

Schutzhüllenvertrag und Shrink-Wrap-License

Wirksamkeit nachgeschobener Herstellervereinbarungen im Massenmarkt für digitale Information in Deutschland und den USA

von
Dr. Stefan Söder

1. Auflage

[Schutzhüllenvertrag und Shrink-Wrap-License – Söder](#)

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

Thematische Gliederung:

[Informationsrecht, Neue Medien](#)



Verlag C.H. Beck München 2006

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 54546 7

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XV
Literaturverzeichnis	XIX
Teil 1. Einführung	1
A. Die Problematik von Schutzhüllenverträgen und Shrink-Wrap Licenses	1
B. Gang der Untersuchung	7
Teil 2. Gegenstand der Untersuchung	9
A. Digitale Informationsüberlassung im Massenmarkt	10
I. Digitale Information als Gegenstand des Rechtsverkehrs ...	10
1. Information als Objekt	11
2. Digitale Information	12
3. „Information als solche“ und ihre Erscheinungsformen ..	13
a) Informationsträger	13
b) Informationsgehalt	14
c) Informationsobjekt	14
d) Informationsprodukt	15
4. „Computer Information“ im Sinne des UCITA	15
II. Der Handel mit digitaler Information	17
1. Digitale Informationsüberlassung und <i>computer inform-</i> <i>ation transactions</i>	17
a) Digitale Informationsüberlassung	17
b) <i>Computer information transactions</i> im Sinne des UCITA	18
2. Besonderheiten des Handels mit digitalen Informations- produkten	19
3. Beteiligte des Handels mit digitalen Informationsproduk- ten	21
a) Hersteller	22
b) Endabnehmer	22
c) Händler	22
III. Das Kriterium des Massenmarkts	23
1. Abgrenzung von Massenmarkttransaktionen	24
2. <i>Mass market</i> im Sinne des UCITA	25

B. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen bei digitaler Informationsüberlassung	26
I. Vorformulierte Vertragsbedingungen bei der Überlassung von Informationsprodukten	27
II. Geschichte, Inhalt und Bedeutung von Schutzhüllenverträgen	29
1. Geschichte	29
2. Regelungskomplexe	30
a) Vertragsabschlussklauseln	31
b) Regelung der Nutzungsbefugnisse	31
c) Eigentums- und Lizenzvertragsklauseln	34
d) Gewährleistungsfragen	35
e) Anwendbares Recht und Gerichtsstand	35
f) Weitere Klauseln	35
3. Schutzhüllenverträge in Rechtsprechung und Wissenschaft	36
4. Die Situation in anderen Ländern	37
III. Typische Merkmale von nachgeschobenen Herstellervereinbarungen; Abgrenzung der Konstellationen	37
1. Unterscheidung nach dem zum Vertragsschluss führenden Verhalten	37
a) Schutzhüllenverträge	37
b) Enter-Vereinbarungen	39
c) (<i>Online</i>) <i>Click Wrap Agreements</i>	41
d) Vertragsschluss durch Benutzung eines Informationsprodukts (Gebrauchsverträge)	42
e) Registrierungsverträge	44
2. Unterscheidung nach den beteiligten Personen	46
3. Unterscheidung nach Zeitpunkt des Vertragsabschlusses	48
4. Zusammenfassung: „Nachgeschobene Herstellervereinbarungen“	48
Teil 3. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen in Deutschland	51
A. Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen der digitalen Informationsüberlassung	51
I. Gesetzlicher Schutz digitaler Information	51
1. Der urheberrechtliche Schutz von Computerprogrammen	53
a) Reichweite des Schutzes	54
aa) Vervielfältigungsrecht	54
bb) Umarbeitungsrecht	54
cc) Verbreitungsrecht	55
b) Schranken des Schutzes	55
aa) Erschöpfungsgrundsatz (§ 69c Nr. 3 S. 2 UrhG)	55
(1) Beschränkte Nutzungsrechtseinräumung	56

