



KATHER · AUGENSTEIN
RECHTSANWÄLTE

LG München I
21. Zivilkammer
21 O 1910/22

Endurteil vom 19.04.2023

Tenor

Die Beklagten werden verurteilt,

1. es bei Meldung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung fälligen Ordnungsgeldes bis zu 250.000 Euro, ersatzweise Ordnungshaft bis zu 6 Monaten oder Ordnungshaft bis zu 6 Monaten, im Wiederholungsfalle Ordnungshaft bis zu 2 Jahren, wobei die Ordnungshaft am jeweiligen Vorstandsvorsitzenden (Chief Executive Officer) der Beklagten zu 1) bzw. am jeweiligen Geschäftsführer der Beklagten zu 2) zu vollstrecken ist, zu unterlassen,

a) mobile Endgeräte

umfassend [...]

wobei [...];

(unmittelbare Verletzung Anspruch 54)

b) mobile Endgeräte

umfassend [...]

in der Bundesrepublik Deutschland anzubieten, in den Verkehr zu bringen und/oder zu gebrauchen oder zu den genannten Zwecken einzuführen und/oder zu besitzen,

wobei [...]

(unmittelbare Verletzung Anspruch 75)

c) mobile Endgeräte

umfassend [...]



in der Bundesrepublik Deutschland anzubieten, in den Verkehr zu bringen und/oder zu gebrauchen oder zu den genannten Zwecken einzuführen und/oder zu besitzen,

wobei [...];

(unmittelbare Verletzung Anspruch 90)

d) mobile Endgeräte

umfassend [...]

in der Bundesrepublik Deutschland anzubieten, in den Verkehr zu bringen und/oder zu gebrauchen oder zu den genannten Zwecken einzuführen und/oder zu besitzen,

wobei [...]

(unmittelbare Verletzung Anspruch 91)

e) mobile Endgeräte,

[...],

Dritten, die zur Nutzung der Lehre des EP 1 509 903 nicht berechtigt sind, in der Bundesrepublik Deutschland anzubieten und/oder an solche zu liefern,

wobei [...];

(mittelbare Verletzung Anspruch 1)

f) mobile Endgeräte,

die eingerichtet [...],

Dritten, die zur Nutzung der Lehre des EP 1 509 903 nicht berechtigt sind, in der Bundesrepublik Deutschland anzubieten und/oder an solche zu liefern,

wobei [...]

(mittelbare Verletzung Anspruch 39)

2. der Klägerin darüber Auskunft zu erteilen, in welchem Umfang sie (die Beklagten) die zu Ziffer 1 bezeichneten Handlungen seit dem 27. September 2019 begangen haben, und zwar unter Angabe

a) der Namen und Anschriften der Hersteller, Lieferanten und anderer Vorbesitzer,

b) der Namen und Anschriften der gewerblichen Abnehmer sowie der Verkaufsstellen, für die die Erzeugnisse bestimmt waren,

c) der Menge der ausgelieferten, erhaltenen oder bestellten Erzeugnisse sowie der Preise, die für die betreffenden Erzeugnisse bezahlt wurden,



3. der Klägerin darüber Rechnung zu legen, in welchem Umfang sie (die Beklagten) die zu Ziffer 1 bezeichneten Handlungen seit dem 27. September 2019 begangen haben, und zwar unter Angabe:

- a) der einzelnen Lieferungen, aufgeschlüsselt nach Liefermengen, -zeiten, -preisen und Typenbezeichnungen sowie der Namen und Anschriften der Abnehmer,
- b) der einzelnen Angebote, aufgeschlüsselt nach Angebotsmengen, -zeiten, -preisen und Typenbezeichnungen sowie der Namen und Anschriften der Angebotsempfänger,
- c) der betriebenen Werbung, aufgeschlüsselt nach Werbeträgern, deren Auflagenhöhe, Verbreitungszeitraum und Verbreitungsgebiet sowie bei Internetwerbung der Internetadressen, der Schaltungszeiträume und der Zugriffszahlen,
- d) der nach den einzelnen Kostenfaktoren aufgeschlüsselten Gestehungskosten und des erzielten Gewinns,

wobei den Beklagten nach ihrer Wahl vorbehalten bleibt, die Namen und Anschriften der nichtgewerblichen Abnehmer und der Angebotsempfänger statt der Klägerin einem von der Klägerin zu bezeichnenden, ihr gegenüber zu Verschwiegenheit verpflichteten, in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen, vereidigten Wirtschaftsprüfer mitzuteilen, sofern die Beklagten dessen Kosten tragen und ihn ermächtigen und verpflichten, der Klägerin auf konkrete Anfrage mitzuteilen, ob eine bestimmte Lieferung oder ein bestimmter Abnehmer oder Angebotsempfänger in der Aufstellung enthalten ist;

4. die vorstehend zu Ziffer 1. a) bezeichneten, seit dem 27. September 2019 im Besitz gewerblicher Abnehmer befindlichen Erzeugnisse zurückzurufen;

5. nur die Beklagte zu 2): die in der Bundesrepublik Deutschland im unmittelbaren oder mittelbaren Besitz bzw. Eigentum der Beklagten zu 2) befindlichen Erzeugnisse gemäß Ziffer 1.a) bis d) zu vernichten, oder an einen von der Klägerin zu beauftragenden Gerichtsvollzieher zum Zwecke der Vernichtung auf Kosten der Beklagten zu 2) herauszugeben;

II. Es wird festgestellt, dass die Beklagten als Gesamtschuldner verpflichtet sind, der Klägerin allen Schaden zu ersetzen, der ihr durch die zu I.1. bezeichneten, seit dem 27. September 2019 begangenen Handlungen entstanden ist und noch entstehen wird.

III. Die Beklagten haben als Gesamtschuldner die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.

IV. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar gegen Sicherheitsleistung in Höhe von

- 950.000,00 € einheitlich für Ziffer I.1., I.4. und I.5.,
- 50.000,00 € einheitlich für Ziffern I.2. und I.3. sowie
- 110% des jeweils zu vollstreckenden Betrags für Ziffer III.



Tatbestand:

Die Klägerin ist Inhaberin des europäischen Patents 1 509 903 (Anlage (C) WKS 2, nachfolgend: Klagepatent) und nimmt die Beklagten wegen unmittelbarer und mittelbarer Patentverletzung in Anspruch.

Das Klagepatent wurde am 30.05.2005 angemeldet und nimmt eine Priorität vom 31.05.2002 (CA 23884/39) in Anspruch. [...]

[...]

Die Beklagte zu 1) bietet in Deutschland für private und gewerbliche Endkunden Smartphones an, die mit dem LTE (4G)-Mobilfunkstandard kompatibel sind, insbesondere Smartphones mit der Modellbezeichnung ... (nachfolgend: angegriffene Ausführungsformen), vertreibt diese und führt diese aus dem Ausland nach Deutschland ein. Die angegriffenen Ausführungsformen werden beispielsweise auf der Webseite ... beworben. Die Beklagte zu 2) die deutsche Tochtergesellschaft der in China ansässigen Beklagten zu 1) und unterstützt die Beklagte zu 1) bei deren Vertriebstätigkeiten in Deutschland.

Entscheidungsgründe:

Die Klage ist zulässig (A.). Sie ist auch begründet. Die Beklagten benutzen den Gegenstand des Klagepatents (B.). Der Klägerin stehen gegen die Beklagten daher die verfolgten Ansprüche zu. Der FRAND-Einwand der Beklagten hat keinen Erfolg (C.). Das Verfahren ist nicht nach § 148 ZPO auszusetzen (D.).

A.

Die Klage ist zulässig.

[...]

B.

Die Klage ist begründet.

[...]

[...]



Gemäß § 139 Abs. 1 S. 3 PatG ist der Unterlassungsanspruch ausgeschlossen, wenn die Inanspruchnahme aufgrund der besonderen Umstände des Einzelfalls und der Gebote von Treu und Glauben für den Verletzer oder Dritte zu einer unverhältnismäßigen, durch das Ausschließlichkeitsrecht nicht gerechtfertigten Härte führen würde.

Der Unverhältnismäßigkeitseinwand des § 139 Abs. 1 S. 3 PatG ist auf besondere Ausnahmefälle begrenzt. Dies trägt dem Umstand Rechnung, dass der Unterlassungsanspruch die logische Folge des Ausschließlichkeitsrechts ist. Mit der Erteilung des Patents entstehen an der patentierten Erfindung absolute Rechte, die neben ihrem Zuweisungsgehalt einen Ausschlussgehalt besitzen, so dass der Inhaber des Rechts grundsätzlich jedermann von der Nutzung der patentierten Lehre ausschließen kann. So erlauben sie insbesondere – im Rahmen der übrigen gesetzlichen, insbesondere der patent- und kartellrechtlichen Vorgaben – den Ausschluss Dritter von der Nutzung der patentierten Lehre. Um sein Ausschließlichkeitsrecht durchzusetzen, ist der Patentinhaber in aller Regel auf den Unterlassungsanspruch angewiesen.

Der Gesetzgeber hat in der Begründung des 2. PatModG klargestellt, dass eine Einschränkung des Unterlassungsanspruchs nur in besonderen Ausnahmefällen in Betracht kommt. Der Unterlassungsanspruch ist die regelmäßige Sanktion der Patentrechtsordnung bei einer Patentverletzung. Darlegungs- und beweisbelastet für eine Unverhältnismäßigkeit ist die Beklagtenseite. Eine Einschränkung des Unterlassungsanspruchs kommt nur in besonders gelagerten Ausnahmefällen in Betracht (BT-Drs. 19/25821, S. 53).

Wenn der Patentverletzer besondere Umstände darlegt, die im Einzelfall eine nicht gerechtfertigte Härte begründen können, kann es im Rahmen einer Gesamtwürdigung aller Umstände des Einzelfalls und bei einer sorgfältigen Abwägung aller Umstände unter Berücksichtigung des Gebotes von Treu und Glauben und der grundsätzlich vorrangigen Interessen des Verletzten an der Durchsetzung seines Unterlassungsanspruchs ausnahmsweise darauf ankommen, ob der Verletzte selbst Produkte oder Komponenten herstellt, die mit dem patentverletzenden Produkt in Wettbewerb stehen, oder ob primär eine Monetarisierung seiner Rechte das Ziel des Patentinhabers ist (BT-Drs. 19/25821, S. 53). Im Übrigen können wirtschaftliche Auswirkungen der Unterlassungsverfügung, die Komplexität von Produkten, subjektive Gesichtspunkte auf beiden Seiten und Drittinteressen zu berücksichtigen sein. So kann etwa zu Lasten des Verpflichteten eine fehlende Lizenzwilligkeit gesehen werden (BT-Drs. 19/25821, S. 54).



