



Landgericht Mannheim

2 O 34/19

Urteil vom 18. August 2020

[...]

Entscheidungsgründe

[...]

C.

Der sich aus der Verletzung ergebenden Unterlassungsanspruch ist auch durchsetzbar. Der Durchsetzbarkeit steht nicht die dilatorische Einwendung des unionsrechtlichen Verbots des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung nach Art. 102 AEUV (dazu I.) entgegen. Der Missbrauchseinwand der Beklagten ist unbegründet (dazu II.). Ein von den Streithelferinnen als den Zulieferern der Beklagten abgeleiteter FRAND-Einwand greift ebenfalls nicht (dazu III.).

I.

Die Klage eines marktbeherrschenden Patentinhabers, welcher sich gegenüber einer Standardisierungsorganisation verpflichtet hat, Lizenzen zu FRAND-Bedingungen zu erteilen, kann einen Missbrauch seiner marktbeherrschenden Stellung darstellen, wenn und soweit sie geeignet ist zu verhindern, dass dem Standard entsprechende Produkte auf den Markt gelangen oder auf dem Markt erhältlich bleiben (EuGH, Urt. v. 16.07.2015, C-170/13, GRUR 2015, 764, 766 f. – Huawei/ZTE; BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 68 – FRAND-Einwand; BGH, Urt. v. 06.05.2009, KZR 39/06 Rn. 22 ff., BGHZ 180, 312 – Orange-Book-Standard). Missbräuchlich können danach Klageanträge sein, die u.a. auf Unterlassung gerichtet sind (siehe ferner OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16,



GRUR 2020, 166 Rn. 87 – Datenpaketverarbeitung; OLG Düsseldorf, Urt. v. 30.03.2017, I-15 U 66/15, GRUR 2017, 1219 Rn. 220 – Mobiles Kommunikationssystem).

Auch dem Inhaber eines standardessentiellen Patents ist es jedoch nicht schlechthin untersagt, sein Patent durch die Geltendmachung von Unterlassungs- und anderen Ansprüchen auf dem Produktmarkt durchzusetzen (EuGH, a.a.O. Rn. 46, 53, 58 – Huawei/ZTE; BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 69 – FRAND-Einwand). Denn die Standardessentialität ändert nichts daran, dass der Patentinhaber die Benutzung seines Patents nur dann dulden muss, wenn er demjenigen, der von dessen technischer Lehre Gebrauch macht, dies entweder gestattet hat oder aber bei Beachtung seiner Verpflichtung, seine Marktmacht nicht zu missbrauchen, jedenfalls gestatten muss.

Eine im vorstehenden Sinn missbräuchliche Durchsetzung der Ansprüche liegt dann nicht vor, wenn der Patentinhaber zum einen den angeblichen Verletzer vor Erhebung der Klage auf die Patentverletzung, die diesem vorgeworfen wird, hingewiesen hat und dabei das betreffende Patent bezeichnet und angegeben hat, auf welche Weise es verletzt worden sein soll, und zum anderen, nachdem der angebliche Patentverletzer seinen Willen zum Ausdruck gebracht hat, einen Lizenzvertrag zu FRAND-Bedingungen zu schließen, diesem ein konkretes schriftliches Lizenzangebot zu diesen Bedingungen unterbreitet und insbesondere die Lizenzgebühr sowie die Art und Weise ihrer Berechnung angegeben hat und der Patentverletzer, während er das betreffende Patent weiter benutzt, auf dieses Angebot nicht mit Sorgfalt, gemäß den in dem betreffenden Bereich anerkannten geschäftlichen Gepflogenheiten und nach Treu und Glauben, reagiert, was auf der Grundlage objektiver Gesichtspunkte zu bestimmen ist und u.a. impliziert, dass keine Verzögerungstaktik verfolgt wird (EuGH, aaO Rn. 71 – Huawei/ZTE). Nimmt der angebliche Verletzer das ihm unterbreitete Angebot nicht an, kann er sich auf den missbräuchlichen Charakter einer Unterlassungs- oder Rückrufklage nur berufen, wenn er dem Inhaber des betreffenden SEP innerhalb einer kurzen Frist schriftlich ein



konkretes Gegenangebot macht, das den FRAND-Bedingungen entspricht (EuGH, aaO Rn. 66 – Huawei/ZTE).

Das Pflichtenprogramm setzt voraus, dass derjenige, der das Patent benutzen will oder bereits benutzt und patentgemäße Produkte bereits auf den Markt gebracht hat, obwohl er über keine Lizenz verfügt, bereit ist, eine Lizenz an diesem Patent zu angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen zu nehmen (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 70 – FRAND-Einwand). Denn auch der marktmächtige Patentinhaber muss die Lizenznahme niemandem aufdrängen und hat hierfür auch keine rechtliche Handhabe, da zwar der potentielle Lizenznehmer von ihm den Abschluss eines Lizenzvertrags verlangen kann, dem Patentinhaber umgekehrt aber ein solcher Anspruch nicht zusteht, er vielmehr darauf verwiesen ist, Ansprüche wegen einer Patentverletzung gegen denjenigen durchzusetzen, der zwar die erfindungsgemäße Lehre benutzen, einen Lizenzvertrag hierüber aber nicht abschließen will.

Umgekehrt muss der Patentinhaber sich seinerseits hinreichend bemühen, der mit der marktbeherrschenden Stellung verbundenen besonderen Verantwortung gerecht zu werden und einem grundsätzlich lizenzwilligen Verletzer den Abschluss eines Lizenzvertrags zu angemessenen Bedingungen möglich zu machen (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 72 – FRAND-Einwand). U.a. kann es dem marktbeherrschenden Patentinhaber untersagt sein, den über die Verletzung des Klagepatents unterrichteten Verletzer aus diesem Patent auf Unterlassung in Anspruch zu nehmen, wenn dieser zwar erklärt hat, eine Lizenz am Klagepatent nehmen zu wollen, aber nicht oder jedenfalls nicht ohne weiteres in der Lage ist, von sich aus die Bedingungen zu formulieren, die ihm der Patentinhaber unter Beachtung des ihn treffenden Diskriminierungs- und Behinderungsverbots einräumen muss (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 75 FRAND-Einwand).

II.



Vorliegend steht der Beklagten – nachdem die Klägerin auf die Patentverletzung hingewiesen hat (dazu 1.) – mangels Lizenzwilligkeit kein FRAND-Einwand zu, denn sie verweist stets hinsichtlich des „ob“ und des „wie“ der Lizenznahme auf ihre Zulieferer (dazu 2.). Die Beklagte sucht zu erreichen, dass sich die Lizenzgebühr auf den Verkaufspreis ihrer Zulieferer bezieht, was im Gegenangebot der Beklagten spiegelbildlich dem als Bezugsgröße verwendeten Einkaufspreis entspricht. Da die Klägerin damit nicht angemessen an dem Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt beteiligt wird, ist das Gegenangebot nicht FRAND-gemäß, was die fehlende Lizenzwilligkeit maßgeblich bestätigt. Die mangelnde Lizenzwilligkeit ist auch nicht durch eine angebliche Diskriminierung, Behinderung oder unzureichende Informationsgrundlage gerechtfertigt (dazu 3.). Es kann somit offengelassen werden, ob die Klägerin über eine marktbeherrschende Stellung im Inland bzw. auf dem Europäischen Binnenmarkt verfügt.

1.

Die Klägerin hat die Beklagte durch E-Mails vom 21.06.2016, 09.11.2016 und 07.12.2016 auf die Verletzung hingewiesen.

a)

Der Verletzungshinweis soll den Verletzer auf den Verletzungstatbestand und die Möglichkeit und Notwendigkeit einer Lizenznahme aufmerksam machen (dazu und zum folgenden BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 85 – FRAND-Einwand). Es genügt, dass das Patent bezeichnet und angegeben wird, in welcher konkreten Handlung die Verletzung bestehen soll. Letzteres erfordert die Bezeichnung der Art der Verletzungshandlung sowie der angegriffenen Ausführungsformen. Detaillierter technischer oder rechtlicher Erläuterungen des Verletzungsvorwurfs bedarf es nicht; der



Verletzer muss nur in die Lage versetzt werden, sich – gegebenenfalls mit sachverständiger Hilfe oder durch Einholung von Rechtsrat – ein Bild von der Berechtigung des Patentverletzungsvorwurfs zu machen. Die in der Praxis verbreitete Darlegung des Verletzungsvorwurfs anhand von "Claim Charts" ist regelmäßig ausreichend, aber nicht zwingend geboten.

b)

Die Klägerin informierte die Beklagten zunächst mit E-Mail vom 21.06.2016 (AR 12), die sodann mit E-Mail vom 09.11.2016 (AR 15), die ein erstes Lizenzangebot enthielt, und vom 07.12.2016 (AR 13) weiter konkretisiert wurde, inhaltlich ausreichend über die vorgeworfene Patentverletzung unter Bezeichnung des Klagepatents und mit der Angabe, auf welche Weise dieses verletzt sein soll.

Die Klägerin übermittelte der Beklagten am 21.06.2016 eine Liste ihrer als standardessentiell deklarierten Patente einschließlich des Klagepatents und wies auf die Verletzung u.a. des LTE-Standards durch die Beklagte hin. Soweit die Klägerin am 21.06.2016 noch keinen technischen Bezug zwischen dem Klagepatent und den konkret einschlägigen Passagen der Standarddokumentation aufzeigte (was nachfolgend am 27.02.2019 (AR 14) mit der Übersendung eines Claim Charts zum Klagepatent erfolgte), ist dies unschädlich. Denn der Verletzungshinweis muss gerade noch keine abschließende Bewertung des Verletzungsvorwurfs ermöglichen. Einer Konkretisierung des Verletzungsvorwurfs im Hinblick auf den betroffenen Abschnitt im Standard bedarf es daher grundsätzlich nicht (vgl. BGH Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 87 – FRAND-Einwand; offenlassend LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 132 - juris; als Frage des Einzelfalls behandelnd LG Mannheim, Urt. v. 29.01.2016, 7 O 66/15 Rn. 48, GRUR-RS 2016, 04228 - Steuerkanal).



Die angegriffene Ausführungsform ist spätestens in der konkretisierenden E-Mail vom 07.12.2016 hinreichend benannt. Darin führt die Klägerin u.a. aus, dass ihr Verletzungsvorwurf an die Implementierung u.a. des LTE-Standards in den Pkws der Beklagten mit eingebauter Konnektivität (z.B. durch COMAND Online, Connect Me) anknüpft. Unerheblich ist, dass die Klägerin dabei nicht die konkreten Fahrzeugkomponenten der Beklagten wie z.B. die TCU benannte, die die LTE-Fähigkeit erzeugen. Denn diese Komponenten werden von der Beklagten erworben und zum Endprodukt zusammengefügt, so dass kein Informationsdefizit auf Seiten der Beklagten besteht.

Insgesamt versetzte die Klägerin damit die Beklagte spätestens am 07.12.2016 in die Lage, die Verletzung des Klagepatents ggf. mit weiterer u.a. sachverständiger Hilfe zu überprüfen. Konkrete Anhaltspunkte, dass die Beklagte dazu nicht in der Lage war, gibt es nicht. Insbesondere ergibt sich dazu nichts aus der nachfolgenden Korrespondenz der Parteien. Während die Beklagte in E-Mails vor dem 07.12.2016 noch um grundsätzliche Informationen zu dem Patentportfolio, der betroffenen Technologie und deren Verbindung zu den angegriffenen Ausführungsformen bat (B-KAR 4, B-KAR 5 und B-KAR 6), betrifft die nachfolgende Korrespondenz bereits weitergehenden Austausch und Informationsanfragen zur FRAND-Gemäßheit des ersten Lizenzangebots (s. insb. ...).

2.

