzverträgen	13
C. Der Lizenzvertrag über die gegenseitige Gewährung von Patentlizenzen („cross license „ oder Patentlizenzaustauschvertrag)	16
D. Der Software-Lizenzvertrag	18
E. Die Begriffe „technische Informationen“, „know-how“, „Technologietransfer“ und „Lizenzen“	18
F. Der Patentlizenzvertrag in Abgrenzung zum Know-how-Lizenzvertrag	24
G. Der Know-how-Lizenzvertrag (Technologietransfer-Vertrag)	27
I. Umfang, Durchführung und Zielsetzung des Technologietransfers	27
II. Probleme des internationalen Technologietransfers	30
III. Der Technologietransfer auf 50/50-joint ventures und Minderheitsbeteiligungen	33
H. Der konzerninterne Technologietransfer	33
I. Embargofragen	35
J. Der Technologietransfer von Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu Unternehmen	35
K. Zivil- und kartellrechtliche Fragestellungen	35
L. Hinweise zur Nutzung des Buches	36

Teil 2. Der Patentlizenzvertrag

(ausgenommen den Patentlizenzaustauschvertrag): Aufbau und Gestaltung

(Patentlizenzverträge (PLV I–VIII) in Anlage 1)

A. Einführung	41
I. Gegenstand und Rechtsnatur des Patentlizenzvertrages	41
II. Exklusivität und Nichtexklusivität der Lizenzgewährung; Herstellung, Gebrauch und Vertrieb	43
	XI

III. Beschränkungsmöglichkeiten bei der Lizenzgewährung und Modalitäten der Lizenzgewährung wie Unterlizenzen und Übertragung des Lizenzvertrags	44
1. Beschränkungsmöglichkeiten	44
2. Die Unterlizenz	44
3. Übertragung der Lizenz	45
4. Verknüpfung von zu lizenzierenden Patenten, den patentierten Produkten und die Formulierung der Lizenzgewährung	45
5. Vertragsbeispiele	45
B. Vertragsaufbau und Vertragsgestaltung bei nicht-exklusiven Lizenzen	47
I. Vertragsparteien, Präambel und Definitionen	48
1. Vertragsparteien und Präambel	48
2. Die Definitionen	48
a) Die Definition der lizenzierten Patente	48
b) Die Definition des Produktes oder technischen Sachgebietes ...	51
c) Die Definition des Verkaufspreises	53
II. Die Rechtseinräumung an Patenten	53
1. Herstellungsrechte	54
a) Die regionale Herstellungsbeschränkung	54
b) Exklusive und nicht-exklusive Herstellungsrechte	55
c) Verlängerte Werkbankfertigung/Auftragsfertigung („have made license“)	55
d) Die Assembling-Lizenz	55
e) Die „technical-field-of-use“-Herstellungsbeschränkung	55
f) Die Teilefertigungslizenz	58
g) Die Mengenbeschränkung oder die Mindestmengenverpflichtung oder Ausübungsverpflichtung	58
h) Die sog. Nachbaufertigung	59
2. Gebrauchsrechte	59
3. Das Recht zum Vertrieb und andere Verwertungsrechte	59
a) Exklusive und nicht-exklusive Vertriebsrechte	59
b) Aktive und passive Vertriebsrechte	60
c) Die regionale Vertriebsbeschränkung	61
d) Sonstige Beschränkungen der Vertriebslizenz	61
e) Die Mengenbeschränkung	61
f) Die Kundenbeschränkung	61
g) Die „second-source“-Lizenz	61
h) Die Verwendungs- oder Eigenbedarfsbeschränkung	61
i) Die Mindestmengenverpflichtung	62
j) Die Chemieklausel	62
4. Sonstige Klauseln in Lizenzverträgen	62
a) Die Preisbeschränkung	62
b) Die Unwiderruflichkeit, Unteilbarkeit, Nichtübertragbarkeit und Nichtabtretbarkeit der Lizenz	62
c) Die rückwirkende Lizenz	63
d) Schlussbemerkung	63
e) Die Unterlizenz	63
aa) Die Konzernlizenz	64
bb) Sonstige Unterlizenzen	67
f) Die Benutzungspflicht des Lizenznehmers	67
g) Grenzen der Nutzungsrechte	68