(a) Dingliche Beschränkungen des Verbreitungs- rechts	57
(b) Schuldrechtliche Beschränkungen als Alternative	58
(2) Erschöpfung durch unkörperliche Übertra- gung?	59
(3) Ergebnis	61
bb) § 69d Abs. 1 UrhG	61
cc) Sonstige Schranken	63
2. Der Schutz von Datenbanken nach dem UrhG	64
a) Urheberrechtsschutz	64
aa) Reichweite des Schutzes	65
bb) Schranken des Schutzes	66
(1) § 55a UrhG	66
(2) § 17 Abs. 2 UrhG	66
(3) Sonstige Schranken	67
b) Sui generis-Schutz	67
aa) Reichweite des Schutzes	67
bb) Schranken des Schutzes	68
(1) § 87b Abs. 1 UrhG	68
(2) § 87b Abs. 2 UrhG	68
(3) § 87c UrhG	68
3. Der Schutz sonstiger digitaler Information nach dem UrhG	69
a) Reichweite des Schutzes	69
aa) Vervielfältigungsrecht	70
bb) Verbreitungsrecht	71
b) Schranken des Schutzes	71
aa) § 53 UrhG	71
bb) § 17 Abs. 2 UrhG	73
4. Zusammenfassung: Vertragliche Gestaltungsmöglichkei- ten	73
II. Vertragstypologische Einordnung digitaler Informations- überlassung	74
1. Die Bezeichnung des Vertrags, insbesondere als „Lizenz- vertrag“	74
2. Die Ausgestaltung des Vertrags	77
3. Charakteristische Vertragspflichten	79
a) Dauer der Überlassung	79
b) Gegenstand der Überlassung	80
4. Folgerung: Rechtsnatur von Informationsüberlassungs- verträgen	82
a) Dauerhafte Informationsüberlassung	82
aa) Grundsatz: Kaufrechtliche Einordnung	82
bb) Die Rolle von Nutzungsbeschränkungen	84
b) Informationsüberlassung auf Zeit	87

c) Ergebnis	87
B. Zustandekommen von nachgeschobenen Herstellervereinbarungen	88
I. Vertragsschluss in Drei-Personen-Verhältnissen	88
1. Vertragliche Beziehungen zwischen Hersteller und Endabnehmer im gestuften Vertrieb	88
2. Vereinbarung von Herstellerbedingungen unter Einschaltung des Händlers	89
a) Vertretungslösungen und ähnliche Lösungen	89
aa) Händler als Stellvertreter beim Abschluss des Überlassungsvertrags zwischen Hersteller und Endabnehmer	89
bb) Händler als „Gehilfe“ beim Abschluss einer neben den Überlassungsvertrag tretenden nachgeschobenen Herstellervereinbarung	90
(1) Händler als Stellvertreter oder Bote	90
(2) Einbeziehung von Vertragsschlussklauseln des Herstellers in den Vertrag zwischen Händler und Endabnehmer	91
b) Einführung herstellerbezogener Klauseln in den Vertrag zwischen Händler und Endabnehmer	92
aa) Vertragsabschlussklausel	92
bb) Inkorporation	93
cc) Verweisung	94
c) Vertrag zugunsten des Herstellers als Drittem	94
d) Fazit	95
3. Vertragsschluss zwischen Hersteller und Endabnehmer ohne Einschaltung des Händlers	95
a) Antrag	96
b) Annahme	98
aa) Voraussetzungen einer Annahme gem. § 151 BGB ..	99
(1) Die Entbehrlichkeit der Erklärung gegenüber dem Antragenden	99
(2) Die Annahmehandlung	99
(3) Der Annahmewille	103
(a) Grundsatz: Maßgeblichkeit des „wahren Willens“ des Annehmenden	103
(b) Objektivierung des „wahren Willens“	104
(c) Einschränkung analog § 116 BGB	106
(d) Unbewusstes Auseinanderfallen von Wille und Erklärungswert	107
bb) Anwendung auf den Vertragsschluss bei nachgeschobenen Herstellervereinbarungen	108
(1) Die Entbehrlichkeit der Erklärung gegenüber dem Antragenden	108
(2) Die Annahmehandlung	109