Demgegenüber hat sich die Beklagte daraufhin nicht ausreichend zum Abschluss eines Lizenzvertrags zu FRAND-Bedingungen bereit erklärt. Es fehlt an der Lizenzwilligkeit.

a)

Nach dem Verletzungshinweis genügt es zur Begründung weiterer Verpflichtungen des marktbeherrschenden Patentinhabers nicht, wenn der Verletzer sich lediglich bereit



zeigt, den Abschluss eines Lizenzvertrags zu erwägen oder in Verhandlungen darüber einzutreten, ob und unter welchen Voraussetzungen ein Vertragsschluss für ihn in Betracht komme. Vielmehr muss der Verletzer sich nach neuerer BGH-Rechtsprechung seinerseits klar und eindeutig bereit erklären, mit dem Patentinhaber einen Lizenzvertrag zu angemessenen und nicht-diskriminierenden Bedingungen abzuschließen, und muss auch in der Folge zielgerichtet an den Lizenzvertragsverhandlungen mitwirken (BGH Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 83 - FRAND- Einwand; High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Rat) Rn. 708 - Unwired Planet v Huawei: „a willing licensee must be one willing to take a FRAND licence on whatever terms are in fact FRAND“; a.A. es genüge eine formlose und pauschale Erklärung noch Vorinstanz OLG Düsseldorf, Urt. v. 30.03.2017, I-15 U 66/15, Rn. 152, GRUR 2017, 1219 – Mobiles Kommunikationssystem). Insbesondere eine bedingte Lizenzbereitschaftserklärung ist unzureichend (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 96 – FRAND-Einwand). Ebenso kann für die fehlende Lizenzwilligkeit sprechen, wenn der Verletzer auf einem eigenen Gegenangebot beharrt und mitgeteilt wird, dass man nicht bereit sei, das Angebot nachzubessern (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 98 – FRAND- Einwand).

Hintergrund ist, dass angemessene Bedingungen für ein Vertragsverhältnis, insbesondere ein angemessener Preis, regelmäßig nicht objektiv feststehen, sondern nur als Ergebnis (gegebenenfalls ähnlicher) ausgehandelter Marktprozesse erfassbar sind. Daher kommt der ernsthaften und zielgerichteten Mitwirkung des lizenzwilligen Unternehmens an der Aushandlung angemessener Vertragsbedingungen entscheidende Bedeutung zu (EuGH, aaO. Rn. 65-68 – Huawei/ZTE; BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 81 – FRAND-Einwand). Anders als bei Vertragsverhandlungen, die ein lizenzwilliges Unternehmen vor Benutzungsaufnahme anstrebt, kann das Interesse des Verletzers auch - allein oder jedenfalls in erster Linie - darauf gerichtet sein, den Patentinhaber möglichst bis zum Ablauf der Schutzdauer des Klagepatents hinzuhalten, weil ihm dann keine Verurteilung zur Unterlassung mehr droht (EuGH, aaO. Rn. 65 –



Huawei/ZTE; BGH Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 82 – FRAND-Einwand). Ein solches Verhalten ist wirtschaftlich noch attraktiver, wenn die Lizenzierung einer Mehrzahl von Patenten oder eines Patentportfolios in Rede steht, der Patentinhaber indessen nach Ablauf des Klagepatents nur Schadensersatz für die Benutzung eben dieses Patents erhält (BGH aaO. – FRAND-Einwand).

b)

Nach diesen Maßstäben hat die Beklagte vorliegend nicht klar und eindeutig zum Ausdruck gebracht, selbst eine Lizenz zu FRAND-Bedingungen zu akzeptieren. Sie verweist stets hinsichtlich des „ob“ und des „wie“ der Lizenznahme auf ihre Zulieferer. Die Beklagte meint, die Zulieferer sollten Lizenznehmer werden (dazu aa). Auch soll die Lizenzgebühr an dem Verkaufspreis dieser Zulieferer ausgerichtet sein (dazu bb).

Offenbleiben kann, ob eine Lizenzbereitschaftserklärung bereits vor dem Verletzerhinweis abgegeben werden kann. In den ersten Reaktionen der Beklagten vor dem konkretisierten Verletzerhinweis am 07.12.2016 stellte die Beklagte eine Lizenznahme unter die Bedingung, dass ihre Produkte tatsächlich Patente der Klägerin verletzen (E-Mail vom 10.06.2016, B-KAR 4; E-Mail vom 30.06.2016, B-KAR 5; E-Mail vom 18.11.2016, B-KAR 6). Damit wollte sich die Beklagte nicht nur - zulässigerweise - vorbehalten, auch im Falle des Zustandekommens eines FRAND-Lizenzvertrags die Frage der Benutzung des Klagepatents und dessen Rechtsbeständigkeit gerichtlich klären zu lassen, sondern sie hat die Erklärung der Lizenzbereitschaft selbst nur - unzulässigerweise – in bedingter Form abgegeben (vgl. BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 96).

aa) Die Beklagte verwies die Klägerin nach der Konkretisierung des Verletzungshinweises auf ihre Zulieferer als Lizenznehmer.





KATHER · AUGENSTEIN  
RECHTSANWÄLTE

Bereits mit E-Mail vom 14.12.2016 (B-KAR 7) teilte die Beklagte mit, dass es der effizienteste Weg sei, wenn die Zulieferer - anstelle der Beklagten - Lizenznehmer werden („Neither the claim charts nor your email contain a sufficient explanation for your refusal to provide licenses to B.'s suppliers. As stated earlier, the most efficient way to license your patents would be licensing the source, eliminating the need to identify and license the companies selling the end product, especially if the supplied products already incorporate the respective standards. So far, you have not shown that this is not the case here.“). Soweit die Beklagte fortfuhr, dass sie bereit sei, eine Lizenz zu FRAND-Bedingungen zu nehmen, schränkte sie diese Aussage wiederum dahingehend ein, dass es angesichts der fehlenden Informationen u.a. zur bevorzugten Lizenzierung der Zulieferer für ein Treffen zu früh sei. Dass die Erklärung der Beklagten nach dem maßgeblichen objektiven Empfängerhorizont (s. BGH aaO Rn. 95 - FRAND- Einwand) als Verweis auf ihre Zulieferer zu verstehen war, zeigt sich auch daran, dass die Klägerin dies berücksichtigte und der Beklagten am 05.05.2017 das „Tier1-Lizenzmodell“ vorstellte, bei dem die Tier 1-Zulieferer Vertragspartner des angebotenen Lizenzvertrags werden sollten (AR 17).

Auf das Tier 1-Lizenzmodell reagierte die Beklagte mit einem Rückzug aus den Lizenzverhandlungen. Sie teilte der Klägerin am 17.05.2017 und am 31.01.2018 mit, dass sie eine Teilnahme an den Lizenzverhandlungen für unnötig halte und sie ihre Zulieferer angewiesen habe, einen Lizenzvertrag abzuschließen (E-Mail vom 21.06.2017, B-KAR 8; E-Mail vom 31.01.2018, B-KAR 9 [als Antwort auf AR 16]: „With regard to your email of January 26, 2018, we would like to confirm first that B. has not changed its view that B. does not need to participate in the negotiations and the final contract between its suppliers and Kl. as long as this contract ensures that the suppliers can offer and supply their products ‚free of third party rights‘ to D. We are not aware of having communicated anything differently to our suppliers when we instructed them to obtain a license from you.“). Vor dem Hintergrund genügt es auch nicht, wenn die Beklagte in der E-Mail vom 31.01.2018 zugleich versichert, dass sie bereit sei, eine Lizenz zu FRAND-Bedingungen zu



nehmen. Eine solche generelle Behauptung, die unterdessen durch andere Ausführungen in derselben E-Mail konterkariert wird, ist auch vor dem Hintergrund der mehrmonatigen Abwesenheit von den Verhandlungen, die noch bis Februar 2019 fort dauerte, unzureichend.

bb) In Bezug auf die Lizenzgebühr verweist die Beklagte ebenfalls auf ihre Zulieferer, indem sie diese an dem Verkaufspreis der Zulieferer bzw. ihrem Einkaufspreis ausrichten möchte.

Dies zeigt sich etwa in der E-Mail der Beklagten vom 19.03.2019 (B-KAR 10), in der sie auf das zweite Lizenzangebot der Klägerin vom 27.02.2019 (AR 14) reagierte. Dieses zweite Lizenzangebot wies die Beklagte zurück, weil der Lizenzpreis nicht auf die Komponenten der Zulieferer, sondern auf einen Wert der Konnektivität im Endprodukt abstellte. Dass die Zuliefererebene nach Auffassung der Beklagten maßgeblich sein sollte, hatte die Beklagte bereits in ihrer bei der EU-Kommission am 26.11.2018 eingereichten Beschwerde gegen die Klägerin hervorgehoben (B-KAR 1), auf die sie in der E-Mail an die Klägerin ausdrücklich Bezug nahm.

Diese Linie setzte die Beklagte fort, als sie der Klägerin am 09.05.2019 ein Gegenangebot vorlegte (B-KAR 12, B-KAR 13), dessen Lizenzgebühr auf ihrem durchschnittlichen Einkaufspreis von TCUs – und somit dem Verkaufspreis der Tier 1- Zulieferer – basiert.

c)

Dass diese Lizenzgebühr im Gegenangebot vom 09.05.2019 nicht FRAND-gemäß ist, bestätigt maßgeblich die fehlende Lizenzwilligkeit der Beklagten. Dabei kann dahingestellt bleiben, ob das nach Klageerhebung unterbreitete Gegenangebot noch rechtzeitig war bzw. nachgeholt werden konnte (Nachholbarkeit der Lizenzbereitschaftserklärung offenlassend BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 94, 97 –



FRAND- Einwand; bejahend OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 Rn. 106 ff., GRUR 2020, 166 – Datenpaketverarbeitung; OLG Düsseldorf, Urt. v. 30.03.2017, I-15 U 66/15 Rn. 158, GRUR 2017, 1219 – Mobiles Kommunikationssystem; verneinend z.B. LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 156 ff. - juris).

Die im Gegenangebot vorgesehene Lizenzgebühr ist nicht angemessen, da die im Top Down-Ansatz verwendete Bezugsgröße in Form des durchschnittlichen Einkaufspreises von TCUs ungeeignet ist. Diese Bezugsgröße verhindert, dass die Klägerin angemessen (dazu aa) am Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt beteiligt wird (dazu bb). Die Unangemessenheit wird zusätzlich dadurch bestätigt, dass es in der Automobilindustrie mit dem Avanci-Poollizenzmodell Vorlagen gibt, die sich auf die letzte Stufe der Wertschöpfungskette beziehen (dazu cc).

aa) Im Ausgangspunkt gibt es in aller Regel nicht genau eine einzige Vertragsgestaltung (insbesondere nicht ein einziges bestimmtes Äquivalenzverhältnis zwischen Lizenzrechten und deren Vergütung), die inhaltlich den FRAND-Kriterien genügt. Vielmehr existiert regelmäßig eine Vielzahl möglicher Vertragsgestaltungen und Lizenzsätze, die fair, vernünftig bzw. angemessen und nicht-diskriminierend sind (vgl. BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 81 – FRAND-Einwand; OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 Rn. 95, GRUR 2020, 166 – Datenpaketverarbeitung; UK Court of Appeal, Urt. v. 23.10.2018, [2018] EWCA Civ 2344 Rn. 121 – Unwired Planet v Huawei; a.A. High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Pat) Rn. 158 ff. – Unwired Planet v Huawei). Was als fair und angemessen erachtet werden kann, unterscheidet sich insbesondere von Sektor zu Sektor und im Laufe der Zeit (EU-Kommission, Mitteilung v. 29.11.2017, COM(2017) 712 final, S. 8).