(2)

Bei Anwendung dieser Maßstäbe greift der von der Beklagtenseite erhobene Einwand der Unverhältnismäßigkeit nicht durch. Unter Berücksichtigung aller Umstände des zwischen den Parteien geführten Rechtsstreits und ihrer maßgeblichen Interessen hat die Beklagtenseite eine Unverhältnismäßigkeit des Unterlassungsanspruchs nicht dargetan.

(a)

Der Umstand, dass die Klägerin ihr EVS-Portfolio zum Zwecke der Monetarisierung erworben hat, begründet für sich gesehen keine Unverhältnismäßigkeit des Unterlassungsanspruchs. Nach der bisherigen Rechtslage (vgl. Werner in: Busse/Keukenschrijver, PatG, 9. Aufl. 2020, § 139 Rn. 92 m.w.N.), der die Gesetzesbegründung zustimmt (s. o.), ist der Umstand allein, dass ein Patentverwerter einen Unterlassungsanspruch geltend macht, für sich gesehen nicht geeignet, diesen als unverhältnismäßig einzustufen (st. Rspr. der Kammer, vgl. LG München I GRUR-RS 2022, 34498 – „keepawake-message“).

(b)

Dass die dem Klagepatent zugrunde liegende technische Funktion nur einen Teilaspekt des EVS-Standards adressiert, und die angegriffenen Ausführungsformen höchst komplexe Produkte sind, begründet für sich gesehen ebenfalls keine Unverhältnismäßigkeit.

Jedenfalls bei der Geltendmachung von standardessenziellen Patenten kommt insoweit eine Unverhältnismäßigkeit grundsätzlich nicht in Betracht. Denn der Nutzer eines SEPs hat grundsätzlich einen Anspruch auf Abschluss eines Lizenzvertrages zu FRAND-Bedingungen. Dass der Lizenzvertrag noch nicht abgeschlossen ist, ist – wie sogleich unter C. gezeigt wird – der Beklagtenseite anzulasten. Wie oben erläutert, kann auch die Lizenzunwilligkeit bei einer Interessenabwägung zu berücksichtigen sein. Ein anderes Ergebnis folgt nicht aus der Argumentation der Beklagtenseite, der FRAND-Einwand und der Unverhältnismäßigkeitseinwand beruhen auf unterschiedlichen dogmatischen Grundlagen. Der Umstand, dass die Unternehmensgruppe der Beklagten jedenfalls ein – nicht schlechterdings untragbares, s.u. – Angebot von der Klägerin erhalten und dieses nicht angenommen hat, weil sie lizenzunwillig gewesen ist (hierzu unter C.), vermag die Rechte der Klägerin wegen der Komplexität des Verletzerprodukts nicht zu beschränken. Denn die Unternehmensgruppe der Beklagtenseite hatte und hat die Möglichkeit, ihr patentverletzendes Handeln zu legitimieren. Sie hat (bislang) von dieser Möglichkeit jedoch keinen Gebrauch gemacht. Dass die Klägerin ihre Patentrechte gegen einen lizenzunwilligen Patentverletzer durchsetzen muss und hierzu auf ein gerichtliches Verfahren angewiesen ist, ist dann logische



Folge. Dies begründet im Rahmen der gebotenen Gesamtbetrachtung keine Unverhältnismäßigkeit des Unterlassungsanspruchs.

Dieses Ergebnis steht auch im Einklang mit der herrschenden Meinung in der rechtswissenschaftlichen Literatur: Kommt der Patentinhaber seinen FRAND-Verpflichtungen nach, so eröffnet § 139 Abs. 1 S. 3 PatG dem Patentverletzer bei Fehlen weiterer, die Unverhältnismäßigkeit begründender Umstände keine zusätzliche Verteidigungsmöglichkeit (vgl. Ohly, GRUR 2021, 1229, 1236).

(c)

Auch bei einer Gesamtschau der gegen die Verhältnismäßigkeit vorgebrachten Aspekte ergibt sich keine andere Wertung.

[...]

C.

Der von den Beklagten erhobene kartellrechtliche Zwangslizenzeinwand (sog. FRAND-Einwand) steht der Durchsetzbarkeit der klägerischen Ansprüche auf Unterlassung, Vernichtung, Rückruf und Entfernung nicht entgegen. Er greift mangels Lizenzwilligkeit der Unternehmensgruppe der Beklagten nicht durch.

Es kann zu Gunsten der Beklagten unterstellt werden, dass die Klägerin eine marktbeherrschende Stellung auf dem relevanten Markt besitzt, so dass sie Normadressatin des Art. 102 AEUV ist. Den sich aus dieser besonderen Stellung ergebenden Pflichten und Obliegenheiten ist die Klägerin hinreichend nachgekommen. Die Unternehmensgruppe der Beklagten ist insbesondere auf die Verletzung hingewiesen worden. Entgegen der Annahme der Beklagten liegt jedoch kein Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung vor. Denn nach den Umständen des konkreten Einzelfalls ist die Unternehmensgruppe der Beklagten nicht (hinreichend) lizenzwillig gewesen.

I.

Ein Patentinhaber, welcher sich gegenüber einer Standardisierungsorganisation verpflichtet hat, Lizenzen an einem standardessenziellen Patent (SEP) zu FRAND-Bedingungen (also fairen, angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen) zu erteilen, kann seine durch das standardessenzielle Patent vermittelte marktbeherrschende Stellung durch die Erhebung einer Verletzungsklage missbrauchen, wenn und soweit diese geeignet ist zu verhindern, dass



dem Standard entsprechende Produkte auf den Markt gelangen oder auf dem Markt erhältlich bleiben (vgl. EuGH GRUR 2015, 764 – Huawei Technologies/ZTE; BGH GRUR 2020, 961 Rn. 68 – FRAND-Einwand I). Als missbräuchlich können insoweit grundsätzlich Klageanträge in Betracht kommen, die auf Unterlassung, Rückruf und Entfernung von Produkten oder auf Vernichtung gerichtet sind (vgl. BGH GRUR 2020, 961 Rn. 68 – FRAND-Einwand I m. w. N.).

Der Unionsgerichtshof hat zur FRAND-Lizenz entschieden, dass der Inhaber eines von einer Standardisierungsorganisation normierten standardessenziellen Patents, der sich gegenüber dieser Organisation unwiderruflich verpflichtet hat, jedem Dritten eine Lizenz zu FRAND-Bedingungen zu erteilen, seine marktbeherrschende Stellung nicht dadurch missbraucht, dass er eine Patentverletzungsklage auf Unterlassung der Beeinträchtigung seines Patents oder auf Rückruf der Produkte, für deren Herstellung dieses Patent benutzt wurde, erhebt, wenn er zum einen den angeblichen Verletzer vor Erhebung der Klage auf die Patentverletzung, die ihm 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, er dem Patentverletzer ein konkretes schriftliches Lizenzangebot zu diesen Bedingungen unterbreitet und insbesondere die Lizenzgebühr sowie die Art und Weise ihrer Berechnung angegeben hat und dieser 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 unter anderem impliziert, dass keine Verzögerungstaktik verfolgt wird (vgl. EuGH aaO). Weiter hat der Gerichtshof der Europäischen Union entschieden, dass es dem Inhaber eines standardessenziellen Patents mit FRAND-Erklärung grundsätzlich nicht verboten ist, gegen den Verletzer seines Patents eine Verletzungsklage auf Rechnungslegung bezüglich der vergangenen Benutzungshandlungen in Bezug auf das Patent oder auf Schadensersatz wegen dieser Handlungen zu erheben (EuGH aaO).

Die klageweise Geltendmachung der Ansprüche auf Unterlassung, Rückruf und Entfernung sowie Vernichtung durch den Patentinhaber kann sich als missbräuchlich darstellen, wenn sich der Verletzer zwar (noch) nicht rechtsverbindlich zum Abschluss eines Lizenzvertrags zu bestimmten angemessenen Bedingungen bereiterklärt hat, dem Patentinhaber aber anzulasten ist, dass er sich seinerseits nicht hinreichend bemüht hat, der mit der



marktbeherrschenden Stellung verbundenen besonderen Verantwortung gerecht zu werden und einem grundsätzlich lizenzwilligen Verletzer den Abschluss eines Lizenzvertrags zu ermöglichen (BGH aaO – FRAND-Einwand I). Der Missbrauch der Marktmacht folgt aus der Ablehnung eines nachgefragten Zugangs zu der Erfindung schlechthin oder aus unangemessenen Bedingungen für einen nachgefragten Zugang, von denen der Patentinhaber auch am Ende von Verhandlungen nicht abzurücken bereit ist, mithin der Weigerung, dem den Abschluss eines Vertrags zu FRAND-Bedingungen anstrebenden Lizenznehmer als Ergebnis eines Verhandlungsprozesses diejenigen fairen, angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen anzubieten, die dieser beanspruchen kann und zu denen er seinerseits bereit ist, mit dem Patentinhaber abzuschließen (vgl. BGH GRUR 2021, 585 Rn. 59 – FRAND-Einwand II). Aus einem nicht FRAND-Bedingungen entsprechenden Angebot als solchem ergibt sich noch kein Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung des Patentinhabers: Ein Missbrauch liegt erst darin, dem Patentverletzer die Verhandlung und den Abschluss eines in Ansehung der im Verhandlungsprozess artikulierten Interessen interessengerechten FRAND-Lizenzvertrags zu verweigern oder unmöglich zu machen und stattdessen das Patent oder eines der zu lizenzierenden Patente klageweise durchzusetzen (BGH aaO Rn. 78 – FRAND-Einwand II). Derjenige, der das Patent benutzen will oder bereits benutzt und patentgemäße Produkte auf den Markt gebracht hat, obwohl er über keine Lizenz verfügt, muss bereit sein, eine Lizenz an diesem Patent zu angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen zu nehmen (BGH aaO Rn. 70 – FRAND-Einwand I). Denn auch der marktmächtige Patentinhaber kann die Lizenznahme niemandem aufdrängen; zwar kann der potenzielle Lizenznehmer von ihm den Abschluss eines Lizenzvertrags verlangen, der Patentinhaber ist aber darauf angewiesen, Ansprüche wegen Patentverletzung gegen denjenigen durchzusetzen, der die patentgemäße Lehre benutzen, einen Lizenzvertrag hierüber aber nicht abschließen will (vgl. BGH aaO Rn. 82 – FRAND-Einwand I). Der Verletzer muss sich daher klar und eindeutig bereiterklären, mit dem Patentinhaber einen Lizenzvertrag zu angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen abzuschließen, und muss auch in der Folge zielgerichtet an den Lizenzvertragsverhandlungen mitwirken, weil „a willing licensee must be one willing to take a FRAND licence on whatever terms are in fact FRAND“ (BGH aaO Rn. 83 – FRAND-Einwand I). Unter welchen Umständen eine fehlende Lizenzbereitschaft des Patentverletzers vorliegt, ist eine Frage des Einzelfalls (BGH aaO Rn. 78 – FRAND-Einwand II).



