C/2025/5024

16.9.2025

MITTEILUNG DER KOMMISSION

Genehmigung des Inhalts eines Entwurfs für eine Verordnung der Kommission über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen und eines Entwurfs für Leitlinien der Kommission zur Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen

(C/2025/5024)

Die Kommission hat den Inhalt eines Entwurfs für eine Verordnung der Kommission über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen und eines Entwurfs für Leitlinien der Kommission zur Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen am 11. September 2025 genehmigt.

Mit dem Entwurf für eine Verordnung der Kommission wird die geltende Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen aktualisiert, nach der bestimmte Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen von dem Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV ausgenommen werden.

Mit dem Entwurf für Leitlinien der Kommission werden die Leitlinien der Kommission zur Anwendung von Artikel 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen aktualisiert.

Die Kommission hat die Entwürfe im Hinblick auf ihre Veröffentlichung zur Konsultation genehmigt.

Der Entwurf für eine Verordnung der Kommission und der Entwurf für Leitlinien der Kommission sind dieser Mitteilung beigefügt.

Die Entwürfe sind Gegenstand einer öffentlichen Konsultation und können eingesehen werden unter:

https://competition-policy.ec.europa.eu/public-consultations_de

Im Anschluss an die öffentliche Konsultation werden unter Berücksichtigung der eingegangenen Rückmeldungen die endgültigen Fassungen der Entwürfe erstellt, damit die Kommission die überarbeitete Verordnung der Kommission und die überarbeiteten Leitlinien der Kommission annehmen kann.

ANHANG I

VERORDNUNG (EU) …/… DER KOMMISSION

vom XXX

über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen

(Text von Bedeutung für den EWR)

ENTWURF

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die Verordnung Nr. 19/65/EWG des Rates vom 2. März 1965 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ([1]), insbesondere auf Artikel 1,

nach Veröffentlichung des Entwurfs dieser Verordnung,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Nach der Verordnung Nr. 19/65/EWG ist die Kommission ermächtigt, Artikel 101 Absatz 3 AEUV durch Verordnung auf bestimmte unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallende Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen und entsprechenden aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen anzuwenden, an denen nur zwei Unternehmen beteiligt sind.

(2) Auf der Grundlage der Verordnung Nr. 19/65/EWG hat die Kommission insbesondere die Verordnung (EG) Nr. 316/2014 der Kommission ([2]) erlassen. In der Verordnung (EG) Nr. 316/2014 sind die Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen festgelegt, die nach Auffassung der Kommission in der Regel die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Angesichts der insgesamt positiven Erfahrungen mit der Anwendung dieser Verordnung und der Ergebnisse ihrer Evaluierung sollte eine neue Gruppenfreistellungsverordnung erlassen werden.

(3) Diese Verordnung sollte sowohl den Wettbewerb wirksam schützen als auch den Unternehmen angemessene Rechtssicherheit bieten. Bei der Verfolgung dieser beiden Ziele sollten ferner die behördliche Aufsicht und der rechtliche Rahmen soweit wie möglich vereinfacht werden.

(4) Gegenstand einer Technologietransfer-Vereinbarung ist die Vergabe von Technologierechten in Form einer Lizenz. Solche Vereinbarungen steigern in der Regel die Effizienz in der Wirtschaft und fördern den Wettbewerb, da sie den parallelen Forschungs- und Entwicklungsaufwand reduzieren, Anreize zur Aufnahme von Forschungs- und Entwicklungsarbeiten schaffen, Anschlussinnovationen fördern, die Verbreitung von Technologien erleichtern und den Wettbewerb auf den Produktmärkten beleben können.

(5) Die Wahrscheinlichkeit, dass die effizienzsteigernden und wettbewerbsfördernden Auswirkungen die wettbewerbsschädigenden Auswirkungen überwiegen, die von Beschränkungen in Technologietransfer-Vereinbarungen verursacht werden, hängt von der Marktmacht der beteiligten Unternehmen und somit von dem Ausmaß ab, in dem diese Unternehmen dem Wettbewerb anderer Unternehmen ausgesetzt sind, die über Ersatztechnologien verfügen oder Ersatzprodukte herstellen.