Allerdings ist ein Lizenzgeber grundsätzlich am wirtschaftlichen Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt auf der letzten Stufe der Wertschöpfungskette zu beteiligen (ebenso Kühnen, GRUR 2019, 665, 671; Kühnen,



Handbuch der Patentverletzung 12. Aufl. 2020, Teil E Rn. 487; Martinez, GRUR Int. 2019, 633, 639; Huber, Why the ETSI IPR Policy Does Not and Has Never Required Compulsory 'License to All': A Rebuttal to Karl Heinz Rosenbrock (September 15, 2017), <https://ssrn.com/abstract=3038447>, S. 11; a.A. streng nach Wertkomponenten getrennte Wertermittlung Dornis, WRP 2020, 688, 691 f.). Die Rechte des Patentinhabers aus Art. 64 Abs. 1 EPÜ, §§ 9, 10 PatG erstrecken sich auf Benutzungen der patentierten Erfindung, was z.B. umfasst, ein Erzeugnis, das Gegenstand eines Patents ist, in Verkehr zu bringen oder zu gebrauchen. Dem entspricht es, wenn die Lizenzgebühr für die Benutzung der patentierten Erfindung auf die letzte Stufe der Wertschöpfungskette bezogen ist. Denn die Erfindungsbenutzung vermittelt die Chance zu einem darauf aufbauenden wirtschaftlichen Gewinn mit dem verkaufsfähigen Endprodukt. Die Beteiligung des Lizenzgebers an dem Erfindungsnutzen im verkaufsfähigen Endprodukt steht somit mit der Leitlinie der EU-Kommission im Einklang, wonach die Lizenzbedingungen eindeutig mit dem wirtschaftlichen Wert der patentierten Technologie in Zusammenhang stehen müssen, ohne dass Elemente berücksichtigt werden, die auf die Entscheidung zurückzuführen sind, die Technologie in den Standard aufzunehmen, oder die den Markterfolg des Produkts, der nichts mit der patentierten Technologie zu tun hat, betreffen (EU-Kommission, Mitteilung v. 29.11.2017, COM(2017) 712 final, S. 8).

Es ist gerade nicht so, dass der Patentinhaber bei Anknüpfung an das verkaufsfähige Endprodukt an den Innovationen auf späteren Marktstufen überpartizipiert (so vgl. Dornis, WRP 2020, 688, 692), zumal zur Verhinderung einer Überpartizipation diverse Gestaltungsinstrumente zur Verfügung stehen. Bei Berechnung der Lizenzgebühr mittels des Top Down-Ansatzes kann z.B. als Bezugsgröße ein Verkaufspreis ggf. ohne Berücksichtigung von Höchst-/Tiefpreisen (floors/caps) herangezogen und dieser weiter durch Ansatz einer prozentualen Gesamtlizenzbelastung begrenzt werden (vgl. Martinez, GRUR Int. 2019, 633, 639). Umgekehrt führt die Gegenauffassung, wonach die Wertermittlung streng nach Wertkomponenten erfolgen soll, in letzter Konsequenz dazu, dass ein Preis der kleinsten technischen Einheit zugrunde gelegt werden könnte (sog.



Smallest Salable Patent Practicing Unit), ohne dass die ebenfalls patentrechtlich geschützte Nutzung der Erfindung im Endprodukt berücksichtigt würde. Dies hätte zur Folge, dass der Patentinhaber regelmäßig wegen des Rechtsinstituts der Erschöpfung nicht mehr an den Benutzungsgewinnen der Erfindung auf einer späteren Verwertungsstufe teilnehmen könnte (z.B. Kühnen, GRUR 2019, 665, 671; Huber a.a.O.). Das Praktikabilität-Argument der Gegenauffassung, nur bei Komponenten lasse sich der spezifische Nutzen eines Patents zuverlässig ermitteln (z.B. Gutachten von Prof. I. und Prof. J. der Streithelferinnen SH2/3, Anlage FBD 22, S. 11 f. [vgl. zu dem deswegen favorisierten kostenbasierten Ansatz bereits Friedl/Ann, GRUR 2014, 948, 952 ff.]; vgl. auch das von der Streithelferin SH4 vorgelegte Gutachten des Prof. H., Anlage PBP07, S. 13 ff.), greift deswegen v.a. bei Patentportfolien zu kurz. Zumal unter Praktikabilitätsgesichtspunkten die Ermittlung der Reichweite eines jeden Patents aus einem Patentportfolio für eine bestimmte Komponente in der - für den SEP-Inhaber im ersten Zugriff grundsätzlich unbekannt - Lieferkette (oder dessen Anwendungsbereich erst im Endprodukt) ebenso komplex sein könnte, erst recht wenn in der Folge eine durch mehrere Lizenzverträge entstehende doppelte Vergütung (double dipping) identifiziert und vermieden werden muss.

Klarstellend sei ausgeführt, dass die Teilhabe des Patentinhabers am wirtschaftlichen Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt nicht dazu führt, dass ein Lizenzvertrag ausschließlich mit dem Hersteller dieses Endprodukts abgeschlossen werden muss. Vielmehr mag es diverse Gestaltungsmöglichkeiten geben, den Nutzen einer Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt bereits in der Lieferkette einzupreisen und zu berücksichtigen.

bb) Der durchschnittliche Einkaufspreis von TCUs als Bezugsgröße im Top Down-Ansatz spiegelt nicht angemessen den Nutzen der Erfindungsbenuztung im Fahrzeug als dem verkaufsfähigen Endprodukt wider (dazu (1)). Die unangemessene Bezugsgröße



wird nicht durch die im Gegenangebot verwendeten Prozentsätze kompensiert (dazu (2)).).

(1) Der durchschnittliche Einkaufspreis der Beklagten für TCUs entspricht lediglich ihren Kosten [*geschwärzt*] bzw. dem Nutzen der Tier 1-Zulieferer.

(a) Die Beklagte profitiert indes unstreitig in vielerlei Hinsicht von der Konnektivität der Fahrzeuge (siehe im Einzelnen S-Studie Anlage AR 16 / AR-KAR 21, Studie von H. AR-KAR 23a; K.-Studie, vorgelegt von SH2/3 als FDB 17; ferner AR-KAR 23c).

In Bezug auf die Hardware hatte die Beklagte bis Ende 2018 für ein Upgrade vom serienmäßigen UMTS-Modul zu einem LTE-Modul einen Listenpreis i.H.v. 178,50 EUR brutto festgesetzt (Preisliste ab 16.01.2017 in Anlage AR-KAR 23); mittlerweile verbaut die Beklagte LTE-fähige TCUs im Allgemeinen serienmäßig. Darüber hinaus eröffnet die Technologie der Beklagten die Möglichkeit, Einnahmen durch eine Vielzahl von Bezahl-Zusatzangeboten an Verbraucher zu erzielen, die diese Konnektivität voraussetzen (vgl. die Übersicht in Anlage AR-KAR 22, AR-KAR 23b [x als Büro, x als persönliche Lieferstation], wobei nicht sämtliche aufgelistete Angebote einen internetfähigen Pkw voraussetzen). Ferner ermöglicht ihr die Technologie, Kosteneinsparungen infolge von Over-the-Air- Softwareupdates zu erzielen (z.B. anstelle von erforderlichen Rückrufaktionen), Forschungs- & Entwicklungskosten zu optimieren (z.B. durch Datenerhebungen) oder Einnahmen durch die Lenkung von Wartungsarbeiten zu eigenen Werkstätten zu generieren.

Die von den Streithelferinnen SH2 und SH3 („SH2/3“) vorgelegte K-Studie aus 2014 veranschaulicht die Bedeutung der eingebauten Konnektivität für Automobilhersteller zusammenfassend wie folgt: „Based on a representative German D-segment vehicle, today’s car life cycle revenue can be broken down into its vehicle price (52 percent), connectivity features and services (4 percent), maintenance (6 percent), insurance (14



percent), and operations (24 percent). By 2020, we expect the connectivity-related revenues share to increase moderately to approximately 7 percent in the European premium car segment. This amounts to a global market size of EUR 170 billion to 180 billion for car connectivity in 2020 (FDB 17, S. 7; vgl. auch Heiden AR-KAR 23a, S. 3). Dabei prognostiziert die K.-Studie, dass die Endverkaufspreise für Pkws grundsätzlich stabil bleiben, was damit zusammenhängen soll, dass zunächst bestehende Zusatzbezahlungen später als Standard im Basispreis enthalten sind, so dass sich im Ergebnis Gewinnanteile verschieben (FDB 17 S. 7 / 19: „New-car prices will stay more or less stable over time. This is based on proprietary research of net list development and an examination of the development of features of German premium vehicles over the last 20 years. Analysis shows that features that used to cost extra in the past have become standard and are included in future car base prices, so that technological development does not increase base prices in the long term.“) Die K-Studie meint, dass die Konnektivität nicht nur bei den Hardware-Preisen eine Rolle spielt sondern z.B. die geschilderten diversen Gewinnmöglichkeiten wie die Lenkung von Wartungsarbeiten eröffnen (FDB 17, S. 25: „Connectivity revenues may only account for a small share of the total customer life cycle spend by 2020, but connectivity has the potential to trigger a significant redistribution of revenues along five major automotive revenue pools: vehicle price, connectivity hardware, “driver’s time and attention,” maintenance, and insurance. As for the sixth pool, operations, we do not anticipate significant effects beyond technical connectivity-based improvements such as fuel savings.“).

(b) Dieser Nutzen ist entgegen der Auffassung der Beklagten bei der Bestimmung einer angemessenen Lizenzgebühr auch zu berücksichtigen.

Dieser basiert auf der Konnektivität, die ihr erst die Chance für diese Wertschöpfung sichert. Es ist folglich unvollständig, wenn die Beklagte meint, bei dem geschilderten Nutzen der Konnektivität handele es sich um ihre eigenen Innovationen, die keinen



Bezug zur patentierten Technologie hätten. Umgekehrt wären diese Innovationen der Beklagten ohne die Erfindungen der Klägerin nicht möglich.

Auch kann der geschilderte Nutzen erst aufbauend auf die Erfindungsbenutzung nach dem Einbau der Konnektivitätsmodule im Fahrzeug erwirtschaftet werden. Somit ist der Vortrag der Beklagten, die Komponente TCU - wenn nicht gar das NAD - sei im Hinblick auf ihre technischen Funktionen bereits ein verkaufsfähiges „Endgerät“ bzw. eine „Mobilstation“, so dass dieses auch für die Lizenzgebühr die geeignete Grundlage wäre, kein überzeugendes Argument. Die Nutzung der Konnektivitätskomponenten erfolgt erst dann, wenn diese im Fahrzeug eingebaut sind und dort mit weiteren (elektronischen) Komponenten verbunden sind bzw. zusammenwirken. Ohne diesen Einbau verwirklicht sich in den Teilkomponenten, die sich auf die kleinste technische Einheit in Form des Telekommunikations-Chips herunterbrechen lassen, die Relevanz der Erfindung noch nicht.

Soweit die Beklagte weiter darauf verweist, dass in der Mobilfunkbranche grundsätzlich der Verkaufspreis eines Mobiltelefons – ohne Ansehung von weiteren Einkommensmöglichkeiten etwa durch Apps oder Wartungen – als Bezugsgröße verwendet wird (s. etwa High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Rat) Rn. 604 ff. – Unwired Planet v Huawei), lässt sie unberücksichtigt, dass auch damit bereits kein bloßer Einkaufspreis verwendet wird. Da es bei den Fahrzeugen der Beklagten anders als bei Mobiltelefonen keinen isolierten Endverkaufspreis für Konnektivität gibt (mit Ausnahme etwa des genannten Listenpreises für das Update von UMTS zu LTE), wovon die Parteien übereinstimmend ausgehen, steht ein solcher für die Bewertung des – im Fahrzeug durchaus auch grundsätzlich qualitativ verschiedenen – Nutzens der Konnektivität nicht zur Verfügung.

(c) Inwiefern der Nutzen der Beklagten gemäß der Studie der Unternehmensberatung S. anhand der Bereitschaft von Verbrauchern, für die Konnektivität der Pkws ein Entgelt





zu erbringen, auf x EUR beziffert werden kann, bzw. welche Bezifferung insgesamt angemessen ist, kann offenbleiben. Vor dem Hintergrund des relativen Nutzens der Konnektivität für die Gewinnmarge ist jedenfalls die Rechnung der Beklagten, wonach die Berechnungsgrundlage durch einen Aufschlag der insgesamt erwirtschafteten Umsatzrendite für das ganze Fahrzeug auf den Einkaufspreis einer TCU nicht wesentlich geändert würde, nicht zielführend. Auch ist der Vortrag der Streithelferin SH2/3, wonach Drittanbieter connectivity plug-ins bereits ab x EUR anbieten, nicht erheblich. Der vernünftigerweise erwartbare Nutzen hängt insbesondere von denjenigen Verwertungsmöglichkeiten ab, die der Lizenznehmer in Anbetracht seiner konkreten Produkt- und Kundenausrichtung verspricht (vgl. Kühnen, GRUR 2019, 665, 670). In diesem Vortrag liegt auch kein Bestreiten des von der Klägerin dargelegten - über die Kosten hinausgehenden - Nutzens der Beklagten.