III. Die Gegenleistung des Lizenzgebers	69
1. Allgemeine Überlegungen	69
2. Die Pauschalabgeltung	72
3. Die Umsatzlizenzgebühr	72
4. Die Definition des Verkaufspreises und die Zahlungsmodalitäten	74
a) Die Definition des Verkaufspreises	74
b) Die Zahlungsmodalitäten für die Gegenleistung („Payments, Records, Reports, Audits)	76
IV. Weitere Vertragsbestimmungen	79
1. Die Rücklizenz für Verbesserungs- und Anwendungspatente und die Abtretung solcher Patente	79
2. Die Nichtangriffsverpflichtung und sonstige verwandte Verpflichtungen des Lizenznehmers	80
3. Die Bezugsverpflichtung	81
4. Der Lizenzvermerk, die Warenzeichenlizenz und Qualitätsvorschriften	81
5. Die Überfremdungsklausel	83
6. Die Meistbegünstigung (most favoured nations clause)	84
7. Das Wettbewerbsverbot	85
8. Die Haftungsbestimmungen für nicht-ausschließliche Lizenzen	85
a) Die Praxis	85
b) Deutsches Recht und Rechtsprechung	88
9. Höhere Gewalt	91
10. Ordentliche Gerichte, Schiedsvereinbarungen und anwendbares Recht	92
11. Kündigung aus wichtigem Grund	93
12. Inkrafttreten und Vertragslaufzeit	94
13. Rechte und Pflichten nach Vertragsablauf	95
14. Teilnichtigkeit und Übertragbarkeit	96
15. Formvorschriften	97
16. Die salvatorische Klausel	97
17. Die Besonderheiten bei der exklusiven Patentlizenz	97
18. Geheimhaltungsvereinbarung, Vorvertrag, Letter of Intent, Memorandum of Understanding	100

Teil 3. Der Patentlizenzaustauschvertrag (CROSS LICENSE)

(4 Cross License Agreements (CLA) in Anlage 2)

I. Übersicht	103
II. Vertragsinhalt	104
III. Kartellrechtliche Hinweise	104
IV. Die lizenzierten Patente	105
V. Einbeziehung von Konzerngesellschaften	108
VI. Die Vertragsgeräte (Vertragsgebiet)	108
VII. Die Lizenz	108
VIII. Unterlizenzen	109
IX. Haftungsregelung	110
X. Zusammenfassung	110

Teil 4. Der (reine und gemischte) Know-how-Lizenzvertrag (Technologietransfer)

(6 Vertragsbeispiele für den Technologietransfer (TT-Verträge) in Anlage 3)

Vorbemerkungen:	111
A. Einführung und Abgrenzung	112
I. Der Know-how-Lizenzvertrag (Technologietransfervertrag)	112
II. Die Rechtsnatur des Know-How-Lizenzvertrages	112
III. Arten des Know-How	113
1. Produkt-Know-How	114
2. Anlagen-Know-How	114
3. Verfahrens-Know-How	115
IV. Der Know-How-Austauschvertrag und der Vertrag über ein technisches Sachgebiet	115
V. Der Vertrag über die „verlängerte Werkbank“	115
VI. Abgrenzung zwischen (reinem) Know – How – Lizenzvertrag, gemischtem Vertrag und Patentrecht	116
VII. Abgrenzung des Know-How-Lizenzvertrages von Marken- und Software-Lizenzen	117
VIII. Geheimhaltungsvereinbarungen	118
IX. Forschungs- und Entwicklungskooperationen, Gemeinschaftsunternehmen und deren Lizenzregelungen	118
X. Vertriebliche Kooperationen und Know-How-Lizenzregelungen	119
XI. Der Aufbau des Know-How-Lizenzvertrages	119
B. Der Know-how-Vertrag über Produkte (TTV I und II)	120
I. Die Vertragsparteien und die Präambel	120
II. Definitionen	120
1. Definition des Vertragsgegenstandes	121
2. Definition des Know-How	123
3. Definition der technischen Verbesserungen	128
4. Definition des „Initial Date“	129
5. Definition des Verkaufspreises und des „angemessenen Marktpreises“	129
6. Definition des Lizenzgebietes	129
III. Know-How-Transfer	129
1. Technische Dokumentation	129
2. Training von Fachleuten des Lizenznehmers beim Lizenzgeber	130
3. Geheimhaltung des Know-How	131
4. Delegation des Personals des Lizenzgebers zum Lizenznehmer	132
5. Zusätzliche Leistungen des Lizenzgebers	132
6. Zulieferverpflichtung des Lizenzgebers	134
IV. Lizenzrechte	134
1. Das Fertigungs- oder Herstellungsrecht	135
2. Die Teilefertigungslizenz bei Produktlizenzen	136
3. Fertigungsrecht für Ersatzteile	136
4. Regionale Fertigungsbeschränkung	136
5. Nicht-exklusive und exklusive Fertigungsrechte	136
6. Die „have made“-Lizenz	137
7. Die Mengenbeschränkung und die Mindestmengenverpflichtung ..	138
8. Die sog. Nachaufertigung	138
9. Die „technical-field-of-use“-Beschränkung	138
10. Das Gebrauchsrecht	138
11. Das Vertriebsrecht und andere Verwertungsrechte	139
12. Aktive und passive Vertriebsrechte	139