(6) Diese Verordnung sollte nur für Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen einem Lizenzgeber und einem Lizenznehmer gelten. Sie sollte für solche Vereinbarungen auch dann gelten, wenn sie Bedingungen für mehr als eine Handelsstufe enthalten, beispielsweise wenn der Lizenznehmer verpflichtet wird, ein spezielles Vertriebssystem zu errichten, und wenn ihm vorgegeben wird, welche Verpflichtungen er den Wiederverkäufern der in Lizenz hergestellten Produkte auferlegen muss oder kann. Diese Bedingungen und Auflagen sollten jedoch mit den für Liefer- und Vertriebsvereinbarungen geltenden Wettbewerbsregeln der Verordnung (EU) Nr. 2022/720 der Kommission ([3]), die in den Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen ([4]) erläutert werden, vereinbar sein. Liefer- und Vertriebsvereinbarungen zwischen einem Lizenznehmer und Kunden, die seine Vertragsprodukte kaufen, sollten von dieser Verordnung nicht freigestellt sein.

([1]) ABl. 36 vom 6.3.1965, S. 533/65.

([2]) Verordnung (EG) Nr. 316/2014 der Kommission vom 21. März 2014 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 AEUV auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (ABl. L 93 vom 28.3.2014, S. 17).

([3]) Verordnung (EU) 2022/720 der Kommission vom 10. Mai 2022 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. L 134 vom 11.5.2022, S. 4).

([4]) Mitteilung der Kommission – Bekanntmachung der Kommission: Leitlinien für vertikale Beschränkungen (ABl. C 248 vom 30.6.2022, S. 1).

(7) Diese Verordnung sollte nur für Vereinbarungen gelten, mit denen der Lizenzgeber dem Lizenznehmer und/oder einem oder mehreren seiner Zulieferer erlaubt, die lizenzierten Technologierechte – gegebenenfalls nach weiteren Forschungs- und Entwicklungsarbeiten des Lizenznehmers und/oder seines Zulieferers bzw. seiner Zulieferer – zur Produktion von Waren oder Dienstleistungen zu nutzen. Sie sollte nicht gelten für die Lizenzvergabe im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen, die unter die Verordnung (EU) 2023/1066 der Kommission ([5]) fallen, und die Lizenzvergabe im Zusammenhang mit Spezialisierungsvereinbarungen, die unter die Verordnung (EU) 2023/1067 der Kommission ([6]) fallen. Ebenfalls nicht gelten sollte sie für Vereinbarungen, die in erster Linie auf den reinen Wiederverkauf und Vertrieb von Software, ob über physische oder digitale Kanäle, abzielen, da derartige Vereinbarungen nicht die Vergabe von Technologielizenzen zu Produktionszwecken zum Gegenstand haben, sondern eher mit Vertriebsvereinbarungen vergleichbar sind.

(8) Diese Verordnung sollte weder für Vereinbarungen zur Errichtung von Technologiepools, d. h. Vereinbarungen über die Zusammenführung von Technologien mit dem Ziel, Mitgliedern des Pools oder Dritten Lizenzen dafür zu erteilen, noch für Vereinbarungen gelten, in deren Rahmen diesen Dritten Lizenzen für die zusammengeführten Technologien erteilt werden. Ferner sollte sie nicht für Vereinbarungen gelten, in deren Rahmen potenzielle Technologielizenznehmer übereinkommen, die Bedingungen von Technologietransfer-Vereinbarungen gemeinsam auszuhandeln (Lizenzverhandlungsgruppen).

(9) Für die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV durch Verordnung ist es nicht erforderlich, diejenigen Technologietransfer-Vereinbarungen zu bestimmen, die unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen könnten. Bei der Einzelfallprüfung von Vereinbarungen nach Artikel 101 Absatz 1 sind mehrere Faktoren zu berücksichtigen, insbesondere die Struktur und Dynamik der relevanten Technologie- und Produktmärkte.

(10) Die in dieser Verordnung geregelte Gruppenfreistellung sollte nur für Vereinbarungen gelten, von denen mit hinreichender Sicherheit angenommen werden kann, dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Damit die Vorteile des Technologietransfers genutzt und die damit verbundenen Ziele erreicht werden können, sollte diese Verordnung nicht nur für den Technologietransfer als solchen, sondern auch für andere in Technologietransfer-Vereinbarungen enthaltene Bestimmungen gelten, soweit diese Bestimmungen unmittelbar mit der Produktion oder dem Verkauf von Vertragsprodukten verbunden sind.