Eine missbräuchliche Verweigerung durch den marktbeherrschenden Patentinhaber setzt zwingend ein fortdauerndes Verlangen des Verletzers nach Abschluss eines Vertrags zu FRAND-Bedingungen und dessen Bereitschaft zur Mitwirkung am Zustandekommen eines solchen Vertrags voraus, ohne die eine „Verweigerung“ des Patentinhabers ins Leere ginge (BGH aaO Rn. 66 – FRAND-Einwand II). Die Lizenzbereitschaft ist unentbehrlich, weil sich ein die gegenläufigen beiderseitigen Interessen ausbalancierendes, angemessenes Ergebnis in der Regel erst als Ergebnis eines Verhandlungsprozesses erfassen lässt, in dem diese Interessen artikuliert und diskutiert werden, um auf diese Weise zu einem beiderseits gewünschten fairen und angemessenen Interessenausgleich zu gelangen. Die Anforderungen an das Verhalten des Patentinhabers und an das Verhalten des Nutzers der Erfindung bedingen sich dabei wechselseitig. Maßstab der Prüfung ist dasjenige, was eine vernünftige Partei, die an dem erfolgreichen und dem beiderseits interessengerechten Abschluss der Verhandlungen interessiert ist, zur Förderung dieses Ziels in einem bestimmten Verhandlungsstadium jeweils tun würde (BGH aaO Rn. 59 – FRAND-Einwand II). Eine objektive Bereitschaft zum Abschluss eines FRAND-Lizenzvertrags zeigt sich regelmäßig in der an dem gemeinsamen Ziel eines erfolgreichen Abschlusses orientierten aktiven Förderung der Verhandlungen. Dabei bauen die Verhandlungsschritte von an einem Vertragsschluss interessierten Parteien aufeinander auf. Eine Förderpflicht besteht deshalb stets, wenn und insoweit nach den geschäftlichen Gepflogenheiten und den Grundsätzen von Treu und Glauben mit dem nächsten Verhandlungsschritt zu rechnen ist (BGH aaO Rn. 68 – FRAND-Einwand II).

Hat es eine Seite zunächst an der gebotenen Mitwirkung am Zustandekommen eines Lizenzvertrags zu FRAND-Bedingungen fehlen lassen, geht dies grundsätzlich zu ihren Lasten. Je nach Sachlage kann sie gehalten sein, begangene Versäumnisse so weit wie möglich zu kompensieren. Dies entspricht den üblichen Gepflogenheiten von an einem Vertragsschluss interessierten Personen, welche bei einer verzögerten Reaktion auf ein entsprechendes Verhandlungsangebot normalerweise damit rechnen müssen, dass die Gegenseite kein Interesse an einem Vertragsschluss mehr hat (BGH aaO Rn. 60 – FRAND-Einwand II).

Der Patentverletzer darf die Verhandlungen insbesondere nicht verzögern (EuGH aaO Rn. 66, 71). Denn 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 (BGH aaO Rn. 82 – FRAND-Einwand I). Eine Verzögerungstaktik besteht typischerweise darin, einen Lizenzvertrag zu FRAND-Bedingungen nicht schlichtweg abzulehnen, sondern ihn vorgeblich anzustreben, aber die Findung einer angemessenen Lösung im Einzelnen zu hintertreiben oder zumindest so lange wie möglich hinauszuschieben (BGH aaO Rn. 67 – FRAND-Einwand II). Die auf Grundlage objektiver Gesichtspunkte vorzunehmende Beurteilung, ob eine Verzögerungstaktik verfolgt wird, soll auch das weitere Verhalten des Verletzers auf eine Verletzungsanzeige oder ein Angebot des Patentinhabers in den Blick nehmen (BGH aaO Rn. 77 – FRAND-Einwand II).

Fehlt es an der Lizenzwilligkeit des Patentverletzers, kann nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs offengelassen werden, ob das Angebot des Patentinhabers (inhaltlich) FRAND-Bedingungen entspricht (BGH aaO Rn. 82, 101). Gänzlich entbunden von Reaktionspflichten und daher ebenfalls von der Pflicht, alle Einwände zugleich zu benennen, ist der Lizenzsucher allein in dem Fall, dass ein Angebot in einem Ausmaß FRANDwidrig ist, dass es bei objektiver Wertung als schlechterdings untragbar erscheint, daher als nicht ernst gemeint zu bewerten ist und in der Sache nach dem objektiven Empfängerhorizont eine Weigerung darstellt, einen Lizenzvertrag zu FRAND-Bedingungen abzuschließen (vgl. BGH aaO Rn. 71 – FRAND-Einwand II).

Nach der Rechtsprechung des Landgerichts München I trägt der beklagte Patentnutzer nach den üblichen zivilprozessualen Maßstäben grundsätzlich die Darlegungs- und Beweislast für die Begründetheit seines kartellrechtlichen Zwangslizenzeinwands. Der FRAND-Einwand ist eine Einwendung des Beklagten und er muss grundsätzlich die für ihn günstigen Umstände darlegen und ggf. beweisen. Das gilt sowohl für den Umstand, das Verhalten (Angebot) des Patentinhabers sei schlechterdings untragbar als auch für die Rüge des Patentnutzers, durch die ihm angebotenen Vertragsbedingungen werde er gegenüber anderen Lizenznehmern des Patentinhabers diskriminiert. Zur Darlegung dieser Rüge gehört zumindest, dass er hierfür plausible Anhaltspunkte vorträgt. Je nach Einzelfall kann dies dazu führen, dass dann der Lizenzgeber im Rahmen seiner sekundären Darlegungslast wiederum hierzu näher vorzutragen hat (LG München I, Urteil vom 17.02.2023, 21 O 4140/21 – „untergeordnete Mehrbaum-Unterteilungsinformation“, zur Veröffentlichung vorgesehen). Macht ein Patentbenutzer geltend, die ihm angebotene Lizenz sei nicht FRAND, weil sie schlechter als die Vertragsbedingungen der Konkurrenz sei, muss er, um als lizenzwillig angesehen zu werden, bereit sein, jedenfalls zu diesen (angeblich vorteilhafteren) Bedingungen den



Lizenzvertrag zu schließen, und diese Bereitschaft objektiv durch sein Verhalten zum Ausdruck bringen (LG München I aaO). Bei Verhandlungen über einen FRAND-Lizenzvertrag sind beide Parteien gehalten, in jeweils situationsangemessener Weise und nach den Geboten von Treu und Glauben beizutragen, einen vernünftigen, interessengerechten und angemessenen Ausgleich zu finden. Hierzu gehört insbesondere zügig, förderlich und konstruktiv zu verhandeln und hierbei seine Interessen zu artikulieren, um konkrete Fortschritte beim Verhandeln der Lizenzvertragsbedingungen zu erzielen. Zur Lizenzwilligkeit des wegen Verletzung klagenden Patentinhabers gehört in der Regel, dass er dem Patentbenutzer im Lauf der Verhandlungen und nach inhaltlicher Reaktion des Patentbenutzers einen Lizenzvertrag zu solch fairen, angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen anbietet, die der Patentnutzer beanspruchen kann. Diese Lizenzwilligkeit besteht in der Regel nicht, wenn der Patentinhaber auf diskriminierenden oder willkürlichen Bedingungen besteht und selbst am Ende der Verhandlungen nicht bereit ist, von diesen abzurücken (LG München I aaO).

Verhandelt der Patentbenutzer die Lizenzbedingungen lediglich zögerlich, bringt er damit in aller Regel seine Lizenzunwilligkeit zum Ausdruck (Verzögerungstaktik). Verlangt ein Patentbenutzer vom Patentinhaber stetig weitere Informationen, ohne dass die ihm hierauf erteilten Auskünfte in Fortschritten bei der Verhandlung münden, kann dieses Verhalten die Lizenzunwilligkeit des Patentbenutzers belegen. Zwar kann ein Patentbenutzer grundsätzlich so viele Informationen verlangen und darf – in den Grenzen des Prozessrechts – prozessual so viel mit Nichtwissen bestreiten, wie er möchte. Nach mehrjährigem Verhandeln und nach mehrmaligem Wiederholen dieses Verhaltens ist das aber jedenfalls nicht mehr förderlich und konstruktiv (LG München I aaO).

II.

Nach diesen Maßstäben ist die Unternehmensgruppe der Beklagten unter Würdigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Beachtung des einschlägigen Gesamtverhaltens der Parteien nicht hinreichend lizenzwillig. Entgegen der Annahme der Beklagten ist das Verhalten der Klägerin, insbesondere ihr letztes Angebot vom ..., nicht schlechterdings untragbar (unter 1.). Die Beklagten sind hingegen lizenzunwillig (unter 2.).

1.



Das Verhalten der Klägerin und insbesondere ihr letztes Angebot vom ... sind nicht schlechterdings untragbar. Die Klägerin hat sich hinreichend bemüht, der mit der marktbeherrschenden Stellung verbundenen besonderen Verantwortung gerecht zu werden, um einem lizenzwilligen Verletzer den Abschluss eines Lizenzvertrags zu ermöglichen.