(2) Die Unangemessenheit der Bezugsgröße wird nicht durch die im Gegenangebot angewendeten Prozentsätze kompensiert. Für eine solche Kompensation geben die Erläuterungen des Gegenangebots (B-KAR 12, B-KAR-13) keine hinreichenden Anhaltspunkte.

Die prozentuale Gesamtlizenzbelastung i.H.v. x % legt die Beklagte am unteren Rand der selbst zugrunde gelegten Spanne fest, so dass ein angemessener Ausgleich nicht ersichtlich ist. Denn Ausgangspunkt des Gegenangebots ist, dass sich diese bei Mobiltelefonen gemäß Gerichtsentscheidungen zwischen x % und x % bewegt (B-KAR 12, ppt S. 7 u.a. unter Bezugnahme auf High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Rat) - Unwired Planet v Huawei; vgl. auch Übersicht in Studie von IPlytics B-KAR 26, S. 43 mit Werten zwischen x % und x %). Allerdings wird in der Mobiltelefonbranche nach dem Vortrag der Klägerin und den Erfahrungen der Kammer regelmäßig der Verkaufspreis eines Mobiltelefons – und gerade nicht der Einkaufspreis einer Komponente – als Bezugsgröße zugrunde gelegt (s. B-KAR 26, S. 43; ferner aus der Rspr. vgl. z.B. OLG Karlsruhe, Beschl. v. 23.04.2015, 6 U 44/15 Mobiltelefone; LG Düsseldorf,



Urt. v. 31.03.2016, 4a O 126/14 Rn. 17, 226 f. - juris; LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn.12, 171 f. - juris, High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Rat) Rn. 604 Unwired Planet v Huawei; aus der Lit. z.B. Huber, Why the ETSI IPR Policy Does Not and Has Never Required Compulsory ‚License to All‘: A Rebuttal to Karl Heinz Rosenbrock (September 15, 2017), S. 4, <https://ssrn.com/abstract=3038447>). Einer Kompensation läuft auch zuwider, dass die Beklagte den Ansatz eines Werts am unteren Rand der Spanne u.a. mit geringen Profitmargen für Pkw-Komponenten zu begründen sucht, ohne allerdings ihre Profite in der Bezugsgröße verwendet zu haben (B-KAR 12, ppt S. 7: „...“).

Den SEP-Anteil der Klägerin von x % entnimmt das Gegenangebot den Angaben von ETSI zu insgesamt deklarierten SEPs mit Stand 2017 (B-KAR 12, ppt S. 8 f.). Auch vor dem Hintergrund diverser beigebrachter Studien mit (etwa bei wertender Betrachtung) höheren SEP-Anteilen an den 2G bis 4G-Standards (Anlage AR 16, S. 3 ff. mit Verweis auf ... [mehr als x % für 3G und 4G], AR-KAR 20a [x % für GSM, x % für 3G, x % für 4G]; B-KAR 27, S. 8 ff. [x% für 2G, x% für 3G, x % für 4G]; geringer dagegen B-KAR 26, S. 20 [x % allerdings nur für 4G]; Streithelferin SH7, HL 48 [x % für 2G bis 4G]) ist nicht ersichtlich, dass der Ansatz die fehlende Teilhabe der Klägerin am Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt zu kompensieren vermag.

cc) Dass die mangelnde Teilhabe am Nutzen der Konnektivität im verkaufsfähigen Endprodukt in der Automobilindustrie unangemessen ist, wird indiziell durch das Avanci-Poollizenzmodell zusätzlich bestätigt.

(1) Das Avanci-Poollizenzmodell schätzt diesen Nutzen im Automobilssektor, indem sie von ... ausgeht. Die Lizenzberechnung erfolgt im Top Down-Ansatz auf der Grundlage eines Durchschnittsverkaufspreises für ... i.H.v. x USD und einer in der ... üblichen prozentualen Gesamtlizenzbelastung i.H.v. x % des Verkaufspreises (unter Verweis auf High Court von England und Wales, Urt. v. 05.04.2017, [2017] EWHC 711 (Rat), Unwired



Planet v Huawei, s. insb. B-KAR 30). Bei der daraus folgenden Gesamtlizenzbelastung von x USD und einer Poolabdeckung aller relevanten SEPs von x % - was die Beklagte bestreitet - gelangt das Avanci-Poollizenzmodell zu einer Lizenzgebühr i.H.v. 15 USD u.a. für LTE, die Avanci auch veröffentlicht hat (AR 19).

Es gibt keine Anhaltspunkte, dass das Anknüpfen an den Nutzen auf der letzten Stufe der Wertschöpfungskette keinen Niederschlag in den Lizenzverträgen gefunden hat, die Avanci mit Automobilherstellern abgeschlossen hat. Dabei ist unerheblich, ob die genannten Konditionen wie von der Klägerin behauptet von den anderen Automobilherstellern akzeptiert wurden oder der Avanci-Lizenzvertrag mit ... z.B. ... enthält. So ist nicht Gegenstand dieses Urteils, ob das klägerische Angebot im Vergleich mit den Avanci-Lizenzverträgen FRAND ist oder das Avanci- Lizenzangebot an die Beklagte FRAND entspricht, was die Beklagte wegen einer behaupteten Diskriminierung gegenüber ... bestreitet. Ebensov wenig wird entschieden, ob ein Durchschnittspreis generell, etwa auch in der Mobilfunkbranche, FRAND ist.

(2) Inwiefern es sich bei dem Avanci-Poollizenzmodell um eine fest etablierte Lizenzierungspraxis handelt, was die Beklagte und die Streithelferinnen bestreiten, ist nicht erheblich.

Das Avanci-Poollizenzmodell ist bereits deswegen von indizieller Bedeutung, da wesentliche Wettbewerber der Beklagten Vertragspartner von Avanci geworden sind. Die von Avanci lizenzierten Automobilhersteller haben nach Anzahl der verkauften Fahrzeuge einen Marktanteil von etwa 46,6% in Deutschland, wobei ... nur ... eine 4G-Lizenz genommen und die übrigen Marken auf eine - separat von Avanci angebotene - 2G und 3G-Lizenz zurückgriffen haben (B-KAR 28, S. 1). Selbst wenn man aus dem als Anlage B-KAR 29 vorgelegten „World Ranking of Manufacturers“ der Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA) ableitet, dass der durch Avanci abgedeckte Automobilmarkt gemessen an der absoluten Anzahl der Fahrzeuge weltweit



nur eine „Handvoll“ von Herstellern umfasst, sind ... ersichtlich Wettbewerber der Beklagten.

Die indizielle Bedeutung des Avanci-Poollizenzmodells besteht erst recht, da die Beklagte keine gegenläufige etablierte Lizenzierungspraxis von SEPs im Automobilbereich konkret aufgezeigt hat (zur Lizenzierungspraxis der Klägerin siehe im Rahmen der Prüfung der Diskriminierung unten C. II. 3. a) aa) (1)).

Soweit die Streithelferinnen SH2 und SH3 („SH2/3“) meinen, dass einige marktbekannte Lizenzen mit Zulieferern auf nachgeordneten Stufen der Produktionskette geschlossen wurden, ist nicht dargetan, dass diese Verträge die Konnektivität von Fahrzeugen umfassen. Hinsichtlich weiterer behaupteter Lizenzvereinbarungen des Zulieferers der Beklagten U. mit einzelnen Avanci-Mitgliedern - die folglich ebenfalls über den Avanci-Lizenzpool an Hersteller lizensieren - wird zudem nicht vorgetragen, dass sich die Lizenzgebühr der Höhe nach nicht nach dem verkaufsfähigen Endgerät richtet. Auch zu dem von der Nebenintervenientin SH4 vorgelegten Angebot des SEP-Inhabers S. an Automotive-Zulieferer wird nicht behauptet, dass die Lizenzgebühr nicht entsprechend den Avanci-Poollizenzen ermittelt wurde (vgl. Anlage PBP 6 „3.1...“).

Soweit die Streithelferin SH4 überdies vorträgt, sie habe mit anderen Herstellern von Konnektivitätsmodulen bzw. SEP-Inhabern darunter Q., R., S., T. Lizenzen genommen oder erteilt, ist daraus ersichtlich, dass sie mit ihrer Doppelfunktion als Modul-/TCU-Lieferant und Inhaberin eines eigenen SEP-Portfolios eine Sonderstellung einnimmt. Entsprechendes gilt für den Vortrag, dass der Chiphersteller und SEP-Inhaber - sowie Avanci-Mitglied - Q. Lizenzierungsmodelle für „Smartphones und andere Geräte“ anbiete und dabei auf seiner Homepage auch diverse Automotive-Zulieferer nenne.

Schließlich ist die Behauptung der Beklagten, dass einige Avanci-Mitglieder wie z.B. O. und P. bereits Lizenzen mit Zulieferern der Beklagten abgeschlossen hätten oder bereit



seien, solche Verhandlungen zu führen unbestimmt und vor dem Hintergrund unvollständig, als die Streithelferin SH2/3 dargetan hat, sie habe in den USA ... gegen den Avanci-Patentpool und deren Mitglieder O. und P. sowie ... mit dem Ziel Klage eingereicht, eine Lizenz zu erhalten (Anlage FBD 10).

(3) Es gibt schließlich keine Anhaltspunkte, dass die Avanci-Poollizenzverträge unter unverhältnismäßigem Druck zustande gekommen sind. Dies haben die Beklagte und ihre Streithelferinnen nicht substantiiert dargelegt. Insbesondere ergibt sich ein solcher Druck nicht aus der von der Beklagten vorgelegten eidesstattlichen Versicherung des Herrn Rechtsanwalts V. zu dem ...; in dieser wird lediglich beschrieben, dass ... eine Poollizenz unter Einschluss des 4G-Standards bezogen haben, da „bereits nennenswerte Benutzungen vorlagen und damit das Risiko für Klagen seitens einiger Pool-Mitglieder als sehr hoch eingeschätzt wurde, wie sich später herausstellte zu Recht“ (Anlagenkonvolut B-KAR 28, S. 2). Damit wird lediglich eine Einschätzung von Prozessrisiken mitgeteilt, was allein eine unverhältnismäßige Drucksituation nicht zu begründen vermag. Das Prozessrisiko ist nämlich vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Geltendmachung des Unterlassungsanspruchs aus einem SEP unter Umständen kartellrechtlich unbedenklich sein kann und zudem Fallgestaltungen denkbar sind, in denen der SEP-Inhaber zwar durch eine Unterlassungsklage unzulässigerweise Druck auf den späteren Lizenznehmer ausgeübt hat, die daraufhin vereinbarte Lizenz aber dennoch FRAND-gemäß ist (vgl. LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 174 - juris; LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016 4a O 126/14 Rn. 229 - juris). Gegen eine kartellrechtswidrige Beeinflussung der Avanci-Poollizenzverträge spricht vielmehr, dass es sich bei den Lizenznehmern um große Unternehmen handelt, die genügend finanzielle Mittel haben, um Prozessrisiken bewerten zu lassen und sich im Zweifel gegen kartellrechtswidrige Forderungen zur Wehr zu setzen (vgl. LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 176 - juris).

d)



Überdies begründen weder die von der Beklagten am 28.06.2019 aufgeworfene Möglichkeit, die Lizenzbedingungen durch einen Dritten bestimmen zu lassen (B-KAR 14), noch das zweite Gegenangebot der Beklagten im nachgelassenen Schriftsatz vom 10.06.2020 (B-KAR 42) ihre Lizenzwilligkeit. Dabei kann wiederum dahingestellt bleiben, ob diese weit nach Klageerhebung unterbreiteten Gegenangebote unter dem Gesichtspunkt der Lizenzwilligkeit noch rechtzeitig waren bzw. nachgeholt werden konnten (s. zum Meinungsstand oben C. II. 2. c).