(11) Bei Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern kann davon ausgegangen werden, dass sie in der Regel zu einer Verbesserung der Produktion oder des Vertriebs und zu einer angemessenen Beteiligung der Verbraucher an den daraus resultierenden Vorteilen führen, wenn der gemeinsame Marktanteil der beteiligten Unternehmen auf den relevanten Märkten 20 % nicht überschreitet und die Vereinbarungen keine stark wettbewerbsschädigenden Beschränkungen enthalten.

(12) Bei Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern kann davon ausgegangen werden, dass sie in der Regel zu einer Verbesserung der Produktion oder des Vertriebs und zu einer angemessenen Beteiligung der Verbraucher an den daraus resultierenden Vorteilen führen, wenn der individuelle Marktanteil der beteiligten Unternehmen auf den relevanten Märkten 30 % nicht überschreitet und die Vereinbarungen keine stark wettbewerbsschädigenden Beschränkungen enthalten.

(13) Die Marktanteile auf den relevanten Technologiemärkten sollten auf der Grundlage der Präsenz der lizenzierten Technologierechte auf den sachlich und räumlich relevanten Märkten, auf denen die Vertragsprodukte verkauft werden, berechnet werden, d. h. auf der Grundlage der Verkäufe der vom Lizenzgeber und seinen Lizenznehmern insgesamt hergestellten Vertragsprodukte. Für die Zwecke der Anwendung dieser Verordnung wird daher bei Technologien, bei denen es noch keine Verkäufe von Vertragsprodukten gab, ein Marktanteil von Null zugrunde gelegt.

(14) Wird die anwendbare Marktanteilsschwelle auf einem oder mehreren Produkt- oder Technologiemärkten überschritten, so sollte die Gruppenfreistellung für die Vereinbarung in Bezug auf die betreffenden relevanten Märkte nicht gelten.

([5]) Verordnung (EU) Nr. 2023/1066 der Kommission vom 1. Juni 2023 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (ABl. L 143 vom 2.6.2023, S. 9).

([6]) Verordnung (EU) Nr. 2023/1067 der Kommission vom 1. Juni 2023 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen (ABl. L 143 vom 2.6.2023, S. 20).

(15) Bei Technologietransfer-Vereinbarungen oberhalb dieser Marktanteilsschwellen kann nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden, dass sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen. Eine Vereinbarung zwischen nichtkonkurrierenden Unternehmen über die Vergabe einer Exklusivlizenz fällt beispielsweise häufig nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Auch bei unter Artikel 101 Absatz 1 fallenden Technologietransfer-Vereinbarungen oberhalb dieser Marktanteilsschwellen kann nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden, dass sie die Freistellungsvoraussetzungen nicht erfüllen. Ebenso wenig kann jedoch angenommen werden, dass sie in der Regel objektive Vorteile mit sich bringen, die nach Art und Umfang geeignet sind, die durch sie verursachten Wettbewerbsbeeinträchtigungen auszugleichen.

(16) Diese Verordnung sollte keine Technologietransfer-Vereinbarungen freistellen, die Beschränkungen enthalten, die für die Verbesserung der Produktion oder des Vertriebs nicht unerlässlich sind. Insbesondere Technologietransfer-Vereinbarungen, die stark wettbewerbsschädigende Beschränkungen enthalten, wie die Festsetzung von Preisen gegenüber Dritten, sollten ungeachtet des Marktanteils der beteiligten Unternehmen von dem Vorteil der Gruppenfreistellung nach dieser Verordnung ausgenommen werden. Enthält eine Vereinbarung solche Kernbeschränkungen, sollte die gesamte Vereinbarung vom Vorteil der Gruppenfreistellung ausgeschlossen werden.

(17) Um Innovationsanreize zu wahren und eine angemessene Anwendung der Rechte des geistigen Eigentums sicherzustellen, sollten bestimmte Beschränkungen von der Gruppenfreistellung ausgenommen werden. Dies gilt vor allem für bestimmte Rücklizenz-Verpflichtungen und Nichtangriffsklauseln. Sind solche Beschränkungen in einer Technologietransfer-Vereinbarung enthalten, so sollte nur die betreffende Beschränkung vom Vorteil der Gruppenfreistellung ausgeschlossen werden.

(18) Die Marktanteilsschwellen, der Ausschluss von der Gruppenfreistellung von Technologietransfer-Vereinbarungen, die stark wettbewerbsschädigende Beschränkungen enthalten, und nichtfreigestellten Beschränkungen, die in dieser Verordnung vorgesehen sind, dürften im Allgemeinen sicherstellen, dass Vereinbarungen, auf die die Gruppenfreistellung Anwendung findet, den beteiligten Unternehmen nicht die Möglichkeit eröffnen, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Produkte den Wettbewerb auszuschalten.