Die Kammer bewertet dieses letzte Angebot der Klägerin als hinreichend ernst gemeint und auf den interessengerechten Abschluss der Verhandlungen mit der Unternehmensgruppe der Beklagten gerichtet. In der Sache bedeutet es entgegen der Annahme der Beklagten keine Weigerung, mit der Unternehmensgruppe der Beklagten einen Lizenzvertrag zu FRAND-Bedingungen abzuschließen. Die Klägerin hat bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nicht auf diskriminierenden (hierzu unter a) oder willkürlichen (unter b) Bedingungen bestanden. Ebenso ist sie während der Verhandlungen bereit gewesen, auf die berechtigten Forderungen der Beklagten einzugehen und ihr Verhalten hieran anzupassen. Die Ausführungen der Kammer folgen im Wesentlichen der Argumentationslinie der Beklagten.

a)

Besonders der Haupteinwand der Beklagten gegen das Verhalten der Klägerin verfährt nicht. Dieser Einwand zielt im Wesentlichen auf den Vorwurf der Diskriminierung. Eine solche haben die Beklagten jedoch nicht hinreichend dargetan. Da die Beklagten von der Klägerin hinreichende Einsicht in die klägerische Lizenzierungspraxis erhalten haben, sind sie hierzu grundsätzlich in der Lage gewesen. Gleichwohl haben sie eine Diskriminierung nicht dargetan. Die Beklagten rügen, die Klägerin habe nicht (hinlänglich) belegt, mit den angebotenen Lizenzbedingungen die Beklagten nicht zu diskriminieren. Sie habe ab ... den Beklagten lediglich einzelne Verträge im elektronischen Datenraum zur Verfügung gestellt. Es fehlten aber Verträge. Hierzu zähle insbesondere der Vertrag ... Diesen habe die Klägerin lediglich mit geschwärzten Passagen eingestellt und trotz Aufforderung der Beklagten nicht belegt, dass die darin vereinbarte Lizenzzahlung von ... tatsächlich erfüllt worden sei. Den ...-Vertrag habe die Klägerin erst ca. sechs Monate nach Abschluss offengelegt. Damit habe sie den Verhandlungsprozess verzögert und die Rechtsverteidigung der Beklagten erschwert.

Entgegen der Annahme der Beklagten ist es im vorliegenden Fall nicht Sache der Klägerin, die Nichtdiskriminierung der Beklagten zu belegen, sondern es ist im ersten Schritt Aufgabe der Beklagten, die von ihr gerügte Diskriminierung darzutun (s.o. LG München I, Urteil vom 17.02.2023, 21 O 4140/21 – „untergeordnete Mehrbaum-Unterteilungsinformation“, zur Veröffentlichung vorgesehen). Macht der Lizenzsucher als Diskriminierungsvorwurf geltend,



der Patentinhaber lizenziere zu unterschiedlichen Preisen, muss der Lizenzsucher in der Regel anhand von Beispielen aus der Lizenzierungspraxis des Patentinhabers konkrete Anhaltspunkte darlegen, dass er konkret gegenüber wem und warum diskriminiert wird.

Im Einzelnen:

aa)

Die Klägerin hat den Beklagten hinreichende Einsicht in ihre Lizenzierungspraxis gewährt und damit im zunächst gebotenen Umfang Transparenz geschaffen.

Hierfür hat die Klägerin den Beklagten Lizenzverträge mit insgesamt ... Unternehmensgruppen in einem elektronischen Datenraum zugänglich gemacht. Es handelt sich hierbei um folgende Lizenzverträge mit folgenden Pauschalsummen:

...

Aus diesen bestehenden Verträgen samt den weiteren Informationen der Klägerin, die sie in den elektronischen Datenraum eingestellt hat, ergibt sich ein hinreichender Einblick in ihre Lizenzierungspraxis. Aus dem Wissen darum hätten die Beklagten zumindest Anhaltspunkte ableiten können und müssen, warum die Klägerin zu unterschiedlichen Preisen lizenziere, wenn sie eine Diskriminierung bzw. nicht hinreichend belegte Nichtdiskriminierung rügen. Insbesondere hätten die Beklagten hiernach für die hinreichende Darlegung ihrer Rüge einen konkreten Diskriminierungsvorwurf erheben müssen.

Ein lizenzwilliger Patentnutzer muss als Lizenzsucher zwar grundsätzlich über die wesentlichen Faktoren für die Bemessung der zu zahlenden Lizenzgebühr unterrichtet sein. Hierfür muss er in der Regel die ihm angebotene Lizenzgebühr anhand der wesentlichen Faktoren für den Preis erläutert bekommen. Wird eine Pauschallizenzgebühr für Nutzungen in der Vergangenheit und in der Zukunft vereinbart, kann entsprechend dem Sinn und Zweck der Pauschalzahlung ein niedrigerer Maßstab gelten. Je mehr Lizenzverträge abgeschlossen sind, desto eher kann sich die Erläuterung der Faktoren auf eine Gegenüberstellung der konkret angebotenen Gebühr mit den vereinbarten Lizenzgebühren in bereits abgeschlossenen Lizenzverträgen beschränken. Aus offengelegten Lizenzverträgen mit Dritten samt weiteren erläuternden Informationen des Patentinhabers, die er beispielsweise in einen elektronischen Datenraum eingestellt hat, ergibt sich aber grundsätzlich für einen lizenzwilligen Patentnutzer ein hinreichender Einblick in die Lizenzierungspraxis des Patentinhabers.



bb)

Die Klägerin hat den Beklagten ebenfalls den ... Vertrag offengelegt. Entgegen der Rüge der Beklagten ergibt sich aus den konkreten Umständen der Offenlegung kein schlechterdings untragbares Verhalten der Klägerin (unter (1)). Aus dem Vergleich des ... Vertrags mit dem letzten, der Unternehmensgruppe der Beklagten unterbreiteten Angebot ergibt sich gleichfalls keine Diskriminierung zu Lasten der Beklagte (unter (2) und (3)).

(1)

Bevor die Beklagten Zugang zum Inhalt des Vertragstexts erlangt haben, hat die Klägerin den Beklagten zeitlich in engem Zusammenhang zum Vertragsschluss den wesentlichen Inhalt des Vertrags mitgeteilt. Sofern die Beklagten geltend machen, dass ihnen der Vertrag erst ca. sechs Monate nach Abschluss und kurz vor der mündlichen Verhandlung in diesem Verfahren vollständig offengelegt worden ist, folgt hieraus weder eine Diskriminierung noch ein anderer Aspekt, unter dem das Verhalten der Klägerin als schlechterdings untragbar erscheint.

(2)

Dass die von den Beklagten geltend gemachten Unterschiede in dem Vertrag der Klägerin mit ... sowie mit anderen Lizenznehmern bei der angenommenen Entwicklung der künftigen Verkaufszahlen (Prognose der Experten vs. Inhalt der Vereinbarung der Parteien) sowie bei weiteren Annahmen z. B. für den „EVS voice share“ oder beim „EVS shipment“ zu dem ihnen gemachten Angebot bestehen können, führt angesichts des Inhalts der Lizenzverträge, der eine pauschale Lizenzgebühr für die Vergangenheit und Zukunft enthält, im Vergleich mit den Beklagten nicht zu einer Diskriminierung.

(a)

Selbst wenn sich beim Herunterrechnen der Pauschalgebühr insofern Unterschiede zwischen einzelnen Verträgen ergeben könnten, was die „effektive Lizenzgebühr“ anbelangt, die jedoch weder Bestandteil der bestehenden Lizenzverträge noch des Angebots ist, so begründen diese aufgemachten Preisunterschiede keine Diskriminierung, weil die Preisbestimmung nicht so kleinteilig betrachtet werden darf. Entscheidend ist vielmehr, ob die bislang mit Dritten vereinbarten Lizenzgebühren und die den Beklagten angebotenen Lizenzbedingungen in einem den Schutzzwecken des Kartellrechts entsprechenden wettbewerbskonformen, die Errichtung, Gewährleistung und Absicherung eines Binnenmarkts dienenden Gesamtgefüge



stehen und die angebotene Pauschallizenz den beklagten Lizenzsucher beim Marktzugang nicht diskriminiert. Eine Diskriminierung könnte zum Beispiel bestehen, wenn ein der Beklagten vergleichbarer Wettbewerber der Beklagten im nicht geringfügigen Umfang günstigere Konditionen erhalten hätte, also eine nicht geringfügig niedrigere Pauschalgebühr bei vergleichbaren Annahmen der jeweils preisbildenden Faktoren zu entrichten hat. Macht ein Patentbenutzer geltend, die ihm angebotene Lizenz sei nicht FRAND, weil sie schlechter als die Vertragsbedingungen der Konkurrenz sei, muss er, um als lizenzwillig angesehen zu werden, bereit sein, jedenfalls zu diesen (angeblich vorteilhafteren) Bedingungen den Lizenzvertrag zu schließen, und diese Bereitschaft objektiv durch sein Verhalten zum Ausdruck bringen (LG München I aaO).

Auch bei einer etwaigen Varianz in der bisherigen Preisbildung des Patentinhabers, die jedoch keine so erhebliche Ungleichbehandlung begründet, dass sie nicht im Verhandlungsweg zwischen zwei lizenzwilligen Partnern gelöst werden kann, würde eine vernünftige Partei, die an dem erfolgreichen und interessengerechten Abschluss der Verhandlungen interessiert ist, diesen Umstand als Chance begreifen und versuchen, (trotzdem) zu einem vernünftigen, angemessenen und interessengerechten Vertragsschluss zu gelangen. Das gilt insbesondere hinsichtlich einzelner Finessen im Zahlenwerk, die sich erst beim Herunterrechnen der Pauschalgebühr ergeben.

(b)

Daher greift der Einwand der Beklagten nicht durch, wenn sie aus bestehenden Unterschieden zwischen den einzelnen mathematischen Faktoren der jeweiligen Verträge eine Uneinheitlichkeit des gesamten Lizenzsystems der Klägerin ableiten. Insofern ist der Vergleich des vorliegenden Falls mit dem ... Vertrag lehrreich: Denn die Beklagten haben, obwohl sie ihre Vergleichbarkeit mit ... zuvor betont hatten, nicht geltend gemacht, die mit vereinbarte Pauschallizenzgebühr in Höhe von ... diskriminiere sie. Denn dieser Betrag liegt in derselben Größenordnung wie der, den die Klägerin zuletzt der Unternehmensgruppe der Beklagten angeboten hat. Eine wettbewerbsverzerrende Diskriminierung scheidet demnach aus.

Ebenfalls haben die Beklagten nicht erklärt, entsprechend den Bedingungen des ... Vertrags unter Anpassung an die konkreten Umstände im Detail, die bei der Unternehmensgruppe der Beklagten herrschen, bereit zu sein. Eine vernünftige Partei, die an dem erfolgreichen und interessengerechten Abschluss der Verhandlungen interessiert ist, würde diese von den Beklagten angeführte Varianz bei der Preisbildung als Chance begreifen und versuchen,



(trotzdem) zu einem vernünftigen, angemessenen und interessengerechten Vertragsschluss zu gelangen. Stattdessen haben die Beklagten auf Angaben bestanden, aus denen sich ihre Nichtdiskriminierung ergebe, was für die erforderliche Darlegung der geltend gemachten Diskriminierung jedenfalls nicht ausreicht.