Denn diese Angebote enthalten jeweils einen Vorbehalt, mit dem die Beklagte den Streit der Parteien, auf welche Ebene in der Lieferkette die Lizenzangebote (u.a. in Bezug auf die Höhe der Lizenzgebühr) abstellen müssen, auf spätere Prozesse verlagert. Anders als bei Vertragsverhandlungen, die ein lizenzwilliges Unternehmen vor Benutzungsaufnahme anstrebt, kann ein solcher Vorbehalt insbesondere, wenn wie hier der Verletzerhinweis bereits mehrere Jahre zurückliegt darauf gerichtet sein, den Patentinhaber möglichst bis zum Ablauf der Schutzdauer des Klagepatents hinzuhalten, weil ihm dann keine Verurteilung zur Unterlassung mehr droht. Sofern sich der SEP-Inhaber auf eine Drittbestimmung einlässt, kann er seinen Unterlassungsanspruch jedenfalls so lange nicht durchsetzen, bis eine Bestimmung erfolgt ist, was dem Patentverletzer ermöglicht, das Verfahren in die Länge zu ziehen (LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016 4a O 126/14 Rn. 286 - juris; LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 231 f. - juris). Falls der SEP-Inhaber einer gerichtlichen Überprüfung der Lizenzgebühr nach § 315 Abs. 3 BGB zustimmt, ist dies für ihn bindend, wohingegen der Patentverletzer u.U. die Zahlung einer – aus seiner Sicht – unbilligen Leistung bis zu deren Bestimmung durch Urteil verweigern kann (Würdinger in MüKO BGB, 8. Aufl. 2019, § 315 Rn. 45; Stadler in Jauernig BGB, 17. Aufl. 2018, Rn. 11, jew. mwN. zum Meinungsstand).

Vor dem Hintergrund ist auch ein Gegenangebot ohne konkreten Lizenzsatz nicht ausreichend (vgl. LG Düsseldorf, Urt. v. 31. März 2016 4a O 126/14 Rn. 286 f. - juris; LG



Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 231 f. - juris). Der EuGH verlangt vom Patentbenutzer ein "konkretes Gegenangebot" (EuGH a.a.O. Rn. 66), was mit dem Ziel der Förderung von außergerichtlichen Vertragsverhandlungen von lizenzwilligen Parteien eine im Vertrag definierte oder zumindest aber rechtzeitig bestimmte Lizenzgebühr impliziert (vgl. LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016 4a O 126/14 Rn. 286 f. - juris; LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14 Rn. 231 f. - juris).

3.

Die fehlende Lizenzwilligkeit beruht auf einem freien Willensentschluss der Beklagten; die Klägerin ist hierfür weder infolge einer angeblichen Diskriminierung (dazu a) bzw. sonstigen Behinderung (dazu b) noch aufgrund eines angeblichen Informationsdefizits der Beklagten (dazu c) verantwortlich.

a)

Dass die Beklagte auf ihre Zulieferer verweist, kann nicht damit gerechtfertigt werden, dass die Inanspruchnahme der Beklagten angeblich eine Diskriminierung darstellt.

aa) Im Grundsatz ist es dem Patentinhaber überlassen, auszuwählen, auf welcher Vertriebsstufe er sein Schutzrecht durchsetzt (vgl. betr. die Vergabe von Lizenzen an nachgelagerte gleichartige Unternehmen BGH, Urt. v. 13.07.2004 KZR 40/02 Rn. 41 (juris) = BGHZ 160, 67 – Standard-Spundfass; betr. Vergabe von Lizenzen an Hersteller oder Vertriebsunternehmen: OLG Karlsruhe, Bes. v. 23.04.2015, 6 U 44/15 Rn. 18 – Mobiltelefone; LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016, 4a O 126/14 Rn. 310 - juris; vgl. zum Urheberrecht BGH, Urt. v. 14.05.2009, I ZR 98/06 Rn. 61 (juris) – Tripp-Trapp-Stuhl; vgl. Kühnen, Handbuch der Patentverletzung, 12. Aufl. 2020, Teil E Rn. 487). Das Recht des Patentinhabers, selbst zu entscheiden, gegen welchen Patentverletzer er vorgeht, ist auch bei einer marktbeherrschenden Stellung durch das Kartellrecht nicht *per se* beschränkt (vgl. BGH,



Urt. v. 13.07.2004, KZR 40/02 Rn. 42 f. (juris) = BGHZ 160, 67 – Standard-Spundfass; LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016, 4a O 126/14 Rn. 310 - juris; ggf. enger LG Düsseldorf, Urt. v. 11.07.2018, 4c O 81/17 Rn. 237/10 - juris). Ein marktbeherrschender Patentinhaber ist auch nicht grundsätzlich verpflichtet, Lizenzen nach Art eines "Einheitstarifs" zu vergeben, der allen Nutzern gleiche Bedingungen einräumt (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 81 – FRAND-Einwand).

Das in Art. 102 Abs. 2 lit. c AEUV normierte besondere Diskriminierungsverbot zweiten Grades, also die Diskriminierung der Handelspartner eines marktbeherrschenden Unternehmens auf dem vor- bzw. – wie hier – nachgelagerten Markt, schützt davor, dass durch diskriminierende Bedingungen der Wettbewerb zwischen Handelspartnern verfälscht wird (EuGH, Urteil vom 19.04.2018, C-525/16, WuW 2018, 321 Rn. 24 f. – MEO; BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 81 – FRAND-Einwand m.w.N.). Eine unterschiedliche Behandlung von Handelspartnern kann sachlich gerechtfertigt sein, was aufgrund einer Abwägung aller beteiligten Interessen und unter Berücksichtigung der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des Kartellrechts zu beantworten ist (vgl. in Bezug auf Preisdiskriminierung BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 102 – FRAND-Einwand; vgl. betreffend die Vergabe von Lizenzen an nachgelagerte gleichartige Unternehmen BGH, Urt. v. 13.07.2004, KZR 40/02 Rn. 44 ff. (juris) = BGHZ 160, 67 – Standard-Spundfass). Z.B. ist es möglich, dass die Geltendmachung eines Unterlassungsanspruchs auf Vertriebspartnerebene unzulässig ist, wenn der SEP-Inhaber üblicherweise Lizenzverträge mit Herstellern abschließt und es keinen sachlichen Grund gibt, dass der SEP-Inhaber zunächst nur den Vertriebspartner des Herstellers in Anspruch nimmt, der anschließend seinen Einkauf auf einen anderen (lizensierten) Hersteller umstellen kann (OLG Karlsruhe, Beschl. v 23.4.2015, 6 U 44/15, Rn. 18, GRUR-RR 2015, 326, 329 – Mobiltelefone; vgl. Kühnen, Handbuch der Patentverletzung, 12. Aufl. 2020, Teil E Rn. 487).





Die Darlegungs- und Beweislast für eine Ungleichbehandlung und eine Behinderung trägt der Lizenzsucher, während den Patentinhaber die Darlegungs- und Beweislast für einen sachlichen Grund einer Ungleichbehandlung trifft (BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 76 – FRAND-Einwand). Den Patentinhaber trifft aber eine sekundäre Darlegungslast, seine Lizenzforderung im Einzelnen zu begründen, um dem Lizenzwilligen eine Überprüfung zu ermöglichen, ob die Lizenzforderung einen Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung darstellt (vgl. BGH Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 76 – FRAND-Einwand).

bb) Es gibt keine Anhaltspunkte, dass die Klägerin durch diskriminierende Bedingungen bei der Auswahl des Vertragspartners oder durch die Forderung, dass sich die Lizenzgebühr an der letzten Stufe der Wertschöpfungskette orientiert, den Wettbewerb zwischen den Handelspartnern verfälscht.

(1) Die Klägerin ist ihrer sekundären Darlegungslast nachgekommen, indem sie vorgetragen hat, in der Automobilindustrie bislang keine Lizenzen an Zulieferer von Komponenten vergeben zu haben. Sie habe bislang lediglich eine Lizenzvereinbarung mit einem anderen großen Automobilhersteller „X“ geschlossen, welche dieselben Lizenzbedingungen enthält wie das zweite Lizenzangebot, das sie der Beklagten unterbreitet hatte (s. z.B. AR-KAR 2); diese Lizenzvereinbarung hat „X“ zwischenzeitlich gekündigt (...).

Die Klägerin hat weiter konkretisiert, dass die Zulieferer der Beklagten SH4, und A. („A.“) (eine Tochtergesellschaft des ...) sowie V. und Y. nicht für Produkte lizenziert sind, die im Automobilbereich eingesetzt werden. Bei der Lizenzvereinbarung zwischen SH4 und der Klägerin handele es sich um eine Lizenzvereinbarung aus Dezember 2017 über SEPs, die Endgeräte wie Mobiltelefone, Tablets und USB-Surfsticks umfasse (siehe dazu ebenso Streithelferin SH4 z.B. Anlage PBP 00). Dazu ergänzte die Klägerin unbestritten, dass mit SH4 in ihrer Eigenschaft als Smartphone-Hersteller und Patentinhaberin besondere



Bedingungen vereinbart worden seien. (...) Die Tatsache, dass SH4 eine Lizenz einklagen will (s. dazu unten D. III.), belege, dass nicht nur SH4 keine Lizenz habe, sondern auch A. keine Lizenz von SH4 aus der Lieferkette ableiten könne. (...) Die Klägerin habe V. das gleiche CVVCL-Angebot wie den Nebenintervenientinnen unterbreitet. Y. trage in einer bekannt gewordenen Beschwerde gegen die Klägerin bei der EU-Kommission selbst vor, keine einschlägige Lizenz am SEP-Portfolio der Klägerin zu haben.

Zu einem Lizenzvertrag der Klägerin aus dem Jahr ... mit dem - zwischenzeitlich wohl auch als Zulieferer der Automobilbranche tätigen - Unternehmen S. hat diese dargetan, dass es sich nicht um einen gleichwertigen Sachverhalt handelt (...).

Schließlich hat die Klägerin entgegen dem Vortrag der Streithelferinnen SH7 („SH7“) und SH2/3 vorgetragen, dass eine Vereinbarung zwischen ihr und Q. aus dem Jahr 2008 mit dem hier zu beurteilenden Sachverhalt nicht vergleichbar ist. Diese Vereinbarung war Teil eines umfassenden Vergleichs zwischen dem Chiphersteller - und gleichzeitig SEP-Inhaber - Q. und Kl., womit die Vertragsparteien sich gegenseitig Rechte einräumten (s. auch SH2/3 FBD 13, ...). Diese Rechte umfassten u.a. einerseits eine Lizenz für die Klägerin an Q.-Patenten und andererseits die Verpflichtung der Klägerin, Q.-Kunden Lizenzen für GSM, WCDMA, CDMA2000, und/oder OFDM-Standards zu bestimmten Konditionen anzubieten (s. Anlage SH7 HL 2; SH2/3 FBD 13 a.a.O.). In der Folge hat die Klägerin verschiedenen Q.-Kunden einschließlich solchen in der Automobilindustrie Lizenzangebote gemacht. Die Klägerin hat u.a. am 24.04.2013 die Beklagte angeschrieben (AR-KAR 27), die sodann auf ihre Zulieferer verwies. Auch hat die Klägerin der Streithelferin SH7 am 02.07.2013 ein bis zum 20.06.2014 befristetes Lizenzangebot gemäß den mit Q. vereinbarten Konditionen unterbreitet (Anlage SH7 HL 7). In der Automobilindustrie ist es nach dem Vortrag der Klägerin in der Folge nicht zu Lizenzabschlüssen gekommen. Weitere Rechte ließen sich aus der Vereinbarung mit Q. nicht mehr ableiten.



[geschwärzt]

(2) Der Umstand, dass es auf dem Markt für die Entwicklung und Herstellung von Fahrzeugen allgemein (hinsichtlich anderer Komponenten) üblich ist, dass die Zulieferer Lizenzen (bezogen auf den Komponentenpreis) nehmen, zwingt die Klägerin mangels Wettbewerbsverhältnis nicht zu einer entsprechenden Handhabung.