13. Regionale Vertriebsbeschränkungen und Beschränkungen auf Eigenbedarf des Lizenznehmers	140
14. Exklusive und nicht-exklusive Vertriebsrechte	141
15. Der absolute Gebietsschutz für den Lizenznehmer	141
16. Die Mengenbeschränkung	141
17. Die Mindestmengenverpflichtung	142
18. Die Kundenbeschränkung	142
19. Die „technical field of scope“-Beschränkung	142
20. Die Preisbeschränkung	143
21. Die „second-source“-Lizenz	143
22. Die Unterlizenz	143
23. Die Patentlizenz in Know-How-Lizenzverträgen	145
24. Die Rücklizenz des Lizenznehmers	146
V. Die Gegenleistung des Lizenznehmers und die Kostenerstattung	147
1. Allgemeine Überlegungen zur finanziellen Gegenleistung des Lizenznehmers.	147
2. Die Kosten des Transfers der Dokumentation	148
3. Die Kosten des Trainings der Mitarbeiter des Lizenznehmers beim Lizenzgeber	148
4. Die Kosten der Delegation von Fachleuten des Lizenzgebers zum Lizenznehmer	149
5. Die Kosten zusätzlicher technischer und sonstiger Hilfestellung durch den Lizenzgeber	149
6. Die Pauschalabgeltung als Gegenleistung des Lizenznehmers für die ihm eingeräumten Lizenzrechte	149
7. Die Umsatzlizenzgebühr als Gegenleistung des Lizenznehmers für die eingeräumten Lizenzrechte	150
8. Beispiele für die Formulierung der Gegenleistung	152
9. Die Definition des Verkaufspreises und des „angemessenen Marktpreises“	152
10. Die Bemessungsgrundlage bei Gebrauch des Lizenzgegenstandes durch den Lizenznehmer oder bei anderen Verwertungsformen als dem Verkauf	154
11. Die Definition des Begriffs „Vertrieb“ im Zusammenhang mit der Gegenleistung des Lizenznehmers	154
12. Die Zahlungsbedingungen für die finanzielle Gegenleistung des Lizenznehmers	155
VI. Weitere Vertragsbestimmungen	157
1. Die Bezugsverpflichtung des Lizenznehmers	157
2. Qualitätsvorschriften für den Lizenznehmer	158
3. Der Lizenzvermerk	159
4. Die Nichtangriffsverpflichtung bezüglich des geheimen Charakters des Know-How	159
5. Die Markenlizenz	160
6. Die Überfremdungsklausel	160
7. Die Meistbegünstigungsklausel	160
8. Das Wettbewerbsverbot des Lizenznehmers	161
9. Die Know-How-Haftungsbestimmungen	162
10. Die Patenthaftungsbestimmungen in Know-How-Lizenzverträgen	164
11. Höhere Gewalt	166
12. Ordentliche Gerichte, Schiedsvereinbarung und anzuwendendes Recht	166