(19) In dieser Verordnung sollten typische Situationen aufgeführt werden, in denen es als angemessen angesehen werden kann, den Rechtsvorteil der durch diese Verordnung gewährten Freistellung nach Artikel 29 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates ([7]) zu entziehen.

(20) Im Hinblick auf die Verstärkung der Überwachung paralleler Netze von Technologietransfer-Vereinbarungen, die gleichartige wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen haben und mehr als 50 % eines Marktes abdecken, kann die Kommission durch Verordnung erklären, dass die vorliegende Verordnung auf Technologietransfer-Vereinbarungen, die bestimmte auf den betroffenen Markt bezogene Beschränkungen enthalten, keine Anwendung findet, und dadurch die volle Anwendbarkeit des Artikels 101 AEUV auf diese Vereinbarungen wiederherstellen —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

(1) Für die Zwecke dieser Verordnung bezeichnet der Ausdruck

a) „Vereinbarung“ eine Vereinbarung, einen Beschluss einer Unternehmensvereinigung oder eine abgestimmte Verhaltensweise;

b) „Technologierechte“ Know-how und die folgenden Rechte oder eine Kombination daraus einschließlich Anträgen auf Gewährung bzw. auf Registrierung dieser Rechte:

i) Patente,

ii) Gebrauchsmuster,

iii) Geschmacksmuster,

iv) Topografien von Halbleiterprodukten,

([7]) Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln (ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1).

v) ergänzende Schutzzertifikate für Arzneimittel oder andere Produkte, für die solche ergänzenden Schutzzertifikate vergeben werden können,

vi) Sortenschutzrechte,

vii) Software-Urheberrechte;

c) „Technologietransfer-Vereinbarung“

i) eine von zwei Unternehmen geschlossene Vereinbarung über die Lizenzierung von Technologierechten mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten durch den Lizenznehmer und/oder seine Zulieferer,

ii) eine Übertragung von Technologierechten zwischen zwei Unternehmen mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten, bei der das mit der Verwertung der Technologierechte verbundene Risiko zum Teil beim Veräußerer verbleibt;

d) „wechselseitige Vereinbarung“ eine Technologietransfer-Vereinbarung, bei der zwei Unternehmen einander in demselben oder in getrennten Verträgen eine Technologielizenz erteilen, die konkurrierende Technologien zum Gegenstand hat oder für die Produktion konkurrierender Produkte genutzt werden kann;

e) „nicht wechselseitige Vereinbarung“ eine Technologietransfer-Vereinbarung, bei der ein Unternehmen einem anderen Unternehmen eine Technologielizenz erteilt oder mit der zwei Unternehmen einander eine solche Lizenz erteilen, wobei diese Lizenzen jedoch keine konkurrierenden Technologien zum Gegenstand haben und auch nicht für die Produktion konkurrierender Produkte genutzt werden können;

f) „Produkt“ eine Ware oder eine Dienstleistung in Form eines Zwischen- oder Endprodukts;

g) „Vertragsprodukt“ ein Produkt, das unmittelbar oder mittelbar auf der Grundlage der lizenzierten Technologierechte produziert wird;

h) „Rechte des geistigen Eigentums“ gewerbliche Schutzrechte, vor allem Patente und Markenzeichen, sowie Urheberrechte und verwandte Schutzrechte;

i) „Know-how“ eine Gesamtheit praktischer Kenntnisse, die durch Erfahrungen und Versuche gewonnen werden und die

i) geheim, d. h. nicht allgemein bekannt und nicht leicht zugänglich sind,

ii) wesentlich, d. h. für die Produktion der Vertragsprodukte von Bedeutung und nützlich sind, und

iii) identifiziert sind, d. h. umfassend genug beschrieben sind, sodass überprüft werden kann, ob die Merkmale „geheim“ und „wesentlich“ erfüllt sind;

j) „relevanter Produktmarkt“ den Markt für die Vertragsprodukte und ihre Substitute, d. h. alle Produkte, die aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preise und ihres Verwendungszwecks vom Käufer als austauschbar oder substituierbar angesehen werden;

k) „relevanter Technologiemarkt“ den Markt für die lizenzierten Technologierechte und ihre Substitute, d. h. alle Technologierechte, die aufgrund ihrer Eigenschaften, der für sie zu entrichtenden Lizenzgebühren und ihres Verwendungszwecks vom Lizenznehmer als austauschbar oder substituierbar angesehen werden;

l) „räumlich relevanter Markt“ das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Produkte anbieten bzw. nachfragen oder Technologierechte lizenzieren, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet;

m) „relevanter Markt“ die Kombination des relevanten Produkt- oder Technologiemarktes mit dem räumlich relevanten Markt;

n) „konkurrierende Unternehmen“ Unternehmen, die auf dem relevanten Markt miteinander im Wettbewerb stehen, d. h.