Dies gilt erst recht vor dem Hintergrund, dass andere Automobilhersteller wie ..., ... und ... bereits Avanci-Poollizenzverträge abgeschlossen und Konnektivitätskomponenten einlizensiert haben (siehe dazu oben C. II. 2. c) cc). Damit wurde die nach dem Vortrag der Klägerin und nach den Erfahrungen der Kammer im Mobilfunkbereich zwar nicht ausschließliche, aber überaus verbreitete Lizenzpraxis, dass die Hersteller der Mobiltelefone Lizenzen nehmen bzw. sich die Lizenzsätze im Ausgangspunkt an Verkaufspreisen von Mobiltelefonen als Endprodukten orientieren, bereits auf die Automobilbranche angewendet (s. Nach. Bereits oben C. II. 2. C) bb) (2)); zum Vortrag zu Gegenbeispielen siehe oben C. II. 2. c) cc) (3) / C. II. 3. a) aa) (1)).

(3) Eine Verfälschung des Wettbewerbs durch diskriminierende Bedingungen ist insgesamt nicht ersichtlich. Es besteht insbesondere weder die Gefahr, dass die Beklagte gegenüber anderen Automobilherstellern im Wettbewerb benachteiligt ist, noch, dass die Beklagte zulasten der bestehenden Zuliefererkette auf andere – für LTE- Konnektivität in Fahrzeugen von der Klägerin (ggf. günstiger) lizenzierte – Zulieferer ausweichen kann.

b)

Der Verweis auf die Zulieferer kann auch nicht damit gerechtfertigt werden, dass die Inanspruchnahme der Beklagten angeblich zu einer unzulässigen Einschränkung der



Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher führt.

Die darlegungs- und beweisbelastete Beklagte hat bereits nicht behauptet, dass ausschließlich eine Lizenznahme auf einer bestimmten Zulieferer-Ebene keine Einschränkung des Wettbewerbs nach Art. 102 Abs. 1, Abs. 2 lit. b AEUV darstellen würde. Soweit insbesondere die Streithelferin SH4 ausführt, die eine Lizenzierung der Beklagten sei für die vorgelagerte Lieferkette unzureichend und damit verbundene Have-Made-Rechte unüblich, hat die Klägerin dies bestritten. Sie trägt vor, dass ihr Lizenzangebot an die Beklagte das Recht einschließe, Komponenten für die lizenzierten Produkte von Dritten herstellen zu lassen (sog. Have-Made-Rechte), womit üblicherweise die Erzeugung, der Absatz und die technische Entwicklung durch die Zulieferer sichergestellt sei.

Dass solche Have-Made-Rechte – vor allem im Mobilfunkbereich angesichts der geschilderten Lizenzpraxis, regelmäßig am Ende der Wertschöpfungskette zu lizenzieren – anerkannte Mittel bei der Lizenzgestaltung darstellen, setzt Ziff. 6.1 der ETSI-IPR Policy voraus, wonach SEP-Inhaber Lizenzen für die Produktion einschließlich des Rechts gewähren müssen, Komponenten für das Endprodukt herstellen zu lassen („MANUFACTURE, including the right to make or have made customized components and sub-systems to the licensee's own design for use in MANUFACTURE“, Herv. v. Verf., Anlage B-KAR 3). So enthalten auch die Gegenangebote der (Tier 1-/Tier 2-)Zulieferer SH2/3 und SH4 ihrerseits Have-Made-Rechte (siehe Anlage FBD 34, Ziff. 2.1; Anlage PB04, S. 8). Solche Lizenzgestaltungen lassen sich nur vermeiden, wenn prinzipiell auf der Ebene der kleinsten technischen Einheit (wie z.B. dem Telekommunikations-Chip) lizenziert wird; dass dies etwa in der Automobilbranche stets üblich ist, ist im Übrigen ebenfalls nicht vorgetragen.

c)



Die fehlende Lizenzwilligkeit der Beklagten, die sich insbesondere in einem nicht FRAND-gemäßen Gegenangebot niedergeschlagen hat, kann schließlich nicht damit gerechtfertigt werden, dass die Klägerin angeblich keine ausreichenden Informationen zur Verfügung gestellt hat.

aa) Der SEP-Inhaber ist verpflichtet, im Rahmen eines Lizenzangebots „insbesondere die Lizenzgebühr sowie die Art und Weise ihrer Berechnung“ anzugeben (EuGH aaO. Rn. 63 - Huawei/ZTE). Hiermit ist namentlich nicht nur eine Erläuterung der Lizenzhöhe und der Modalitäten der Berechnung, sondern gerade auch derjenigen Umstände gemeint, die die vertraglichen Vergütungsfaktoren als diskriminierungs- und ausbeutungsfrei ausweisen (OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16, GRUR 2020, 166 Rn. 122 – Datenpaketverarbeitung). Nur in Kenntnis dieser Umstände ist dem Lizenzsucher eine sinnvolle Bewertung des Lizenzangebots möglich und kann – sofern diese Informationsasymmetrie tatsächlich vorliegt – ein entsprechendes Gegenangebot unterbreitet werden (vgl. BGH Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 75 – FRAND-Einwand; vgl. OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 a.a.O. Rn. 122). Auch wird erst hierdurch die Chance erhöht, dass die Parteien miteinander ins Gespräch kommen und konstruktiv über die Frage der Lizenzhöhe und Einzelfragen der Ausgestaltung des Lizenzvertrags diskutieren können (OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 a.a.O. Rn. 122; LG Mannheim, Urt. v. 28.09.2018, 7 O 165/16 Rn. 66). Hat der SEP-Inhaber Drittlizenzverträge mit unterschiedlichen Lizenzbedingungen abgeschlossen, wird er regelmäßig zumindest jeweils den Inhalt der wesentlichen Lizenzvertragsbedingungen jener Verträge in einem hinreichend belastbaren Maße so darzulegen und zu erläutern haben, dass der Lizenzsucher entnehmen kann, ob, ggf. inwieweit und aus welchen Sachgründen er wirtschaftlich ungleichen Konditionen ausgesetzt ist (OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 a.a.O. Rn. 123). Umfang und Maß der Substantiierung dieser Erläuterungen und Informationen hängt von der Lizenzierungssituation im Einzelfall ab



(BGH, Urt. v. 05.05.2020, KZR 36/17 Rn. 81 – FRAND-Einwand; OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 a.a.O. Rn. 133).

bb) Die Klägerin hat der Beklagten zwei individuelle Lizenzangebote übermittelt, von denen das zweite Lizenzangebot vom 27.02.2019 (Anlage AR 14) – mit einzelnen in der Replik angebotenen Modifizierungen zugunsten der Beklagten – derzeit aufrechterhalten wird. Dazu lagen der Beklagten ausreichend erläuternde Informationen vor (dazu (1)). Ferner verfügt die Beklagte über Informationen zum Avanci-Lizenzmodell (dazu (2)). Soweit die Beklagte von der Klägerin darüber hinaus verlangt, Lizenzverträge mit Dritten aus dem Mobilfunkbereich zu erläutern, ist die Relevanz dieser Verträge nicht ersichtlich (dazu (3)).

(1) Die Klägerin hat der Beklagten erläutert, dass sich die Lizenzgebühr in ihrem Angebot nach dem Nutzen der Konnektivität im Fahrzeug als dem Endprodukt richtet, womit der entscheidende Gesichtspunkt der Lizenzbemessung angesprochen war (siehe bereits E-Mail K. vom 07.12.2016 (AR 13) „...“).

Zur Bezifferung des wirtschaftlichen Nutzens legte die Klägerin der Beklagten mit E-Mail vom 26.01.2018 (AR 16) eine Studie der Unternehmensberatung S. vor („S-Studie“). Dazu erläuterte die Klägerin, dass die Studie den Nutzen der Konnektivität für die Beklagte insbesondere anhand der Bereitschaft von Verbrauchern, für diese Konnektivität zu zahlen, bemisst („...“). Ergänzend erläuterte die Klägerin mit E-Mail vom 27.02.2019 (AR 14), dass ein individuelles Angebot grundsätzlich teurer ist als die – wegen der Synergieeffekte – günstigeren Poollizenzen von Avanci und dass die Gesamtbelastung für die Lizenzierung aller SEPs-Lizenzen nach dem Modell der Klägerin unter x % des von der S-Studie ermittelten Nutzens der Konnektivität liegt. Soweit die Beklagte diese Informationen für nicht ausreichend hält bzw. sie und die Streithelferinnen die S-Studie methodisch angreifen, wird nicht eine fehlende Erläuterung bemängelt, sondern deren Inhalt, was bereits eine Frage der FRAND-Gemäßheit des Angebots darstellt. Sie wurde



mit diesen Informationen in die Lage versetzt, sich inhaltlich mit der Bezifferung des wirtschaftlichen Nutzens der Technologie in dem von ihr selbst hergestellten Endprodukt zu befassen.

Um den Anteil der Klägerin an sämtlichen SEPs zu bestimmen, verwies die Klägerin mit E-Mail vom 26.01.2018 (AR 16) auf eine Studie des Unternehmens ..., das die Essentialität der SEPs geprüft hat. Auch wenn der Beklagten die Studie selbst nicht übermittelt wurde, ermöglichten diese Informationen der Beklagten, das Angebot nachzuvollziehen und sich (wie im Rahmen des Gegenangebots [B-KAR 12, B-KAR-13] und im Prozess auch erfolgt) inhaltlich mit den Berechnungsmodi auseinanderzusetzen.

Die Klägerin wies die Beklagte schließlich darauf hin, am 21.03.2019 eine - zwischenzeitlich gekündigte - Lizenzvereinbarung mit einem anderen großen Automobilhersteller unter den Top 10 weltweit geschlossen zu haben, welche dieselben Lizenzbedingungen, insbesondere dieselbe Lizenzrate, enthalte wie das zweite Angebot, das sie der Beklagten unterbreitet hatte. Diesen Lizenzvertrag hat die Beklagte zwischenzeitlich in den Parallelverfahren nach Anordnungen des Landgerichts München I vom 13.11.2019 und 20.02.2020 unter dem Schutz von Geheimhaltungsvereinbarungen mit sämtlichen Prozessbeteiligten eingesehen (AR KAR 2a). Für eine Vorlageanordnung nach § 142 ZPO für Lizenzverträge der Klägerin mit Automobilherstellern besteht daher kein Anlass (Vorlageanregung SH7 Duplik S. 126).

(2) Der Beklagten liegen hinreichende Informationen zu dem Avanci-Poollizenzmodell vor, wobei zu berücksichtigen ist, dass zum einen vorliegend nicht die FRAND-Gemäßheit des Avanci-Poollizenzangebots an die Beklagte zu überprüfen ist und zum anderen die Beklagte seit spätestens Januar 2018 selbst in Verhandlungen mit Avanci steht.



So hat die Beklagte eine E-Mail von Avanci vom 11.02.2019 vorgelegt, in der Avanci ihr ein Poollizenzvertrags-Angebot aus Januar 2018 erläuterte (B-KAR 30). Darin wird die aus der Mobilfunkbranche abgeleitete Berechnungsmethode für die Lizenzgebühr unter Verweis auf öffentlich verfügbare Quellen hergeleitet und begründet (siehe dazu oben C. II. 2. c) cc) (...).

In dieser E-Mail wies Avanci zudem darauf hin, dass sie einen Lizenzvertrag mit ... abgeschlossen habe, und bot der Beklagten an, diesen nach Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung einzusehen („...“; siehe auch dazu AR-KAR 7). Insofern ist es unzutreffend, dass die Beklagte in ihrem Gegenangebot vom 09.05.2019 meint, es gebe im Automobilbereich keine vergleichbaren Lizenzen und der Lizenzvertrag zwischen Avanci und ... sei nicht zugänglich (B-KAR 12, ppt S. 3: „...“).

Zwischenzeitlich hat die Beklagte Einsicht in die von Avanci mit Automobilherstellern geschlossenen Lizenzvereinbarungen genommen. Avanci hat der Beklagten in zwei der von der S. gegen die Beklagte geführten Verfahren vor dem LG München auf Vorlageanordnungen hin und nach Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung (teilweise geschwärzte) Kopien der Avanci-Lizenzverträge zur Verfügung gestellt.