Auch die übrigen Widersprüche, Ungereimtheiten und Abweichungen, die die Beklagten im Vergleich ihres Angebots mit ... anführen, überschreiten jedenfalls einen bestimmten Detailgrad nicht. Es geht dabei nicht um das Große und Ganze des Vertrags, sondern um einzelne Finessen im Zahlenwerk, die mangels erheblicher Auswirkung auf die Gesamthöhe der vereinbarten Pauschallizenz keine so erhebliche Ungleichbehandlung der Beklagten gegenüber ... begründen können, dass sie nicht im Verhandlungsweg zwischen zwei lizenzwilligen Partnern gelöst werden können. Jedenfalls sind sie insofern weder hinreichend dargetan noch für die Kammer ersichtlich.

(3)

Wenn die Beklagten anführen, in dem Vertrag mit ... seien ...-, so ergibt sich hieraus keine Diskriminierung der Beklagten. Jedenfalls ist die Klägerin am Ende der Verhandlungen bereit, von (zugunsten der Beklagten unterstellt) diskriminierenden Bedingungen abzurücken.

...

cc)

Hinsichtlich der ... Unternehmensgruppe ... hat die Klägerin den Vertrag unstreitig in Teilen geschwärzt im elektronischen Datenraum den Beklagten zugänglich gemacht. Die Klägerin hat den geschwärzten Inhalt erklärt und die Berechnungsgrundlagen der darin vereinbarten Lizenzgebühr aufgezeigt. Aus diesen Ausführungen der Klägerin und insbesondere der Lizenzgebühr von ... ergibt sich jedenfalls kein Anhaltspunkt für eine Diskriminierung der Beklagten.

Zusätzlich zu diesen Informationen brauchte die Klägerin den geschwärzten Teil des Vertragstexts im konkreten Einzelfall auch nicht in den Datenraum einzustellen. Der konkrete Inhalt des Gesamtvertrags mag für die Beklagten zwar interessant sein. Für die Begründetheit des Einwands kommt es aber auf die Offenlegung dieses Gesamtvertrags nicht entscheidungserheblich an.

Aus dem Vortrag der Beklagten ergibt sich jedenfalls nicht, dass es unter dem Gesichtspunkt der gerügten Diskriminierung überhaupt auf die ... gewährten Konditionen ankommt. Selbst



wenn der Vertrag den Beklagten vollständig vorgelegt würde, ist immer noch nicht dargetan und auch nicht ersichtlich, wie sich hieraus eine Diskriminierung zulasten der Beklagten ergeben könnte, weil die Beklagten selbst nicht anführen, dass sie mit ... vergleichbar sind und selbst auch nicht geltend machen, ihre Produkte und Dienstleistungen entsprächen auf dem Markt denen von ... Vortrag zu einer konkreten Ungleichbehandlung mit einer anderen Person ist aber Voraussetzung für eine Diskriminierung. Hieran fehlt es jedoch. Insofern hilft es den Beklagten auch nicht weiter, wenn sie in der mündlichen Verhandlung unter Verweis auf eine Rechtsprechung des OLG Karlsruhe geltend machen, vergleichbarer Lizenznehmer sei jedes Unternehmen, das Smartphones vertreibt. Hieraus folgt keine konkrete Ungleichbehandlung. Mangels weiterer Relevanz ist hier für die Kammer auch unerheblich, ob tatsächlich die Lizenzgebühr in Höhe der vereinbarten an die Klägerin bezahlt hat, was die Beklagten mit Nichtwissen bestritten haben. Jedenfalls zeigen die Beklagten keine Anhaltspunkte auf, hieran berechtigterweise zu zweifeln.

Daher kann gleichsam die Frage offenbleiben, ob der Offenlegung des Vertrags überhaupt die von der Klägerin angeführten und von den Beklagten in Abrede gestellten Geheimhaltungspflichten entgegenstehen, sowie unabhängig davon, ob der von der Beklagten erhobene Vorwurf, die Klägerin habe in diesem Prozess widersprüchlich zum USamerikanischen Verfahren zur Implementierung von ... vorgetragen, mit der von den Beklagten behaupteten Folge durchgreifen würde, die Klägerin müsse Transparenz schaffen und den Vertrag mit ... offenlegen.

dd)

Sofern es weitere Lizenzverträge zu dem streitgegenständlichen Patent geben mag, die aus einer Zeit stammen, bevor die Klägerin die Patente erworben habe, ergibt sich hieraus ebenfalls keine Diskriminierung, weil weder ersichtlich noch dargetan ist, warum sich hieraus eine nicht gerechtfertigte Ungleichbehandlung durch die Klägerin gegenüber den Beklagten ergeben könnte.

ee)

Überdies ergibt sich gegenüber ... keine Diskriminierung, wenn diesem Unternehmen ... eingeräumt worden ist.

Zum einen hat die Klägerin den Beklagten einen Lizenzvertrag mit ... angeboten, den die Unternehmensgruppe der Beklagten (aus anderen Gründen) nicht angenommen hat. Zum



anderen gibt es einen objektiven Grund für eine Differenzierung zwischen ... und der Unternehmensgruppe der Beklagten, ...

b)

Entgegen der Rüge der Beklagten ist die der Unternehmensgruppe der Beklagten von der Klägerin angebotene Lizenzgebühr nicht willkürlich.

aa)

Ein Verstoß gegen das Willkürverbot kann gegeben sein, wenn der Patentinhaber seine Preisgestaltung nicht hinreichend plausibel erläutern kann. Allerdings ist zu beachten, dass sich aus einem nicht FRAND-Bedingungen entsprechenden Angebot als solchem noch kein Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung des Patentinhabers ergibt. Ein Missbrauch liegt vielmehr erst darin, dem Patentverletzer die Verhandlung und den Abschluss eines in Ansehung der im Verhandlungsprozess artikulierten Interessen angemessenen FRAND-Lizenzvertrags zu verweigern oder unmöglich zu machen und stattdessen das Patent oder eines der zu lizenzierenden Patente klageweise durchzusetzen (vgl. BGH aaO Rn. 78 – FRANDEinwand II).

Welche Anforderungen an die Erläuterung zu stellen sind, ergibt sich in erster Linie aus den konkreten Umständen des Einzelfalls. Der lizenzwillige Patentsucher muss über die wesentlichen Faktoren für die Bemessung der Lizenzgebühr unterrichtet sein. Hierfür muss er in der Regel die ihm angebotene Lizenzgebühr anhand der wesentlichen Faktoren für den Preis erläutert bekommen. Je mehr Lizenzverträge abgeschlossen sind, desto eher kann sich die Erläuterung der Faktoren auf eine Gegenüberstellung der konkret angebotenen Gebühr mit den vereinbarten Lizenzgebühren in bereits abgeschlossenen Lizenzverträgen beschränken. Die Erläuterung dient dem Schutz des lizenzwilligen Patentnutzers. Dieser soll einen Ein- und Überblick über die Höhe und Berechnung der verlangten Lizenzgebühr erhalten, um aufgrund der erlangten Informationen in der Lage zu sein, mit dem Patentinhaber hinreichend informiert über seine Lizenz zu verhandeln. Eine Ausnahme von der Erläuterungspflicht kann bestehen, wenn der Patentnutzer bereits hinreichend über die Lizenzierungspraxis des Patentinhabers (sei es aus öffentlichen Quellen, sei es aus eigener Erfahrung) informiert ist.

bb)



Von der Höhe der verlangten Lizenzgebühr auf deren Unangemessenheit und von ihrer Unangemessenheit auf Willkür zu schließen, ist jedenfalls in den Fällen, in denen der kartellrechtliche Zwangslizenzeinwand (sog. FRAND-Einwand) als Verteidigung gegen eine Patentverletzung, also im Passivprozess, erhoben wird, lediglich in (sehr gut zu begründenden) Ausnahmefällen möglich, wenn im Einzelfall so hohe Lizenzforderungen gestellt werden, dass sie bar jeder Vernunft erscheinen und damit willkürlich sind.

Allein eine hohe Lizenzforderung macht das klägerische Angebot in der Regel nicht willkürlich. Es müssen grundsätzlich weitere pönale Aspekte hinzutreten, um das Verhalten des Patentinhabers als schlechterdings untragbar zu bewerten bzw. es mit der Folge als nicht ernst gemeint einzuordnen, dass es hierauf objektiv keiner Reaktion des Patentnutzers bedarf. Abgesehen davon ist es Aufgabe der Verhandlungen zwischen den Parteien, eine Lösung für die Preisfrage zu finden und eine ggf. unangemessen hohe Preisvorstellung des Patentinhabers auf ein objektiv vernünftiges, interessengerechtes und angemessenes Maß zu nivellieren. Das heißt, dass in aller Regel eine Reaktion des lizenzsuchenden Patentnutzers auf das Angebot des Patentinhabers erforderlich ist, um im Einzelfall die Faktoren für die zutreffende Preisbestimmung durch Verhandlungen zu klären. Verhandeln die Parteien ernsthaft, zügig und konstruktiv, können sie nach der Erfahrung der Kammer in der Regel ihre unterschiedlichen Vorstellungen über den Preis einvernehmlich klären. Sollte dies den Parteien nicht gelingen, können sie sich hierbei (zum Beispiel durch Schiedsgutachten, durch Schlichtungs- oder Schiedsverfahren oder durch Mediationen) von dritter Seite unterstützen lassen. Finden die Parteien auch so keine Lösung, bleibt der Rechtsweg. Dabei kann der Patentnutzer grundsätzlich entweder aktiv die Lizenz gerichtlich vom Patentinhaber einfordern oder in einem vom Patentinhaber veranlassten Patentverletzungsverfahren den kartellrechtlichen Zwangslizenzeinwand als Rechtsverteidigung (zum Beispiel über § 242 BGB dolo agit, vgl. BGH GRUR 2009, 694 Rn. 24 – Orange-Book-Standard) gegen die Patentverletzung erheben, so dass die Patentstreitkammer zu prüfen hat, ob (insbesondere) dem patentrechtlichen Unterlassungsanspruch ein kartellrechtlicher Anspruch des Patentbenutzers auf Unterlassung des Missbrauchs der marktbeherrschenden Stellung (vor allem unter dem Gesichtspunkt der Zugangsverweigerung) entgegensteht (BGH aaO, FRAND-Einwand II, Rn. 54).

Hierbei kommt es in aller Regel nicht auf den tatsächlichen Zugang zur patentierten Technik an, der regelmäßig besteht. Daher geht es bei der Zugangsverweigerung um den rechtlichen, den legalen Zugang zur Nutzung gewerblicher Schutzrechte (vgl. Bechtold/Bosch, GWB, 10.