(a) In Betracht kommende Handlungen	109
(b) Verhältnis zu den für § 151 BGB entwickelten Fallgruppen	110
(3) Der Annahmewille	111
(a) Zurechenbarkeit	111
(aa) Gestaltung des Hinweises	111
(bb) Gestaltung der Annahmehandlung	112
(b) Verhältnis zu bereits erworbenen Rechten	113
(c) Inhalt der nachgeschobenen Herstellervereinbarung	116
(aa) Materielle Regelungen der Herstellervereinbarung	116
(bb) Folgen der Zustimmungsverweigerung	117
(d) Verkehrsüblichkeit der nachgeschobenen Herstellervereinbarungen?	118
(e) Sonderproblem: Die Einschaltung von Hilfspersonen auf Seiten des Erwerbers	121
cc) Zwischenergebnis	122
II. Vertragsschluss in Zwei-Personen-Verhältnissen	124
1. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen in Zwei-Personen-Verhältnissen als Problem der nachträglichen Einbeziehung von AGB	125
2. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen in Zwei-Personen-Verhältnissen als Problem des Vertragsschlusszeitpunkts	126
3. Zwischenergebnis	127
C. Die Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen	127
I. Hinweis, § 305 Abs. 2 Nr. 1 BGB	129
1. Anwendbarkeit	129
2. Ausgestaltung des Hinweises	130
3. Das Sprachproblem	131
II. Möglichkeit zumutbarer Kenntnisnahme, § 305 Abs. 2 Nr. 2 BGB	132
1. Bildschirmwiedergabe	133
2. Online-Übermittlung	134
3. Das Sprachproblem	134
III. Einverständnis, § 305 Abs. 2 BGB	135
IV. Überraschende Klauseln nach § 305c Abs. 1 BGB	135
D. Ergebnis	136
Teil 4. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen in den USA	137
A. Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen der digitalen Informationsüberlassung	137
I. Vertragsrecht	137
1. Common Law und UCC	137

2. Warenkaufrecht (Art. 2 UCC)	138
a) Anwendungsbereich	139
b) Vertragsschlussfragen	140
aa) Zustandekommen von Verträgen im Allgemeinen	140
bb) Vertragsschluss bei vorformulierten Bedingungen	142
c) Gewährleistungsrecht	144
II. Gesetzlicher Schutz digitaler Information	145
1. Überblick über das US-amerikanische Urheberrecht	146
a) Grundlagen	146
b) Schutzvoraussetzungen	146
c) Umfang und Schranken des Schutzes	147
2. Der urheberrechtliche Schutz von Computerprogrammen	148
3. Der urheberrechtliche Schutz von Datenbanken	150
III. Vertragstypologische Zuordnung der digitalen Informationsüberlassung	151
1. Der bisherige Rechtszustand	151
a) Interessenlage	151
b) Die Position der Rechtsprechung	153
2. Die Position des UCITA	155
IV. Verhältnis von Gesetz und Vertrag: Die <i>federal preemption</i>	158
1. <i>Preemption</i> nach § 301(a) Copyright Act	160
2. <i>Supremacy Clause preemption</i>	161
B. Wirksamkeit von nachgeschobenen Herstellervereinbarungen vor dem UCITA	163
I. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen als Gegenstand einzelstaatlicher Gesetzgebung vor dem UCITA	164
II. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen in der Rechtsprechung	165
1. Frühe Skepsis: <i>Vault</i> , <i>Step-Saver</i> und <i>Arizona Retail</i>	165
a) <i>Vault Corp. v. Quaid Software Ltd.</i>	165
b) <i>Step-Saver Data Systems v. Wyse Technology</i>	167
aa) Sachverhalt	167
bb) Rechtliche Argumentation	168
c) <i>Arizona Retail Systems, Inc. v. The Software Link, Inc.</i>	170
2. <i>ProCD v. Zeidenberg</i>	172
a) Sachverhalt	172
b) Die Entscheidung des <i>District Court</i>	173
c) Die rechtliche Argumentation des <i>Court of Appeals</i>	174
aa) Der wirtschaftliche Hintergrund	174
bb) Die vertragsrechtliche Analyse	175
cc) Die Problematik der <i>preemption</i>	176