Vor dem Hintergrund besteht kein Anlass, die im Ermessen des Gerichts stehende Vorlage von Unterlagen des Avanci-Lizenzpools nach § 142 Abs. 1 ZPO anzuordnen. Die E-Mail von Avanci an die Beklagte vom 11.02.2019 (Vorlageantrag KE II S. 35) hat die Beklagte nach Ergänzung ihrer Geheimhaltungsvereinbarung mit Avanci ungeschwärzt als Anlage B-KAR 30 vorgelegt. Insoweit die Beklagte beantragt hat, den Avanci-Lizenzvertrag mit ... vorlegen zu lassen, weil bestritten werde, dass ... umfassend LTE lizenziert habe (Vorlageantrag KE II S. 34), ist diese Tatsache mit der eidesstattlichen Versicherung Anlage B-KAR 28 eingebracht und wird zugrunde gelegt. Da nicht Gegenstand dieses Urteils ist, ob das klägerische Angebot im Quervergleich zu den Avanci-Verträgen FRAND ist oder das Avanci-Lizenzangebot an die Beklagte FRAND





entspricht, ist die (erneute) Vorlage der abgeschlossenen Poollizenzverträge oder des ... nicht sachdienlich (vgl. Duplik II S. 26; Vorlageanregung SH7 Duplik S. 127; Antrag SH5 Duplik, S. 2).

(3) Im Übrigen hat die Beklagte nicht aufgezeigt, dass die weitere Erläuterung oder die Vorlage sonstiger Lizenzverträge der Klägerin mit Dritten für die Formulierung eines Gegenangebots notwendig ist.

Die Klägerin hat substantiiert dargelegt, dass es keine einschlägigen Lizenzverträge zwischen der Klägerin und Zulieferern der Beklagten bzw. sonstigen Vertragspartnern gibt, die für die Prüfung der Angemessenheit des Preises und der Diskriminierung einschlägig sind (siehe oben C. II. 3. a) aa). Die Klägerin ist ihrer sekundären Darlegungslast betreffend Lizenzverträge zwischen der Klägerin und der Streithelferin SH4 (Vorlageantrag Beklagte KE II S. 45) sowie Q. (Vorlageantrag Beklagte KE II S. 46) und Y. sowie S. (Vorlageantrag Beklagte Duplik II S. 49; SH2/3 KE S. 30; SH7 Duplik S. 126) nachgekommen, so dass die Kammer kein Erfordernis für eine Vorlageanordnung nach § 142 ZPO sieht.

Darüber hinausgehend ist die Klägerin nicht zur Beschreibung oder Vorlage solcher Lizenzverträgen verpflichtet, die sie in der Mobilfunkbranche abgeschlossen hat. Für die Annahme, der SEP-Inhaber müsse sich über den vollständigen Inhalt aller erfolgten Lizenzierungen erklären bzw. alle Lizenzvereinbarungen vorlegen ist im Allgemeinen keine hinreichende Grundlage zu erkennen (OLG Karlsruhe, Urt. v. 30.10.2019, 6 U 183/16 GRUR 2020, 166 Rn. 123). Zudem sind vorliegend die Lizenzverträge der Klägerin aus dem Mobilfunkbereich für die Findung von FRAND-Bedingungen in der Automobilbranche nicht maßgeblich. Etwas Anderes folgt nicht aus der ... in den Avanci-Poollizenzverträgen, da diese ... nicht auf einzelne Lizenzverträge der Klägerin Bezug nehmen.



4.

Wegen der fehlenden Lizenzwilligkeit der Beklagten kann dahinstehen, ob nach der Lizenzbereitschaftserklärung des Verletzers sowie nach Unterbreitung und Erläuterung eines Lizenzangebots durch den Patentinhaber zunächst zu prüfen ist, ob das vom Beklagten zu unterbreitende Gegenangebot seinerseits FRAND-Kriterien genügt, ohne dass es für die Obliegenheit des Beklagten, ein solches Gegenangebot zu unterbreiten, darauf ankommt, ob das klägerische Lizenzangebot tatsächlich umfassend FRAND ist (so im Ergebnis schon LG Mannheim, Urt. v. 27.11.2015, 2 O 106/14 Rn. 221 (juris) = WuW 2016, 86; jedenfalls für gewisse Reaktionspflichten LG Düsseldorf, Urt. v. 03.11.2015, 4a O 93/14 Rn. 125 - juris). Da das Gegenangebot wie dargelegt nicht FRAND-Kriterien genügt, würde diese Prüfungsreihenfolge vorliegend ebenfalls dazu führen, dass die Beklagte sich nicht auf den FRAND-Einwand berufen kann.

III.

Die Beklagte kann sich auch nicht auf einen FRAND-Einwand ihrer Streithelferinnen, die als ihre Zulieferer dem Prozess beigetreten sind und diese Einwendung erhoben haben, berufen.

Es kann offenbleiben, ob dem Hersteller eines verkaufsfähigen Endprodukts grundsätzlich ein von seiner vorgelagerten Lieferkette abgeleiteter FRAND-Einwand zusteht. Soweit ein abgeleiteter FRAND-Einwand in der Rechtsprechung angenommen wurde, betrafen die Sachverhalte nachgelagerte Vertriebsketten, so dass dem Vertriebspartner ermöglicht wurde, einen FRAND-Einwand des Herstellers geltend zu machen (OLG Karlsruhe, Beschl. v. 23.04.2015, 6 U 44/15, GRUR-RR 2015, 326; LG Düsseldorf, Urt. v. 11.07.2018, 4c O 81/17 Rn. 10 / 237 - juris; LG Düsseldorf, Urt. v. 31.03.2016, 4a O 126/14 Rn. 15 / 311 - juris; LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14, Rn. 209 ff. - juris). Diese Sachverhalte unterscheiden sich von dem vorliegenden Fall der



vorgelagerten Lieferkette darin, dass für die Berechnung der Lizenzgebühr auf jeder Ebene der Vertriebskette auf ein verkaufsfähiges Endprodukt zurückgegriffen werden kann, was die Teilhabe des Patentinhabers am Nutzen der Technologie im Endprodukt ohne weiteres ermöglicht.

Diese Besonderheit der vorgelagerten Lieferkette ist jedenfalls bei der inhaltlichen Ausgestaltung des Einwands zu berücksichtigen. Ein abgeleiteter FRAND-Einwand greift vorliegend nicht, da sich die Streithelferinnen nicht bereit erklärt haben, die Lizenzgebühr an dem wirtschaftlichen Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt auszurichten (dazu 1.). Der abgeleitete FRAND-Einwand besteht zudem nicht hinsichtlich der Tier 1-Zulieferer SH6 („SH6“) und SH5 („SH5“), die sich erst nach Klageerhebung als solche zu erkennen gegeben haben (dazu 2.). Etwas anderes ergibt sich auch nicht daraus, dass die Klägerin bei der Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform den Tier 1-Zulieferer A. explizit ausgenommen hat (dazu 3.).

1.

Die Beklagte kann sich nicht auf einen angeblichen FRAND-Einwand der Streithelferinnen SH2/3, SH7, SH1 („SH1“) und SH4 sowie SH6 und SH5 (sowohl als eigener FRAND-Einwand als auch in Form eines wiederum abgeleiteten FRAND-Einwands der Firma u.) berufen.

a)

Im Rahmen eines abgeleiteten FRAND-Einwands des Herstellers muss die Bereitschaft seiner Zulieferer, mit dem Patentinhaber einen Lizenzvertrag mit einer angemessenen Lizenzgebühr abzuschließen, eine Teilhabe des Patentinhabers an dem Nutzen der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt einschließen.



Wie ausgeführt ist die angemessene Lizenzgebühr grundsätzlich am Wert der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt auszurichten (zum Meinungsstand siehe oben C.II. 2. c) aa). Dies gilt – vorbehaltlich einer hier nicht gegebenen Diskriminierung (siehe dazu oben C. II. 3.) – unabhängig von der Frage, auf welcher Ebene der Lieferkette eine Lizenzierung erfolgt (insb. Kühnen, GRUR 2019, 665, 671). Andernfalls könnte die Vergütungshöhe von Herstellern manipuliert werden, indem sie sich arbeitsteilig organisieren, wohingegen solche Hersteller benachteiligt würden, die keine tiefe Wertschöpfungskette nutzen (vgl. Kühnen, GRUR 2019, 665, 671).

Es ist überdies zu vermeiden, dass ein Patentverletzer den Patentinhaber – wie hier dargelegt – unzulässigerweise auf seine Zulieferer verweist, um im Wege eines abgeleiteten FRAND-Einwands auf Zuliefererebene dennoch erschöpfend eine geringere Lizenzlast zu generieren. Ein – gerade infolge eines unzulässigen Verweises auf die Zulieferer – erfolgloser eigener FRAND-Einwand des Patentverletzers darf nicht im Wege des abgeleiteten FRAND-Einwands wiederaufleben. Die maßgeblichen Anforderungen müssen in der Kette der FRAND-Einwände gleichbleiben.

Die Kammer verkennt nicht, dass es den Zulieferern praktisch schwerfallen kann, die Lizenzgebühr durch einen Aufschlag auf ihren Verkaufspreis bei dem Hersteller geltend zu machen. So hat z.B. die Streithelferin SH2/3 dargetan, dass gerade in der Automobilindustrie letztendlich die Zulieferer von höheren Lizenzgebühren wirtschaftlich betroffen seien, da es dort der langjährigen Praxis entspreche, dass die Hersteller höhere Kosten an ihre Zulieferer weiterreichen. Dies werde entweder im Rahmen bestehender Freistellungsvereinbarungen, mittels Schadensersatzforderungen oder durch Aufrechnung mit offenen Forderungen der Zulieferer für gelieferte Produkte erfolgen. Allerdings besteht das Risiko der Kostenlast der Zulieferer in dem Fall unabhängig von der Frage, auf welcher Ebene eine Lizenz genommen wird. Denn bei den genannten Freistellungsvereinbarungen ist es eine Frage der Vertragsgestaltung zwischen Hersteller und ihren Zulieferern, wer das Risiko der zusätzlichen - bei Beginn



der Lieferbeziehung nicht einkalkulierten - Lizenzgebühren trägt. Es ist aber nicht Sache des Patentinhabers, infolge der Vertragsgestaltung Dritter, die unter Umständen von der Marktmacht eines Herstellers beeinflusst ist, auf eine Ebene in der Lieferkette verwiesen zu werden, ohne von dem Nutzen der patentierten Technologie im Endprodukt profitieren zu können.

b)

Es sind keine Anhaltspunkte ersichtlich oder vorgetragen, dass die Streithelferinnen bereit sind, eine Lizenzgebühr zu zahlen, die sich anhand des Nutzens der Technologie im verkaufsfähigen Endprodukt bestimmt. Die Streithelferinnen tragen im Prozess vor, dass der Hersteller der angegriffenen Ausführungsform deswegen über keine Lizenz verfüge, weil sich die Klägerin weigere, eine Lizenz unbeschadet des weiteren Vertriebsweges an die Zulieferer zu erteilen. Sie gehen – zu Unrecht – davon aus, dass lediglich eine Lizenzgebühr angemessen sei, die sich allenfalls an dem Verkaufspreis der TCU – wenn nicht des NAD – orientiere.

Diese Auffassung der Streithelferinnen wird durch die folgenden Gegenangebote, die sich im Wesentlichen im TopDown-Ansatz an den Verkaufspreisen der Komponenten orientieren, bestätigt:

Die Streithelferin SH1 hat der Klägerin mit Schreiben vom 30.01.2018 die Verkaufspreise der von ihr gelieferten Komponenten mitgeteilt und ein darauf aufbauendes Gegenangebot unterbreitet (bzgl. Zahlen teilgeschwärzt Anlagen GLP 007, GLP-008: „The fair and in particular non-discriminatory basis for the applicable royalty rate of x% to x% for each 3G/4G/multimode MCU is therefore x €.“). Dem Antrag der Streithelferin auf gerichtliche Anordnung einer bezüglich der weiteren konkreten Zahlenangaben ungeschwärzten Fassung des Gegenangebots nach §§ 428, 142 ZPO (SH1 KE, S. 2) braucht vor dem Hintergrund nicht mehr entsprochen zu werden.