13. Die Kündigung aus wichtigem Grund	167
14. Die Vertragslaufzeit	168
15. Rechte und Pflichten nach Vertragsende	168
16. Die salvatorische Klausel	171
17. Übertragbarkeit des Vertrages	172
18. Schriftformerfordernis	172
C. Know-How-Lizenzvertrag über Anlagen (TTV III und IV)	173
I. Allgemeiner Überblick	173
II. Die Definition des Vertragsgegenstandes	174
III. Die Definition des Know-How	174
IV. Verbesserungen	176
V. Die Definition des Nettoverkaufspreises	176
VI. Die Definition des Lizenzgebietes	176
VII. Der Know-How-Transfer	176
VIII. Die Kosten des Know-How-Transfers	178
IX. Verbesserungen	179
X. Lizenzrechte	179
XI. Die finanziellen Verpflichtungen des Lizenznehmers	179
XII. Die Patente im Anlagen-Know-How-Lizenzvertrag	181
XIII. Haftungsregelungen für das Anlagen-Know-How	181
XIV. Rechte nach Vertragsbeendigung	182
XV. Meistbegünstigung	183
D. Know-How-Vertrag über Verfahren (TTV V)	183
I. Vorbemerkungen	183
II. Aufbau des Lizenzvertrages	185
III. Die Präambel	186
IV. Die Definitionen des „Lizenzverfahrens“, der „Vertragsanlage“ sowie des „Vertragsproduktes“	186
V. Die Definition des Begriffs „TECHNICAL INFORMATION“	187
VI. Die Definition des Begriffs „PATENT RIGHTS“	187
VII. Die Definition des Begriffs „AFFILIATE“	187
VIII. Die Lizenzrechte	188
IX. Die Rücklizenz	188
X. Der Technologietransfer	189
XI. Die Verbesserungen des Lizenzgebers	190
XII. Die Regelung der Kosten des Technologietransfers	190
XIII. Die Geheimhaltung	191
XIV. Die Gegenleistung des Lizenznehmers und die Zahlungsbedingungen ..	191
XV. „Performance Garanties“	192
XVI. Rechte bei Kündigung und bei Vertragsablauf	196
XVII. Die Patent-Nichtangriffsverpflichtung des Lizenznehmers	196
XVIII. Die Know-How- und Patenthaftung des Lizenzgebers.	197
XIX. Die Meistbegünstigungsklausel	197
E. Know-how-Vertrag über ein Verfahren (TTV VI)	198
I. Vorbemerkung	198
II. Der Technologietransfer	200
1. Die Definition des zu transferierenden Verfahrens	200
2. Der Umfang des Technologietransfers	200
3. Die Lizenzrechte für COM	201
4. Die Gegenleistung des Lizenznehmers	202
III. Schlussbetrachtung	203

Teil 5. Genehmigungspraxis für den Technologietransfer nach China, Indien und Russland

A. Einführung	205
B. China	206
I. Einführung	206
II. Technologietransfer auf 50/50-joint ventures	207
III. Die „Regulations of the People’s Republic of China on Technology Import and Export Administration“ von 2002 (nachf. kurz „TechnologieVO“) ANLAGE 4	207
IV. Der Deutsch-Chinesische Standardvertrag (kurz „Standard-Vertrag“) im Vergleich zum Siemens-Vertrag von 1975 (kurz Siemens-Vertrag) .	212
1. Überblick	212
2. Die Definitionen in Art. 1	215
3. „Scope of the Contract“ in Art. 2	215
a) Die Lizenzrechte	215
b) Technical Documentation, Technical Service, supply of components	216
4. Art. 3 Contract Fees	216
5. Art. 4 Conditions of Payment	218
6. Art. 5 Delivery of Technical Documentation	218
7. Art. 6 Technical Service and Technical Training	218
8. Art. 7 Tests and Acceptances	219
a) Der „acceptance test“	219
b) Die Haftungsbestimmungen im Zusammenhang mit dem Test .	221
c) Die „performance guarantees“ im Chemieanlagenvertrag CAG/ICI (TTV IV)	223
9. Art. 8 Improvements and Grant-back	223
10. Art. 9 Warranty and Liability	223
11. Art. 10 Infringements	224
12. Art. 11 Confidentiality	225
13. Art. 12 Taxes and Duties	226
14. Art. 13 Force majeure	226
15. Art. 14 Termination	226
16. Art. 15 Governing Law and Arbitration	227
17. Art. 16 Quality – Marking	227
18. Art. 17 Effectiveness and Miscellaneous	227
19. Vertragsannexe	228
V. Das Hauptproblem des Technologietransfer nach China	228
C. Indien	233
I. Einführung	233
II. Die frühere Regelung des Technologietransfers	234
III. Die derzeitige Regelung des Technologietransfers	237
D. Russland	243