Auflage 2021, § 19 Rn. 67). Dieser Zugang wird (ohne damit die Diskussion „access to all“ vs. „licence to all“ entscheiden zu wollen) in der Regel durch Abschluss eines Lizenzvertrags erreicht. Wird dem Patentnutzer der Abschluss des nachgesuchten Lizenzvertrags verweigert, verlangt der Patentinhaber für die Lizenz ein unangemessen hohes Entgelt oder stellt er sonstige unangemessene Bedingungen, kann dies eine Zugangsverweigerung bedeuten (vgl. BGH aaO Rn. 59 – FRAND-Einwand II; Bechtold/Bosch, GWB, 10. Auflage 2021, § 19 Rn. 68).

Kartellrechtlich können sich die Fälle der Zugangsverweigerung mit denen des Preis- oder Konditionenmissbrauchs überlappen und sind wegen des einheitlichen Maßstabs der Angemessenheit (insbesondere der Geltung des Vergleichsmarktkonzepts) grundsätzlich nicht trennscharf abgrenzbar. So kann es Preise geben, deren Forderung sowohl die Fallgruppe der Zugangsverweigerung als auch die des Preismissbrauchs betrifft.

In Fällen, in denen der kartellrechtliche Zwangslizenzeinwand gegen Ansprüche wegen Patentverletzung geltend gemacht wird, kommt es nach Überzeugung der Kammer jedoch maßgeblich auf die Abgrenzung zwischen Zugangsverweigerung und Preismissbrauch an.

Für die Beurteilung des Preismissbrauchs ist in aller Regel Kenntnis des kartellgemäßen Preises erforderlich. Diese Kenntnis haben die Parteien und das Gericht eines Patentverletzungsverfahrens in aller Regel nicht. Zumeist herrscht häufig lediglich Kenntnis, zu welchen Konditionen die Wettbewerber des Patentnutzers den Marktzutritt erlangt haben. Der Verletzungsprozess, in dem der „FRAND-Einwand“ geltend gemacht wird, ist auch nicht auf die Ermittlung des kartellrechtlich richtigen Preises gerichtet. Aufgrund der prozessualen Situation, in der beide Seiten versuchen, sich gegenseitig für das bisherige Nichtzustandekommen des Lizenzvertrags verantwortlich zu machen, werden vielmehr nicht die Vertragsbedingungen ermittelt, die FRAND entsprechen, sondern die Bedingungen, die nicht FRAND sind (zum Ganzen Meier-Beck, FS Säcker, 2021, S. 275, 289/290).

Die Bestimmung des kartellgemäßen Preises ist dem Gericht daher – hinreichenden Tatsachenvortrag vorausgesetzt – regelmäßig nur durch ein zeit- und kostenintensives Sachverständigengutachten möglich. Währenddessen ist der Patentinhaber (faktisch) an der Durchsetzung seines Patents gehindert, und der Verletzer kann das Patent weiterhin tatsächlich ungestört nutzen. Der Verletzer erhält hierdurch insoweit zumindest zeitweise eine faktische Freilizenz (zu dem Gedanken der Freilizenz in anderem Zusammenhang Meier-Beck, FS Säcker, 2021, S. 275, 285). Das zeigt, dass bei einer Überprüfung des Preismissbrauchs ein Ungleichgewicht zu Lasten des Patentinhabers besteht, der mit Blick auf



die begrenzte Lebensdauer aktueller Spitzentechnologie und die beschränkte Laufzeit von Patenten generell dringend einer schnellen Entscheidung über die Patentverletzung bedarf. Daher kann der Aspekt des Preismissbrauchs insbesondere dem patentrechtlichen Unterlassungsanspruch nur entgegengehalten werden, wenn sich die Geltendmachung des Preismissbrauchs in der Konstellation des konkreten Einzelfalls nicht als rechtsmissbräuchlich darstellt.

Dass der Verletzer sich nicht unbeschränkt auf die ihm aus Art. 101, 102 AEUV zustehenden Rechte berufen kann, wird in der höchstrichterlichen Rechtsprechung des Unionsgerichtshofs und des Bundesgerichtshofs betont: nicht nur den Patentinhaber, auch den Patentnutzer treffen Pflichten (EuGH GRUR 2015, 764, 767, Rn. 63 ff. – Huawei/ ZTE; BGH aaO Rn. 56 ff. – FRAND-Einwand II). Auch er kann sich unredlich verhalten (vgl. BGH aaO Rn. 61 – FRAND-Einwand II). Ein entscheidender Aspekt ist hierbei, dass der Verletzer keine Verzögerungstaktik verfolgen darf (s. u.). Macht der Patentnutzer jedoch einen Preismissbrauch derart geltend, dass die Prüfung der Begründetheit des Preismissbrauchseinwands – nach gegebenenfalls mehrjährigen und erfolglosen Verhandlungen – zu einer (weiteren prozessualen) Verzögerung führen würde, ist ihm dieser Einwand im Verletzungsverfahren grundsätzlich zu versagen.

Wiederum greift hier maßgeblich die obige Überlegung durch: Eine Partei, die an einem Zustandekommen des Lizenzvertrags wirklich interessiert ist, wird Einwendungen hinsichtlich des Preises frühzeitig geltend machen. Wie ebenfalls oben begründet worden ist, führt auch eine hohe (anfängliche) Preisvorstellung des Patentinhabers zu einer Verhandlungspflicht. Der richtige Preis kann, wie die übrigen Vertragsbedingungen, erst durch die Verhandlungen zwischen den Parteien ermittelt werden. Soweit eine lizenzwillige Partei erkennt, dass der Patentinhaber nicht gewillt ist, substantiell von einem zu hohen (aus Sicht des Patentverletzers) Preis abzurücken, wird sie sich in aller Regel nicht gesetzeswidrig und ggf. strafbar verhalten und das Patent einfach nutzen, sondern grundsätzlich aktiv gerichtlich die Festsetzung des richtigen Preises verfolgen, insbesondere schon vor der Erhebung der Verletzungsklage. Daher ist der Einwand des Preismissbrauchs im Verletzungsverfahren, wie eingangs erläutert, nur in krassen Fällen zu berücksichtigen.

Eine substantielle Beschränkung der Rechte des Patentnutzers geht damit nicht einher. In vielen Fällen kennen Parteien und Verletzungsgericht die Bedingungen von Vergleichsverträgen und vergleichen die zwischen den Parteien gewechselten Angebote mit den dortigen Bedingungen. Diese Preise führen jedenfalls grundsätzlich nicht zu einer



Zugangsverweigerung. Denn sind sie zum Beispiel weitgehend etabliert und vom Markt akzeptiert, erscheinen sie trotz Unkenntnis des kartellgemäßen Preises als wettbewerbskonform und nicht zugangsbeschränkend.

Hinzu kommt, dass der lizenzsuchende Patentnutzer, der mit dem Patentinhaber über den Preis der Lizenz keine Einigung erzielt hat, so reagieren kann, in einem ersten Schritt den Lizenzvertrag mit vergleichbaren Konditionen zu seinen Wettbewerbern abzuschließen und so den begehrten (legalen) Zugang zum Markt zu erhalten. Im Anschluss daran bleibt es ihm unbenommen, falls er den vereinbarten Preis (weiterhin) für missbräuchlich hält, ggf. (mit Unterstützung der Kartellbehörden) bei einer auf solche Streitigkeiten spezialisierten Kartellstreitkammer die Klärung des kartellrechtlich angemessenen Preises für die Lizenz herbeizuführen (vgl. Meier-Beck, aaO, S. 275, 291). Eine weitere Möglichkeit könnte grundsätzlich ebenso in einem Angebot nach § 315 BGB bestehen (vgl. OLG Karlsruhe GRUR-RS 2021, 9325; Meier-Beck, aaO, S. 275, 290/291; Osterrieth, Patentrecht, 6. Auflage 2021, Rn. 920; Bukow in: Haedicke/Timmann, Handbuch des Patentrechts, 2. Auflage 2020, § 13 Rn. 384; im Einzelfall kritisch LG Mannheim GRUR-RS 2021, 6244).

Auch wenn man zwischen der patentrechtlichen Position des Patentinhabers einerseits und der durch das Kartellrecht gewährten Position des Patentnutzers im Wettbewerb andererseits im Wege der „praktischen Konkordanz“ einen angemessenen Ausgleich sucht, erscheint dieser durch die vorgenannten Möglichkeiten des Patentnutzers gegeben. Durch die aufgezeigten Wege kann sich der Patentnutzer im Rahmen der Verletzungsklage angemessen verteidigen und erhält die Möglichkeit, den kartellrechtlich richtigen Preis anderweitig ermitteln zu lassen. Gleichzeitig erhält der Patentinhaber die Möglichkeit, dass das Verletzungsverfahren in einem angemessenen Zeitrahmen geführt wird.

cc)

Nach diesen Maßstäben ist die von der Klägerin den Beklagten angebotene Lizenzgebühr nicht willkürlich. Die Klägerin hat die Faktoren für die Preise hinreichend erläutert und den Beklagten die hierfür erforderlichen Informationen zur Verfügung gestellt. Die in dem elektronischen Datenraum eingestellten Übersichten genügen grundsätzlich hierfür, um die Beklagten in die Lage zu versetzen, mit der Klägerin in Kenntnis der Konditionen dritter Unternehmen informiert über die für sie angemessenen Lizenzgebühren zu verhandeln.

(1)



Sofern die Beklagten anführen, das insbesondere bei ... zugrunde gelegte Zahlenwerk sei von der Klägerin willkürlich gewählt und hätte mit den tatsächlichen Umständen nichts zu tun, begründet dies keine Willkür. Selbst wenn die Kammer hier zugunsten der Beklagten unterstellte, dass dies so zutrifft, bleibt es den Beklagten unbenommen, die Klägerin im Wege der Verhandlung zu ersuchen, ihr vergleichbare Konditionen anzubieten, um Zugang zum Markt durch Abschluss eines Lizenzvertrags zu erhalten. Stattdessen haben die Beklagten auf ihren Angeboten beharrt (s.o. zum Diskriminierungsvorwurf) und das willkürliche Festsetzen von Verkaufszahlen und anderen Werten sowie die nicht widerspruchsfreie Erläuterung gerügt.

(2)

Wenn die Beklagten anführen, die Klägerin habe sich geweigert, den Beklagten ... Lizenz anzubieten, so ergibt sich hieraus jedenfalls keine Willkür. Zum einen hat die Klägerin der Unternehmensgruppe der Beklagten erfolglos eine ... Lizenz angeboten (s. o.). Zum anderen hat die Unternehmensgruppe der Beklagten keinen Anspruch darauf, dass die Klägerin den von ihnen als Gegenangebot unterbreiteten Lizenzvertrag mit den konkreten Bedingungen abschließt.