i) konkurrierende Unternehmen auf dem relevanten Markt, auf dem die Technologierechte lizenziert werden, d. h. Unternehmen, die Lizenzen für konkurrierende Technologierechte vergeben (tatsächliche Wettbewerber auf dem relevanten Markt),

ii) konkurrierende Unternehmen auf dem relevanten Markt, auf dem die Vertragsprodukte verkauft werden, d. h. Unternehmen, die ohne die Technologietransfer-Vereinbarung auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten, auf denen die Vertragsprodukte verkauft werden, beide tätig sein würden (tatsächliche Wettbewerber auf dem relevanten Markt), oder die ohne die Technologietransfer-Vereinbarung unter realistischen Annahmen und nicht nur rein theoretisch wahrscheinlich innerhalb eines ausreichend kurzen Zeitraums, sodass Wettbewerbsdruck auf bereits auf diesem Markt tätige Unternehmen ausgeübt wird, die notwendigen zusätzlichen Investitionen tätigen oder sonstigen Kosten für einen Markteintritt auf sich nehmen würden (potenzielle Wettbewerber auf dem relevanten Markt);

o) „selektive Vertriebssysteme“ Vertriebssysteme, bei denen sich der Lizenzgeber verpflichtet, Lizenzen für die Produktion der Vertragsprodukte unmittelbar oder mittelbar nur Lizenznehmern zu erteilen, die anhand festgelegter Kriterien ausgewählt werden, und bei denen sich diese Lizenznehmer verpflichten, die Vertragsprodukte nicht an Händler zu verkaufen, die in dem vom Lizenzgeber in Bezug auf dieses System vorbehaltenen Gebiet nicht zum Vertrieb zugelassen sind;

p) „Exklusivlizenz“ eine Lizenz, bei der der Lizenzgeber selber mit den lizenzierten Technologierechten weder im Allgemeinen noch im Hinblick auf eine bestimmte Nutzung oder in einem bestimmten Gebiet produzieren darf und diese Technologierechte auch nicht an Dritte vergeben darf;

q) „Exklusivgebiet“ ein bestimmtes Gebiet, in dem nur ein Unternehmen die Vertragsprodukte produzieren darf, wobei die Möglichkeit nicht ausgeschlossen ist, dass es einem anderen Lizenznehmer erlaubt ist, die Vertragsprodukte in diesem Gebiet nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, wenn die zweite Lizenz erteilt worden ist, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen;

r) „Exklusivkundengruppe“ eine Gruppe von Kunden, an die nur ein an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligtes Unternehmen die mit der lizenzierten Technologie produzierten Vertragsprodukte aktiv verkaufen darf.

s) „aktiver Verkauf“ die gezielte Ansprache von Kunden durch Besuche, Schreiben, E-Mails, Anrufe oder sonstige Formen der direkten Kommunikation oder durch gezielte Werbung und Absatzförderung, offline oder online, beispielsweise durch Printmedien oder digitale Medien, einschließlich Online-Medien, Preisvergleichsdiensten oder Suchmaschinenwerbung, die auf Kunden in bestimmten Gebieten oder aus bestimmten Kundengruppen ausgerichtet sind, durch den Betrieb einer Website mit einer Top-Level-Domain, die bestimmten Gebieten entspricht, oder durch das Angebot von in bestimmten Gebieten üblichen Sprachoptionen auf einer Website, sofern diese Sprachen sich von denen unterscheiden, die in dem Gebiet, in dem der Abnehmer niedergelassen ist, üblicherweise verwendet werden;

t) „passiver Verkauf“ einen auf unaufgeforderte Anfragen einzelner Kunden zurückgehenden Verkauf, einschließlich der Lieferung von Waren an oder der Erbringung von Dienstleistungen für solche Kunden, der nicht durch gezielte Ansprache der betreffenden Kunden, Kundengruppen oder Kunden in den betreffenden Gebieten ausgelöst wurde und den Verkauf infolge der Teilnahme an öffentlichen Vergabeverfahren oder privaten Aufforderungen zur Interessensbekundung einschließt.