Teil 6. Das Kartellrecht für Lizenzverträge in der EU und in den US

A. Allgemeines	247
I. Überblick	247
II. Patente, Know-how und europäisches Kartellrecht	251
III. Die EU-Rechtsvorschriften für Lizenzverträge sowie die EU-Gerichte .	255
IV. Das deutsche Kartellrecht für Lizenzverträge	258

B. Die Spürbarkeit	258
I. Spürbarkeit der Wettbewerbsbeschränkung	258
II. Die spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten	261
C. Die Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Lizenzverträge (TTGVO)	262
I. Die Erwägungsgründe (EG)	264
II. Artikel 1 Definitionen	269
1. Der Begriff „Vereinbarung“ in Art. 1.1a)	269
2. Der Begriff „Technologierechte“ in Art. 1.1 b)	270
3. Der Begriff „Technologietransfer-Vereinbarung“ in Art. 1.1 c):	270
4. Die Begriffe „wechselseitige“ und „nicht wechselseitige Vereinbarungen“ (Art. 1.1 d) und e)	273
5. Der Begriff „Produkt“ in Art. 1.1 f)	274
6. Der Begriff „Vertragsprodukt“ in Art. 1.1 g)	275
7. Der Begriff „Rechte des geistigen Eigentums“ gemäß Art. 1.1 h)	275
8. Der Begriff „Know-how“ gemäß Art. 1.1 i)	275
9. Die Marktdefinitionen in Art. 1.1 j) bis m)	277
a) Überblick	277
b) Der „relevante Produktmarkt (Art. 1.1 j)“	277
c) Der „relevante Technologiemarkt“ (Art. 1.1 k)	277
aa) Die Regelung in der TTGVO	277
bb) Kritik der Regelung in der TTGVO	278
cc) Die US Guidelines und der „economic approach“	282
d) Der räumlich relevante Markt (Art. 1.1 l)	284
e) Der relevante Markt (Art. 1.1 m)	284
f) Die Definition der „Märkte“ und ihre Bedeutung in der TTGVO	284
10. Die Definition „konkurrierende Unternehmen“ (Art. 1.1 n)	285
11. Der Begriff „selektive Vertriebssysteme in Art. 1.1 o)	287
12. Der Begriff „Exklusivlizenz“ in Art. 1.1 p):	287
13. Der Begriff „Exklusivgebiet“ in Art. 1.1 q):	287
14. Der Begriff „Exklusivkundengruppe“ in Art. 1.1 r)	288
15. Der Begriff „verbundene Unternehmen“ in Art. 1 Abs. 2	289
III. Artikel 2 Freistellung	290
IV. Artikel 3 Marktanteilsschwellen	291
1. Art. 3 Abs. 1	292
a) Marktanteile auf Technologiemärkten	292
b) Marktanteile auf Produktmärkten	295
2. Art. 3 Abs. 2 und Abs. 3	295
3. Schlussbemerkung	295
V. Artikel 4 Kernbeschränkungen	296
1. Einführung	297
2. Art. 4 Abs. 1	298
3. Art. 4 Abs. 1 a) Preisabsprachen	299
4. Art. 4 (1) b) Mengenbeschränkungen (Leitlinien Rdn. 93 f.)	299
5. Art. 4 (1) c) Zuweisung von Märkten oder Kunden	300
a) Art. 4 (1) c) i)	302
b) Art. 4 (1) c) ii)	304
c) Art. 4.1. c) iii) Beschränkung auf den Eigenbedarf	306
d) Art. 4.1. c) iv) Die „second-source“-Lizenz	306
e) Art. 4.1 d) Sonstige Beschränkungen des Lizenznehmers	306
6. Art. 4.2 Die Kernbeschränkungen bei nicht konkurrierenden Unternehmen und die Ausnahmen von den Kernbeschränkungen	307