Die Streithelferin SH2/3 legte der Klägerin am 07.12.2019 ein Gegenangebot vor (Anlagen FBD 34 und FBD 35), welches basierend auf verschiedenen Berechnungsansätzen zu einer Gesamtlizenzbelastung von x USD für 4G gelangt. Bei der Top Down-Berechnung berücksichtigte die Streithelferin ausweislich ihrer Erläuterungen insbesondere die Gewinnmarge des betroffenen Baseband-Chipsets sowie den Verkaufspreis der TCU, was sie ergänzend mit einem kostenbasierten Ansatz (vgl. Gutachten Prof. A. und Prof. F., Anlage FBD 22) verglichen.

Die Streithelferin SH7 hat der Klägerin am 30.01.2020 ein Gegenangebot unterbreitet (Anlagen HL 54 bis 56), das auf dem durchschnittlichen Netto-Wert von NADs für 4G iHv. x EUR basiert (siehe auch bereits Gegenvorschlag der Streithelferin vom 08.11.2017 Anlage HL 20, 21).

Auch bezüglich des Gegenangebots der Streithelferin SH4, das diese der Klägerin am 16.01.2020 übermittelt hat (Anlage PBP04), gibt es keine Anhaltspunkte, dass dieses die Klägerin an dem Nutzen der Technologie in dem Fahrzeug beteiligt. Das Gegenangebot gelangt - ebenso wie die Beklagte - zu einer Lizenzgebühr von x EUR, indem es Lizenzbedingungen aus einem einzelnen Mobilfunklizenzvertrag der Klägerin mit der Streithelferin SH4 überträgt (zu diesem bereits oben C. II. 3. a) bb) (1). Indes enthält dieser Mobilfunklizenzvertrag mit der - zugleich auch als Smartphone-Herstellerin und Patentinhaberin am Markt auftretenden - Streithelferin unstreitig Sonderbedingungen. (...), womit sich das von SH4 vorgelegte Gutachten von Prof. H. zum Gegenangebot nicht auseinandersetzt (PBP07). Nach diesem Gutachten entspricht die vorgeschlagene Lizenzgebühr nach lediglich dem Betrag, auf den sich die Parteien „für Telematikkomponenten“ - ohne Ansehung des Wertanteils der Technologie am Gesamtprodukt - einigen könnten (PBP07, S. 6, 9, 12 ff., 19 f.). Dementsprechend trägt die Streithelferin ferner vor, dass der Wert der Konnektivität an den Preis einer TCU i.H.v. rund x EUR anknüpfen solle, wohingegen die Frage, was mit den per 4G übertragenen



Daten im Fahrzeug geschieht, nicht Gegenstand des bereits in der TCU implementierten Patentportfolios der Klägerin sei. Vor dem Hintergrund gibt es für eine Vorlageanordnung des Lizenzvertrags mit SH4 nach § 142 ZPO keinen hinreichenden Anlass.

Die Bereitschaft der Streithelferinnen zur Zahlung einer angemessenen Lizenzgebühr ergibt sich schließlich nicht daraus, dass das Gegenangebot von SH7 die Möglichkeit enthält, dass die Klägerin zur Überprüfung der Lizenzgebühren nach § 315 Abs. 3 BGB das Landgericht Düsseldorf anrufen kann oder dass das Gegenangebot von SH2/3 eine mögliche Überprüfung durch ein US-Gericht vorsieht bzw. SH2/3 in den USA eine Klage auf Erteilung einer FRAND-Lizenz gegen Mitglieder des Avanci-Pools eingereicht hat. Denn insoweit steht die Bereitschaft der Streithelferinnen, eine Lizenz zu nehmen, jeweils unter dem Vorbehalt der gerichtlichen Überprüfung, wobei sie zugleich in den jeweiligen Verfahren für eine nicht FRAND-gemäße Lizenzgebühr streitet (siehe bereits oben C. II. 2. d).

2.

Die Beklagte kann sich ferner nicht auf einen etwaigen eigenen FRAND-Einwand der Streithelferinnen SH6 und SH5 berufen, da der Klägerin erst im Zuge des Streitbeitritts bekannt wurde, dass es sich bei diesen Unternehmen um Tier 1-Zulieferer der Beklagten für die angegriffenen Ausführungsformen handelt.

Die Klägerin war nicht verpflichtet, den Streithelferinnen einen separaten Verletzungshinweis zukommen zu lassen. Denn die vom EuGH für die Durchsetzung des Unterlassungsanspruchs aufgestellten Voraussetzung kann diesbezüglich nicht auf jeden Marktteilnehmer in der Lieferkette unmittelbar übertragen werden (ebenso LG Düsseldorf, SchlussUrt. v. 31.03.2016, 4a O 73/14, Rn. 213 - juris). Der Verletzungshinweis an die Zulieferer leitet sich vielmehr von dem Verletzungshinweis an die Herstellerin



des Endprodukts ab. Das Pflichtenprogramm des EuGH veranlasst die Klägerin nicht dazu, eigenständig zu ermitteln, wer möglicherweise als Zulieferer oder Vertriebspartner eines Herstellers der angegriffenen Ausführungsform in Betracht kommt und ins Blaue hinein Verletzungshinweise an potentielle Marktteilnehmer zu versenden. Somit hat es der Beklagten obliegen, der Klägerin etwa ihre Zulieferer zu benennen oder anderweitig für eine Weiterleitung des Verletzungshinweises an ihre Zulieferer zu sorgen.

In der Folge obliegt es somit den Zulieferern, sich gemäß dem Pflichtenprogramm des EuGH lizenzwillig zu zeigen. Dass sich die Streithelferinnen SH6 und SH5 erst im Rahmen des Streitbeitritts nach Klageerhebung als Zulieferer zu erkennen gaben, ist mit Blick auf die Verhandlungshistorie der Beteiligten nicht ausreichend. So verhandelte die Klägerin bereits seit November 2016 mit dem Tier 1-Zulieferer A. über das Tier 1-Modell. Die Tier 1-Zulieferer SH2/3 (vgl. FDB 2) und SH1 (vgl. AR-KAR 13) haben die Klägerin in 2017 ebenfalls kontaktiert. Es ist kein Grund dafür vorgetragen, warum sich SH6 und SH5 nicht ebenfalls bereits in diesem Rahmen der Klägerin als Tier 1-Zulieferer offenbart haben. Vor dem Hintergrund stellt sich eine Nachmeldung anderer Tier 1-Zulieferer ca. zwei Jahre nach Beginn der Verhandlungen sowie nach Klageerhebung als Teil einer hold out-Strategie dar und vermag keinen abgeleiteten FRAND-Einwand der Beklagten begründen.

3.

Ein abgeleiteter FRAND-Einwand lässt sich auch nicht daraus herleiten, dass die Klägerin bei der Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform Komponenten des Tier 1-Zulieferers A. ausgenommen hat. Die Streithelferinnen werden dadurch nicht diskriminiert (zu den Rechtsgrundsätzen der Diskriminierung siehe oben C.II. 3. a) aa).

Die Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform ist bereits keine unterschiedliche Behandlung der Zulieferer, die den Wettbewerb zwischen den Handelspartnern





verfälscht. Denn die Klage richtet sich lediglich gegen die Beklagte, so dass keine selektive Rechtsdurchsetzung gegenüber den Zulieferern erfolgt (vgl. klarstellend Replik II S. 82). Dass die Klage gegen die Beklagte keine Rechtsdurchsetzung gegenüber den Zulieferern darstellt, zeigt sich desgleichen an den Änderungen der Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform im Verlauf des Verfahrens. So umfasste die Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform ursprünglich auch Komponenten der M. und N. Nachdem die Beklagte bestritt, Komponenten dieser Unternehmen in ihren Fahrzeugen zu verbauen, nahm die Klägerin diese Komponenten aus, ohne dass dies als (Teil-)Klagerücknahme behandelt wurde. Dementsprechend wird die Beklagte antragsgemäß umfassend zur Unterlassung verurteilt. In welchem Umfang die Klägerin das Urteil vollstreckt, ist in einem etwaigen Zwangsvollstreckungsverfahren zu klären.

Zudem hat die Klägerin als sachlichen Grund für die Ausnahme der Komponenten des Zulieferers A. von der Beschreibung der angegriffenen Ausführungsform angeführt, dass sie deren Verhandlungsbereitschaft honorieren wolle (vgl. Anlage B-KAR 16). A. habe unter allen Zulieferern der Beklagten das größte Interesse an einer Lösung gezeigt und sei in ernsthafte Verhandlungen mit dem Ziel des Abschlusses einer Lizenzvereinbarung im Sinne des Tier 1- oder des CVVCL-Modells eingetreten. Das kooperative Verhalten von A. lässt sich auch daran ablesen, dass es z.B. nach dem Vortrag der Beklagten ein dreiseitiges Treffen zwischen den Parteien und A. geben sollte (vgl. auch so die Beklagte in E-Mail vom 31.01.2018, Anlage B- KAR 9 [Abs. 1, letzter Satz] und vom 28.02.2019, Anlage AR 20). Für den Fall, dass die Verhandlungen mit A. nicht erfolgreich sein sollten, behält sich die Klägerin ausdrücklich vor, auch gegen Fahrzeuge der Beklagten vorzugehen, die Komponenten von A. enthalten. Eine solche Vergünstigung entspricht strukturell jenen Sondervorteilen, die ein früher Lizenznehmer erhalten kann (sog. early bird), was bereits von der Rechtsprechung gebilligt wurde (LG Mannheim, Urt. v. 24.01.2017, 2 O 131/16; vgl. auch OLG Düsseldorf, GRUR 2017, 1219 - Mobiles Kommunikationssystem). Es ist dagegen gerade nicht so, dass durch diese Prozessstrategie einem Teil der Wettbewerber eine Freilizenz gewährt werden würde, während der andere Teil ein Lizenzentgelt zahlen



muss. Es besteht insbesondere nicht die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung dahingehend, dass die Beklagte zulasten der bestehenden Zuliefererkette auf andere - für LTE- Konnektivität in Fahrzeugen von der Klägerin (ggf. günstiger) lizenzierte - Zulieferer ausweichen kann.

4.

Deswegen kann dahinstehen, ob das klägerische CVVCL-Angebot an die Tier 1-Zulieferer tatsächlich FRAND ist. Insbesondere kann offenbleiben, ob die Zulieferer einen Anspruch auf eine bilaterale Lizenz haben (sog. License to All; dafür Kühnen GRUR 2019, 665, 666; Wilhelmi in BeckOK Patentrecht, 16. Ed. 2020 § 24 Rn. 111; Rosenbock, Why the ETSI IPR Policy Requires Licensing to All, August 2017, [https://www.fair-standards.org/wp-content/uploads/2017/08/Why-the-ETSI-IPR-Policy-Requires-Licensing-to-All\\_Karl-Heinz-Rosenbrock\\_2017.pdf](https://www.fair-standards.org/wp-content/uploads/2017/08/Why-the-ETSI-IPR-Policy-Requires-Licensing-to-All_Karl-Heinz-Rosenbrock_2017.pdf); Geradin, SEP Licensing After two Decades of Legal Wrangling: Some Issues Solved, Many Still to Address (March 3, 2020), S. 19 ff., <https://ssrn.com/abstract=3547891>; Dornis, WRP 2020, 688, 693), oder ob aus Art. 102 AEUV sowie der ETSI-Erklärung lediglich ein Anspruch auf Zugang zu der patentierten Technologie resultiert (sog. Access to All; dafür: Huber, Why the ETSI IPR Policy Does Not and Has Never Required Compulsory 'License to All': A Rebuttal to Karl Heinz Rosenbrock (September 15, 2017), <https://ssrn.com/abstract=3038447>; Martinez, GRUR Int. 2019, 633, 636; Borghetti/Nikolic/Petit, FRAND Licensing Levels under EU Law (February 5, 2020), S. 32, <https://ssrn.com/abstract=3532469>).

Ebenso kann offenbleiben, ob ein abgeleiteter FRAND-Einwand der Beklagten entsprechend der Reichweite einer erteilten Lizenz in vollem Umfang nur Erfolg haben kann, wenn allen – von der Beklagten dann folgerichtig ggf. zunächst vollständig zu benennenden – Tier 1-Zulieferern ein FRAND-Einwand zusteht.

[...]