(2) Für die Zwecke dieser Verordnung schließen die Begriffe „Unternehmen“, „Lizenzgeber“ und „Lizenznehmer“ verbundene Unternehmen ein.

„Verbundene Unternehmen“ sind

a) Unternehmen, bei denen ein an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligtes Unternehmen unmittelbar oder mittelbar

i) über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt oder

ii) mehr als die Hälfte der Mitglieder des Leitungs- oder Aufsichtsorgans oder der zur gesetzlichen Vertretung berufenen Organe bestellen kann oder

iii) das Recht hat, die Geschäfte des Unternehmens zu führen;

b) Unternehmen, die in einem an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligten Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die unter Buchstabe a bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten haben;

c) Unternehmen, in denen ein unter Buchstabe b genanntes Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die unter Buchstabe a bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten hat;

d) Unternehmen, in denen ein an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligtes Unternehmen gemeinsam mit einem oder mehreren der unter den Buchstaben a, b und c genannten Unternehmen oder in denen zwei oder mehr der zuletzt genannten Unternehmen gemeinsam die unter Buchstabe a bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten haben;

e) Unternehmen, in denen die unter Buchstabe a bezeichneten Rechte und Einflussmöglichkeiten gemeinsam ausgeübt werden durch

i) an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligte Unternehmen oder mit ihnen jeweils verbundene Unternehmen im Sinne der Buchstaben a bis d oder

ii) eines oder mehrere der an der Technologietransfer-Vereinbarung beteiligten Unternehmen oder eines oder mehrere der mit ihnen im Sinne der Buchstaben a bis d verbundenen Unternehmen und ein oder mehrere dritte Unternehmen.

Artikel 2

Freistellung

(1) Nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV und nach Maßgabe dieser Verordnung gilt Artikel 101 Absatz 1 AEUV nicht für Technologietransfer-Vereinbarungen.

(2) Die Freistellung nach Absatz 1 gilt, soweit diese Technologietransfer-Vereinbarungen Wettbewerbsbeschränkungen enthalten, die unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen. Die Freistellung gilt, solange die lizenzierten Technologierechte nicht abgelaufen, erloschen oder für ungültig erklärt worden sind oder – im Falle von lizenziertem Know-how – solange das Know-how geheim bleibt. Wenn das Know-how jedoch infolge des Verhaltens des Lizenznehmers offenkundig wird, gilt die Freistellung für die Dauer der Vereinbarung.

(3) Die Freistellung nach Absatz 1 gilt auch für Bestimmungen in Technologietransfer-Vereinbarungen, die sich auf den Erwerb von Produkten durch den Lizenznehmer oder aber auf die Lizenzierung oder die Übertragung von anderen Rechten des geistigen Eigentums oder von anderem Know-how auf den Lizenznehmer beziehen, soweit diese Bestimmungen unmittelbar mit der Produktion oder dem Verkauf von Vertragsprodukten verbunden sind.

Artikel 3

Marktanteilsschwellen

(1) Handelt es sich bei den Vertragsparteien um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 unter der Voraussetzung, dass der gemeinsame Marktanteil der Parteien auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten 20 % nicht überschreitet.

(2) Handelt es sich bei den Vertragsparteien nicht um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 unter der Voraussetzung, dass der individuelle Marktanteil der Parteien auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten 30 % nicht überschreitet.

Artikel 4

Kernbeschränkungen

(1) Handelt es sich bei den Vertragsparteien um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 nicht für Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen, die der Kontrolle der Parteien unterliegen, Folgendes bezwecken:

a) die Beschränkung der Möglichkeit einer Partei, den Preis, zu dem sie ihre Produkte an Dritte verkauft, selbst festzusetzen;

b) die Beschränkung des Outputs mit Ausnahme von Output-Beschränkungen, die dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung oder nur einem Lizenznehmer in einer wechselseitigen Vereinbarung in Bezug auf die Vertragsprodukte auferlegt werden;

c) die Zuweisung von Märkten oder Kunden mit Ausnahme

i) der dem Lizenzgeber und/oder dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegten Verpflichtung, mit den lizenzierten Technologierechten in dem Exklusivgebiet, das der anderen Partei vorbehalten ist, nicht zu produzieren und/oder die Vertragsprodukte nicht aktiv und/oder passiv in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe, das bzw. die der anderen Partei vorbehalten ist, zu verkaufen,