Die Klägerin hat den Beklagten zum einen erfolglos eine ... Lizenz angeboten (s.o.). Zum anderen besitzen sämtliche Lizenzverträge der Klägerin (...). Insofern bedarf es für das Abweichen von dieser Praxis eines rechtfertigenden Grunds. Einen solchen haben die Beklagten bislang nicht hinreichend dargetan. ... Doch fehlt es an der Darlegung eines konkreten berechtigten Interesses der Beklagten, warum die Klägerin zu ihren Gunsten von dem bislang etablierten Lizenzmodell, das nach Vortrag der Klägerin ungefähr 70% des Markts abdeckt, abweichen sollte. ... Ein hierauf begründetes berechtigtes Interesse tragen die Beklagten aber nicht vor.

...

(3)

Wenn die Beklagten anführen, in dem Vertrag mit ... seien die ... so ergibt sich hieraus entsprechend den oben bei dem Diskriminierungsvorwurf genannten Gründen keine Willkür der Klägerin.

c)



Letztlich ergibt sich auch aus dem Umstand, dass die Klägerin den Beklagten erst im ... den Lizenzvertrag mit ... vorgelegt haben, kein schlechterdings untragbares Verhalten, weil die Beklagten über den Inhalt des im ...geschlossenen Vertrags nicht im Unklaren gelassen worden sind, sondern ihnen dieser unverzüglich nach Vertragsschluss mitgeteilt worden ist (siehe unten Ziffer 3.). Die von den Beklagten geltend gemachte Anregung, das Verfahren ruhend zu stellen und angesichts der Offenlegung des ... drucklose Verhandlungen der Parteien zu ermöglichen, greift angesichts dessen nicht durch. Denn es fehlt an Anhaltspunkten dafür, dass sich hierdurch etwas am bisherigen zurückhaltenden Verhandlungsverhalten der Beklagten ändern würde.

d)

Aus den weiteren Rügen der Beklagten folgt ebenfalls nicht, dass das klägerische Lizenzangebot schlechterdings untragbar gewesen ist und die Beklagten von jeglichen Reaktionspflichten (besonders von der Pflicht, alle Einwände zugleich zu benennen) entbunden worden sind.

2.

Die Lizenzunwilligkeit der Beklagten zeigt sich in ihrem zögerlichen Verhandeln der Lizenzbedingungen.

Die Unternehmensgruppe der Beklagten hat die Verhandlungen zum Abschluss des angeblich gewollten Lizenzvertrags nicht zielführend geführt. Sie hat sich weder hinreichend zielstrebig noch hinreichend konstruktiv bei den Verhandlungen für den Abschluss des angeblich gewollten Lizenzvertrags eingesetzt. Vielmehr zeigt das Gesamtverhalten der Unternehmensgruppe der Beklagten ihr fehlendes Interesse, mit der Klägerin zügig zum Abschluss des Lizenzvertrags zu gelangen. Die Unternehmensgruppe der Beklagten verfolgt zur Überzeugung der Kammer das Ziel, ihre eigenen (finanziellen) Lizenzbedingungen gegen die Klägerin durchsetzen zu wollen. Sie wendet hierfür auch eine Verzögerungstaktik an. So ist sie bereit, als Druckmittel eine möglichst lange Zeit das Klagepatent unberechtigt und ohne Bezahlung zu nutzen.

a)

Die anfängliche Lizenzunwilligkeit der Beklagten ergibt sich objektiv im Wesentlichen aus dem im Folgenden dargestellten zögerlichen und nicht hinreichend förderlichen Verhalten der



Unternehmensgruppe der Beklagten während der Verhandlungen mit der Klägerin. Insbesondere hat die Unternehmensgruppe der Beklagten im ersten Jahr der Verhandlungen ihre Lizenzbereitschaft nicht erklärt. Nach der Videokonferenz und dem Angebot der Klägerin im ... hat sie zudem zu viel Zeit verstreichen lassen und damit nicht hinreichend zügig und konstruktiv auf das Lizenzangebot der Klägerin reagiert.

Nachdem die Klägerin die Unternehmensgruppe der Beklagten am ... auf die Verletzung unter anderem des Klagepatents hingewiesen hat, hat die Unternehmensgruppe der Beklagten am ... den Erhalt des Verletzungshinweises bestätigt und am mitgeteilt, wer in ihrem Haus Ansprechpartner ist. Am ... hat die Klägerin der Unternehmensgruppe der Beklagten dann den Entwurf eines Geheimhaltungsvertrags („Non Disclosure Agreement“ = NDA) übermittelt. Einen solchen haben die Parteien am ... mit dem Inhalt unterschrieben, ...

Auf Bitte der Klägerin um Durchführung einer Videokonferenz vom ... ist diese mit der Unternehmensgruppe der Beklagten am ... durchgeführt wurden, wobei die Klägerin der Unternehmensgruppe der Beklagten ein Lizenzangebot in Höhe von ... unterbreitet und erläutert hat. Im Nachgang zu dieser Konferenz hat die Klägerin den Beklagten die Präsentation mit der Erläuterung des Lizenzangebots, Muster von Lizenzverträgen, eine Liste ihrer standardessenziellen Patente sowie IPEC-Reports zu 14 USamerikanischen und zu 14 europäischen Patenten übermittelt. Die Unternehmensgruppe der Beklagten bestätigte am ... den Erhalt dieser Unterlagen.

Mehr als ein halbes Jahr später, nämlich am ..., hat die Unternehmensgruppe der Beklagten zu vier der 14 europäischen Patente aus dem Portfolio der Klägerin um Übersendung von Rechtsbestandsrechercheberichten gebeten sowie mitgeteilt, dass ihre Analyse des Portfolios weiterhin andauere.

Nachdem am ... das NDA ab... ist, hat die Klägerin gegen die Beklagten unter anderem vor der 7. Zivilkammer des Landgerichts München I Klage erhoben und einen Antrag auf Erlass einer Anti-Anti-Suit-Injunction gegen die Unternehmensgruppe der Beklagten gestellt, die am ... erlassen und der Unternehmensgruppe der Beklagten am ... zugestellt worden ist.

b)

Die von der Unternehmensgruppe der Beklagten nach Zustellung der Klage im Ausgangsverfahren unternommenen Mitwirkungen am Verhandlungsprozess genügen nach Überzeugung der Kammer nicht, um ihre Lizenzwilligkeit zu belegen.



Das im Folgenden dargestellte Verhalten der Parteien, das die wesentlichen Umstände wiedergibt (insbesondere auf die Schriftsätze der Beklagten vom 19.08.2022 – Klageerwiderung FRAND, vom 19.12.2022 – Duplik FRAND und vom 13.01.2023 – Quadruplik FRAND sowie der Klägerin vom 19.10.2022 – Replik FRAND und vom 09.01.2023 – Triplik FRAND wird ergänzend Bezug genommen), macht deutlich, dass die anfänglich zögerliche Haltung der Unternehmensgruppe der Beklagten auch nach Klageerhebung im Ausgangsverfahren fortbestanden hat. Die Unternehmensgruppe der Beklagten hat die Verhandlungen nicht hinreichend gefördert, obwohl es ihr möglich gewesen wäre, und hat sich gleichfalls nicht hinreichend konstruktiv, sondern zögerlich verhalten. Insbesondere hat die Unternehmensgruppe der Beklagten von der Klägerin stetig weitere Informationen und Aufklärungen gefordert, ohne dass sich die hierauf erteilten Auskünfte in hinreichend greifbaren Fortschritten bei der Verhandlung niedergeschlagen haben.

aa)

Nachdem die Klägerin am ... der Unternehmensgruppe der Beklagten angeboten hat, Lizenzverträge, die die Klägerin mit anderen Unternehmen geschlossen hat, unter Geltung eines entsprechenden NDAs zu offenbaren, hat die Unternehmensgruppe der Beklagten am ... um Übersendung eines solchen Entwurfs gebeten, den die Klägerin am ... der Unternehmensgruppe der Beklagten übermittelt und den diese mit Änderungen am ... zurückgeschickt hat, so dass am ... das weitere NDA zwischen den Parteien geschlossen worden ist.

Am ... hat die Klägerin die Unternehmensgruppe der Beklagten um Nennung von Personen gebeten, die Zugang zu dem elektronischen Datenraum erhalten sollen, in den die Klägerin die Lizenzverträge einstellt. Am ... hat die Unternehmensgruppe der Beklagten der Klägerin diese Personen benannt und am ... darum gebeten, die Bedingungen des Angebots der Klägerin zu diskutieren und den kompletten Lizenzvertrag der Klägerin mit Apple in den Datenraum einzustellen, wozu sich die Klägerin am ... bereit erklärt hat und die Parteien am ... eine Videokonferenz durchgeführt haben.

Am ... hat die Unternehmensgruppe der Beklagten gerügt, dass die Dokumente im elektronischen Datenraum lediglich online lesbar sind. Weiterhin hat die Unternehmensgruppe der Beklagten moniert, dass zwei Lizenzverträge der Rechtsvorgängerin der Klägerin fehlen sowie der vollständige Lizenzvertrag der Klägerin mit ... nach wie vor nicht im Datenraum vorhanden ist.



Am ... hat die Klägerin der Unternehmensgruppe der Beklagten mitgeteilt, der Datenraum sei so im NDA vorgesehen. Ebenso habe die Unternehmensgruppe der Beklagten bei den Verhandlungen über das NDA nie beanstandet, dass die Dokumente lediglich online lesbar seien. Außerdem hat die Klägerin geltend gemacht, dass von den ... (zum damaligen Zeitpunkt) geschlossenen Drittlizenzverträgen ... vollständig und ohne geschwärzte Passagen im elektronischen Datenraum verfügbar sind und dass dort ebenfalls alle relevanten Informationen zum Lizenzvertrag der Klägerin mit ... der Unternehmensgruppe der Beklagten offenbart sind. Im Übrigen hat die Klägerin ergänzt, dass eine Offenlegung des Lizenzvertrags mit ... wegen Erfordernissen der Geheimhaltung nicht möglich sei. Schließlich hat die Klägerin erneut ihr Lizenzangebot, das seit über einem Jahr vorliegt und auf das die Beklagten bisher nicht inhaltlich reagiert haben, erläutert sowie von elf chinesischen Patenten eine IPECA-Analyse übersendet.