a) Art. 4.2 a) Preisvereinbarungen	307
b) Art. 4.2 b) Gebiets- und Kundenkreisbeschränkungen des Lizenznehmers	307
aa) Art. 4.2 b) i)	307
bb) Art. 4.2 b) ii) Beschränkung auf den Eigenbedarf des Lizenznehmers	308
cc) Art. 4.2 b) iii) Die „second-source“-Lizenz	308
dd) Art. 4.2 b) iv) Vertrieb nur an Einzelhändler	308
ee) Art. 4.2 b) v) Beschränkungen auf ein selektives Vertriebssystem	308
c) Art 4.2 c) weitere Beschränkungen im selektiven Vertriebssystem.	308
7. Art. 4 Abs. 3 Änderung des Status als nicht konkurrierende Unternehmen	308
8. Exklusivlizenzen und Vertriebsbeschränkungen gemäß Art. 4 in der Zusammenfassung	309
VI. Artikel 5 Nicht frei gestellte Beschränkungen	311
1. Art. 5.1 a) Verbesserungen der lizenzierten Technologie durch den Lizenznehmer	312
2. Art. 5 Abs. 1 b) Die Nichtangriffsverpflichtung	312
3. Weitere Lizenznehmerbeschränkungen	314
VII. Artikel 6 Entzug des Rechtvorteils im Einzelfall	315
VIII. Artikel 7 Nichtanwendung dieser Verordnung	316
IX. Artikel 8 Anwendung der Marktanteilsschwelle	316
X. Artikel 9 Verhältnis zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen ...	318
XI. Artikel 10 Übergangszeit	319
XII. ARTIKEL 11 Geltungsdauer	319
D. Die Leitlinien	320
E. Systematisches Vorgehen bei der kartellrechtlichen Prüfung eines Vertrages	323
I. Konzernlizenzen	323
II. Lizenzverträge, die nicht unter die TTGVO fallen	324
III. Lizenzvergabe außerhalb der EU	324
IV. Vermutlich nicht wettbewerbsbeschränkende Vertragsklauseln	325
1. Hinweise aus den Leitlinien	325
2. Weitere nicht wettbewerbsbeschränkende Vertragsbestimmungen	325
3. Chemieklausel, Qualitätsverpflichtungen und Meistbegünstigung	325
V. Nichtanwendung der TTGVO wegen fehlender Spürbarkeit oder wegen zu hoher Marktanteile	326
VI. Prüfung der TTGVO	327
1. Art. 5	327
2. Art. 4 Abs. 1	327
F. Noch ein Wort zur Rolle der Kommission	328
G. Art. 102 AEUV	329
H. Die „US Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property“	330

Anlagen

Anlage 1

PLV I	Electric Co. US/ElektrizitätsAG Deutschland	334
PLV II	RCA US/Siemens	335
PLV III	American Optical US/Medtronic US	343
PLV IV	EMI GB/Siemens AG	348
PLV V	Universal Instruments Corp./Siemens AG	360
PLV VI	Uniphase Corp. US/Siemens AG	364
PLV VII	Westinghouse Corp. US/Hanyung Südkorea	367
PLV VIII	Westinghouse Corp./Surana Indien	379

Anlage 2

CLA I	ME/General Electric	394
CLA II	Westinghouse/Osram	400
CLA III	American Optical/Philips	409
CLA IV	IBM/Siemens	416

Anlage 3

TTV I	Siemens/Randerson (Produkt-know-how-Vertrag)	425
TTV II	Licensor/Licensee (Produkt-know-how-Vertrag)	432
TTV III	Elektroanlagenbau Deutschland/Power Engineering Group Taiwan (Anlagen-Know-how-Vertrag)	446
TTV IV	Chemie AG/Lena Anlagenbau (Know-how-Vertrag über eine Anlage und ein Verfahren)	450
TTV V	Chemie AG/Indonesia Chemical Industries (Verfahrens-Know-how- Vertrag)	455
TTV VI	Intel/Communicant (Verfahrens-Know-how-Vertrag)	466
	Intel-Communicant F&E- und Technologielizenzvertrag (deutsche Übersetzung)	484

Anlage 4

Regulations of the People's Republic of China on Technology Import and Export Administration (Adopted at the 46th Executive Meeting of the State Council on 31 October 2001 and entering into force on 1 January 2002)	506
--	-----

Anlage 5

Artikel 101 ff. des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)	514
--	-----

Anlage 6

VERORDNUNG (EG) Nr. 316/2014 der Kommission vom 21. März 2014 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (Abl. L 93/17 vom 28.3.2014)	516
---	-----

Anlage 7

Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property. Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission (April 6, 1996)	528
---	-----

Anlage 8

Vertrag China National Import Corporation/Siemens 1975	555
--	-----

Sachregister	573
---------------------------	-----