ii) der in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung dem Lizenznehmer auferlegten Beschränkung des aktiven Verkaufs der Vertragsprodukte in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe, das bzw. die vom Lizenzgeber einem anderen Lizenznehmer zugewiesen worden ist, sofern es sich bei Letzterem nicht um ein Unternehmen handelt, das zum Zeitpunkt seiner eigenen Lizenzerteilung in Konkurrenz zum Lizenzgeber stand,

iii) der dem Lizenznehmer auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für den Eigenbedarf zu produzieren, sofern er keiner Beschränkung in Bezug auf den aktiven und passiven Verkauf der Vertragsprodukte als Ersatzteile für seine eigenen Produkte unterliegt,

iv) der dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, wenn die Lizenz erteilt worden ist, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen;

d) die Beschränkung der Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigenen Technologierechte zu verwerten, oder die Beschränkung der Möglichkeit der Vertragsparteien, Forschungs- und Entwicklungsarbeiten durchzuführen, es sei denn, letztere Beschränkungen sind unerlässlich, um die Preisgabe des lizenzierten Know-hows an Dritte zu verhindern.

(2) Handelt es sich bei den Vertragsparteien nicht um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 nicht für Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen, die der Kontrolle der Parteien unterliegen, Folgendes bezwecken:

a) die Beschränkung der Möglichkeit einer Partei, den Preis, zu dem sie ihre Produkte an Dritte verkauft, selbst festzusetzen; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit, Höchstverkaufspreise festzusetzen oder Preisempfehlungen auszusprechen, sofern sich diese nicht infolge der Ausübung von Druck oder der Gewährung von Anreizen durch eine der Vertragsparteien tatsächlich wie Fest- oder Mindestverkaufspreise auswirken;

b) die Beschränkung des Gebiets oder des Kundenkreises, in das bzw. an den der Lizenznehmer Vertragsprodukte passiv verkaufen darf, mit Ausnahme

i) der Beschränkung des passiven Verkaufs in ein Exklusivgebiet oder an eine Exklusivkundengruppe, das bzw. die dem Lizenzgeber vorbehalten ist,

ii) der dem Lizenznehmer auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für den Eigenbedarf zu produzieren, sofern er keiner Beschränkung in Bezug auf den aktiven und passiven Verkauf der Vertragsprodukte als Ersatzteile für seine eigenen Produkte unterliegt,

iii) der Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, wenn die Lizenz erteilt worden ist, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen,

iv) der Beschränkung des Verkaufs an Endverbraucher durch Lizenznehmer, die auf der Großhandelsebene tätig sind,

v) der Beschränkung des Verkaufs an nicht zugelassene Händler, die in einem Gebiet ansässig sind, in dem der Lizenzgeber ein selektives Vertriebssystem für die Vertragsprodukte betreibt;

c) die Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher, sofern diese Beschränkung einem Lizenznehmer auferlegt wird, der einem selektiven Vertriebssystem angehört und auf der Einzelhandelsebene tätig ist; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit, Mitgliedern des Systems zu verbieten, Geschäfte von nichtzugelassenen Niederlassungen aus zu betreiben.

(3) Sind die Vertragsparteien zum Zeitpunkt des Abschlusses der Vereinbarung keine konkurrierenden Unternehmen, sondern treten sie erst später miteinander in Wettbewerb, so ist Absatz 2 anstelle von Absatz 1 während der gesamten Geltungsdauer der Vereinbarung anwendbar, sofern die Vereinbarung nicht später wesentlich geändert wird. Eine solche Änderung liegt beispielsweise vor, wenn die Parteien eine neue Technologietransfer-Vereinbarung in Bezug auf konkurrierende Technologierechte schließen.

Artikel 5

Nichtfreigestellte Beschränkungen

(1) Die Freistellung nach Artikel 2 gilt nicht für die folgenden in Technologietransfer-Vereinbarungen enthaltenen Verpflichtungen:

a) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen des Lizenznehmers, dem Lizenzgeber oder einem vom Lizenzgeber benannten Dritten für eigene Verbesserungen an der lizenzierten Technologie oder eigene neue Anwendungen dieser Technologie eine Exklusivlizenz oder Gesamt- bzw. Teilrechte zu gewähren;

b) alle einer Partei auferlegten unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, die Gültigkeit der Rechte des geistigen Eigentums, über die die andere Partei in der Union verfügt, nicht anzufechten, unbeschadet der Möglichkeit, bei einer Exklusivlizenz die Beendigung der Technologietransfer-Vereinbarung für den Fall vorzusehen, dass der Lizenznehmer die Gültigkeit eines oder mehrerer der lizenzierten Technologierechte anficht.