Am ... hat die Unternehmensgruppe der Beklagten der Klägerin ein Gegenangebot mit einer Pauschalzahlung von ... unterbreitet, wobei ... Die Unternehmensgruppe der Beklagten hat ihr Gegenangebot erläutert. Außerdem hat die Unternehmensgruppe der Beklagten kritisiert, dass der Lizenzvertrag mit ... nach wie vor nicht komplett offengelegt worden ist.

Am ... hat die Klägerin das Gegenangebot zurückgewiesen und ein neues Angebot unterbreitet. Um den Wunsch der Beklagten ... aufzunehmen, hat die Klägerin den Beklagten in einer Videokonferenz und mit E-Mail vom ... ein weiteres Lizenzangebot unterbreitet, das eine Zahlung von ... vorgesehen hat. Hierfür hat die Klägerin Zahlen für die Verkäufe und Prognosen zugrunde gelegt und die Unternehmensgruppe der Beklagten gebeten, diese zu korrigieren, falls sie nicht korrekt seien.

Am ... hat die Unternehmensgruppe der Beklagten im Rahmen einer Videokonferenz nochmals ihr Angebot über ... erläutert und in Fortsetzung der Videokonferenz am ... angeboten, ... Überdies hat die Unternehmensgruppe der Beklagten ... mitgeteilt. Am ... hat die Unternehmensgruppe der Beklagten ihr Lizenzangebot ... erhöht.

Im Mai 2022 hat die Unternehmensgruppe der Beklagten in E-Mails Zahlen der Klägerin hinsichtlich der Berechnung der Lizenzgebühren bei bestehenden Lizenzverträgen kritisiert und um Erläuterung gebeten, warum ... laut Lizenzvertrag zahlen soll, während nach der Kalkulationstabelle ... zu zahlen wären, und um Rückmeldung zum Gegenangebot sowie um ein Treffen gebeten.

Daraufhin hat die Klägerin mit E-Mail vom ... das letzte Gegenangebot der Unternehmensgruppe der Beklagten abgelehnt und mit E-Mail vom 18.05.2022 ein neues



Angebot in Höhe von ... Außerdem hat die Klägerin ein weiteres Lizenzangebot über ... im Rahmen einer Videokonferenz vom ... gemacht. Auf dieses Angebot der Klägerin hat die Unternehmensgruppe der Beklagten im Rahmen einer Videokonferenz vom ... reagiert und ihr Gegenangebot auf ... erhöht.

Im ... hat die Klägerin der Unternehmensgruppe der Beklagten mitgeteilt, dass sie mit einem weiteren Smartphone-Hersteller, nämlich, ... einen Lizenzvertrag abgeschlossen hat. Außerdem hat sie die Unternehmensgruppe der Beklagten die wesentlichen Eckpunkte des Lizenzvertrags mit ... erläutert (Laufzeit, Lizenzgegenstand, Höhe der Pauschallizenzzahlung und Berechnung der Lizenzgebühr).

Im ... haben die Parteien dann in E-Mails und Videokonferenzen die zu erwartenden Verkaufszahlen der Unternehmensgruppe der Beklagten ebenso wie die wirtschaftliche Vergleichbarkeit der Unternehmensgruppe der Beklagten mit ... anhand einer Präsentation der Klägerin diskutiert.

Am ... hat die Klägerin im Rahmen einer Videokonferenz eine Präsentation zur aktuellen Marktsituation gehalten und der Unternehmensgruppe der Beklagten angesichts des geschlossenen Lizenzvertrags mit ... sowie des gezogenen Vergleichs der Unternehmensgruppe der Beklagten mit diesem Konzern ein Lizenzvertragsangebot über ... vorgelegt und dieses per E-Mail gesendet.

Mit E-Mail vom ... hat die Klägerin die Unternehmensgruppe der Beklagten an das Angebot vom ... erinnert, worauf die Beklagten am ... reagiert und die Parteien für den ... eine Videokonferenz vereinbart haben. In dieser haben die Vertreter der Beklagten unter anderem geäußert, dass ...

bb)

Die Unternehmensgruppe der Beklagten hat damit an den Lizenzverhandlungen zu spät und für den Abschluss eines Lizenzvertrags zu wenig förderlich mitgewirkt. Sie hat sich insbesondere nicht so verhalten, dass hierfür hinreichend konkrete Fortschritte erzielt werden. Ein Lizenzsucher, der den erfolgreichen Abschluss eines Lizenzvertrags anstrebt, hätte sich – anders als es die Unternehmensgruppe der Beklagten getan hat – durch fortdauerndes Verhandeln und förderliche sowie konstruktive Mitwirkung bemüht, dass es zum Abschluss des gewollten Lizenzvertrags kommt. Insbesondere haben die Beklagten ihre Gegenangebote erst spät im Verhandlungsprozess unterbreitet und sind jedenfalls am Ende nicht bereit gewesen, diese maßgeblich zu erhöhen, obwohl sich aus den Ausführungen der Klägerin



(zuletzt in der Triplik vom 09.01.2022) ergibt, dass die Unternehmensgruppe der Beklagten im Vergleich zu den anderen Lizenzverträgen, die die Klägerin geschlossen hat, lediglich einen Bruchteil der dort vereinbarten Zahlungen angeboten hat. Auch zeigt das letzte Gegenangebot von ... ihre Lizenzunwilligkeit, weil trotz der grundsätzlichen Vergleichbarkeit mit ... lediglich etwas mehr als ... des von ... bezahlten Betrags angeboten wird und die Beklagten nicht erläutert haben, welche Annahmen sie für ihr eigenes Zahlenwerk bis zum Jahr ... zugrunde gelegt haben. Aus Sicht der Kammer wäre vielmehr zu erwarten gewesen, dass die Beklagten ein Lizenzangebot unterbreiten, das entsprechend der gebotenen Anpassungen, aber in etwa in der Größenordnung liegt, in der ihr Wettbewerber ... mit der Klägerin eine Einigung gefunden hat.

3.

An dieser festgestellten Lizenzunwilligkeit der Beklagten ändert sich nichts durch ihren Einwand, das Angebot der Unternehmensgruppe der Beklagten sei das einzige schriftliche Lizenzangebot, das die FRAND-Kriterien erfülle, so dass sie nicht als lizenzunwillig angesehen werden dürfen.

a)

Die Unternehmensgruppe der Beklagten stützt sich im Grunde darauf, dass ihr Angebot von ... FRAND sei, weil die Klägerin für die Gesamtlaufzeit bis ... einen Betrag von zuletzt ... fordert.

b)

Dieser Einwand greift nicht durch, weil die Beklagten einen Lizenzvertrag zu solchen Bedingungen nicht von der Klägerin beanspruchen können.

Voraussetzung für den Einwand der Beklagten ist, dass das klägerische Angebot von ... auf ... heruntergerechnet werden kann und ein entsprechender Vertrag zu diesen Konditionen überhaupt zur Disposition stünde, was mangels Darlegung eines berechtigten Interesses der Unternehmensgruppe der Beklagten gegenüber der Klägerin an ... bislang bereits nicht der Fall ist (s.o.). Außerdem ist das Lizenzangebot der Klägerin so konzipiert, dass für die Preisbildung lediglich Verkäufe bis ... einbezogen werden, mit denen zugleich Verkäufe bis ... abgegolten werden. Eine arithmetische Verteilung der ... bis ... auf ... bis ... scheidet damit aus.

III.



Auch aus den übrigen Einwänden und Rügen der Beklagten ergibt sich unter Berücksichtigung aller konkreten Umstände des Einzelfalls keine Begründetheit des kartellrechtlichen Zwangslizenz Einwands.

Besonders aus dem mit Schriftsatz vom 28.03.2023 vorgelegten Urteil des UK High Court vom 16.03.2023 in Sachen Interdigital v. Lenovo (Anlage VP-Kart35) ergibt sich jedenfalls mangels Übertragbarkeit der tatsächlichen Umstände auf diesen Fall hier kein anderes Ergebnis.

IV.

Der zulässige Antrag der Beklagten auf Dokumentenvorlage ist zurückzuweisen. Er ist unbegründet.

1.

Nachdem die Kammer die fehlende Lizenzwilligkeit der Beklagten festgestellt hat, übt sie das ihr nach § 142 ZPO eingeräumte Ermessen dahingehend aus, dass es der beantragten Dokumentenvorlage nicht bedarf. Einem lizenzunwilligen Verhandlungspartner brauchen weitere geheimhaltungsbedürftige Informationen nicht offenbart und die entsprechenden Dokumente nicht vorgelegt zu werden, wenn sie für den Prozess nicht relevant sind.

Das ist hier der Fall. Aus den konkreten Umständen des Einzelfalls ergibt sich keine Relevanz für das Verfahren. Denn die Vorlage ist nicht entscheidungserheblich. Die Beklagten sind nicht lizenzwillig. Anhaltspunkte dafür, dass sich durch die beantragte Vorlage der Dokumente hieran etwas ändern könnte und sie ihr verzögerndes und nicht förderliches Verhalten aufgeben würden, sind weder vorgetragen noch ersichtlich.

2.

Entgegen der Annahme der Beklagten ist der Anspruch auch nicht bereits deswegen begründet, weil die Beklagten die Dokumente lediglich online einsehbar in den elektronischen Datenraum gestellt haben, wobei es aber nicht möglich ist, die Dokumente zu drucken, zu speichern oder anderweitig zu sichern. Denn die Beklagten haben auch so die Möglichkeit, sich mit dem Inhalt der Dokumente vertraut zu machen und diesen zu Kenntnis zu nehmen. Zwar wird ihnen damit erschwert, diese Dokumente zum Gegenstand des Verfahrens zu machen und es ist zuzugeben, dass die Klägerin die Kontrolle über den Datenraum ausübt. Doch es damit im Einzelfall dem Informationsinteresse der Beklagten hinreichend genüge getan. Den Inhalt der Dokumente kann die Beklagte zum Beispiel ohne Weiteres durch



Abfotografieren des Bildschirms „sichern“. Außerdem ist im Lauf des Verfahrens (zu Recht) nicht eingewandt worden, sie könne sich nicht entsprechend verteidigen. Dass der Inhalt solcher Datenräume nicht als elektronischer Akteninhalt angesehen werden kann, mag zutreffen, ändert aber – wohl entgegen Kühnen, Handbuch der Patentverletzung, 15. Auflage 2023, Kap. E Rn. 598 – nichts an der fehlenden Vorlageverpflichtung. Denn maßgeblich ist das Informationsbedürfnis der betroffenen Person.

3.

Durch Vorlage des ...-Vertrags hat die Klägerin den Antrag im Übrigen zum Teil erfüllt.

[...]