d) Kritische Würdigung	178
3. Schutzhüllenverträge beim klassischen Sachkauf:	
Die „Gateway-Fälle“	181
a) <i>Hill v. Gateway 2000, Inc.</i>	182
aa) Sachverhalt	183
bb) Die rechtliche Argumentation des <i>Court of Appeals</i>	183
b) <i>Brower v. Gateway 2000, Inc.</i>	185
c) <i>Klocek v. Gateway 2000, Inc.</i>	186
4. Nach <i>ProCD</i> und <i>Hill</i> : Die Rechtsprechung bleibt einheitlich	188
a) <i>Novell, Inc. v. Network Trade Center, Inc.</i>	189
b) <i>U.S. Surgical Corp. v. Orris, Inc.</i>	190
c) <i>M.A. Mortenson Co., Inc. v. Timberline Software Corp.</i>	191
aa) Sachverhalt	191
bb) Die Argumentation der Mehrheit	191
cc) Die <i>dissenting opinion</i>	193
5. Zusammenfassende Analyse	194
C. Nachgeschobene Herstellervereinbarungen im UCITA	198
I. Der Uniform Computer Information Transactions Act	198
1. Grundgedanken	198
a) <i>License</i> statt <i>sale</i>	199
b) Vertragsfreiheit	199
c) Verbraucherschutzfragen	200
2. Geschichte und aktueller Stand	201
a) Geschichte	201
b) Stand der Umsetzung	204
3. Überblick über die wichtigsten Regelungen	205
a) Allgemeine Bestimmungen	206
aa) Anwendungsbereich	206
bb) Verhältnis zum nationalen Recht	206
cc) Verhältnis zum einzelstaatlichen Recht	207
dd) Inhaltskontrolle von Verträgen: Die <i>fundamental public policy</i>	207
ee) <i>Choice of Law, Choice of Forum</i>	208
b) Gewährleistung und Haftung	210
aa) Die einzelnen <i>warranties</i>	210
bb) Abdingbarkeit	211
c) Übertragbarkeit von Rechten	212
d) Leistung	213
e) <i>Breach of Contract</i>	214
f) <i>Remedies</i>	215
aa) Allgemeines	215
bb) <i>Self Help</i>	215
II. Vertragsschluss und Vertragsinhalt im UCITA	216

1. Vertragsschluss im Allgemeinen	216
a) Überblick über §§ 201 ff. UCITA	216
b) Das Konzept der <i>Manifestation of Assent</i>	217
aa) Die <i>Manifestation of Assent</i> im <i>Restatement</i>	217
bb) <i>Manifestation of Assent</i> und <i>Opportunity to Review</i>	218
cc) Der Nachweis der <i>Manifestation of Assent</i>	219
dd) Der Nachweis der <i>Opportunity to Review</i>	220
ee) Die Kritik am Konzept der <i>Manifestation of Assent</i>	220
c) <i>Layered Contracting</i>	221
d) Vertragsschluss durch „electronic agents“	222
e) <i>Record</i> und <i>authentication</i>	222
2. Vertragsschluss bei <i>Mass-Market Licenses</i>	223
a) Parteien der nachgeschobenen Herstellervereinbarung	224
b) Voraussetzungen für die Wirksamkeit von nachgeschobenen Herstellervereinbarungen	225
aa) Zusätzliche Bedingungen zu erwarten	225
bb) Kenntnisnahmemöglichkeit	226
cc) Zustimmungshandlung	226
c) Rechte des Abnehmers bei Ablehnung einer nachgeschobenen Herstellervereinbarung	227
aa) Rückgaberecht	227
bb) Erstattung der Rücksendungskosten	228
cc) Erstattung der Deinstallationskosten	228
dd) Gesamtwürdigung	228
3. Unwirksamkeit von nachgeschobenen Herstellervereinbarungen oder einzelnen Klauseln	229
a) Vorrang der Individualvereinbarung	229
b) <i>Federal Preemption</i> , § 105(a) UCITA	230
c) <i>Unconscionability</i> , § 111 UCITA	230
d) <i>Public Policy Invalidation</i> , § 105(b) UCITA	231
III. Zusammenfassung	233
Teil 5. Schlussbetrachtung	235
A. Situation in Deutschland und den USA	235
B. Vorschlag für die rechtliche Behandlung der nachgeschobenen Herstellervereinbarungen in Deutschland	235
C. Ergebnis	238
Teil 6. Zusammenfassung	239
Stichwortverzeichnis	243