(2) Handelt es sich bei den Vertragsparteien nicht um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 nicht für unmittelbare oder mittelbare Verpflichtungen, die die Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigenen Technologierechte zu verwerten, oder die Möglichkeit einer der Vertragsparteien, Forschungs- und Entwicklungsarbeiten durchzuführen, beschränken, es sei denn, letztere Beschränkung ist unerlässlich, um die Preisgabe des lizenzierten Know-hows an Dritte zu verhindern.

Artikel 6

Entzug des Rechtsvorteils im Einzelfall

(1) Nach Artikel 29 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 kann die Kommission den mit dieser Verordnung verbundenen Rechtsvorteil entziehen, wenn sie in einem bestimmten Fall feststellt, dass eine nach Artikel 2 freigestellte Technologietransfer-Vereinbarung gleichwohl Wirkungen hat, die mit Artikel 101 Absatz 3 AEUV unvereinbar sind; dies gilt insbesondere, wenn

a) der Zugang von Technologien Dritter zum Markt beschränkt wird, beispielsweise durch die kumulative Wirkung paralleler Netze gleichartiger beschränkender Vereinbarungen, die den Lizenznehmern die Nutzung von Technologien Dritter untersagen;

b) der Zugang potenzieller Lizenznehmer zum Markt beschränkt wird, beispielsweise durch die kumulative Wirkung paralleler Netze gleichartiger beschränkender Vereinbarungen, die den Lizenzgebern die Erteilung von Lizenzen an andere Lizenznehmer untersagen, oder weil der einzige Eigentümer einer Technologie, der für relevante Technologierechte eine Lizenz vergibt, einem Lizenznehmer eine Exklusivlizenz erteilt, der bereits mit substituierbaren Technologierechten auf dem betreffenden Produktmarkt tätig ist.

(2) Wenn eine unter die Freistellung nach Artikel 2 dieser Verordnung fallende Technologietransfer-Vereinbarung im Gebiet eines Mitgliedstaats oder in einem Teilgebiet desselben, das alle Merkmale eines gesonderten räumlichen Marktes aufweist, im Einzelfall Auswirkungen hat, die mit Artikel 101 Absatz 3 AEUV unvereinbar sind, kann die Wettbewerbsbehörde dieses Mitgliedstaats unter den gleichen Umständen wie in Absatz 1 des vorliegenden Artikels den Rechtsvorteil dieser Verordnung gemäß Artikel 29 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 in Bezug auf das betroffene Gebiet entziehen.

Artikel 7

Nichtanwendung dieser Verordnung

(1) Gemäß Artikel 1a der Verordnung Nr. 19/65/EWG kann die Kommission durch Verordnung erklären, dass in Fällen, in denen parallele Netze gleichartiger Technologietransfer-Vereinbarungen mehr als 50 % eines relevanten Marktes erfassen, die vorliegende Verordnung auf Technologietransfer-Vereinbarungen, die bestimmte Beschränkungen des Wettbewerbs auf diesem Markt vorsehen, keine Anwendung findet.

(2) Eine Verordnung nach Absatz 1 wird frühestens sechs Monate nach ihrem Erlass anwendbar.

Artikel 8

Anwendung der Marktanteilsschwellen

Für die Anwendung der Marktanteilsschwellen nach Artikel 3 gelten folgende Vorschriften:

a) Der Marktanteil wird anhand des Absatzwerts berechnet; liegen keine Angaben über den Absatzwert vor, so können zur Ermittlung des Marktanteils des betreffenden Unternehmens Schätzungen vorgenommen werden, die auf anderen verlässlichen Marktdaten unter Einschluss der Absatzmengen beruhen.

b) Die Marktanteile werden anhand der Angaben für das vorangegangene Kalenderjahr berechnet; wenn das vorangegangene Kalenderjahr für die Stellung der Parteien auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten nicht repräsentativ ist, wird der Marktanteil als Durchschnitt der Marktanteile der Parteien in den drei vorangegangenen Kalenderjahren ermittelt.

c) Der Marktanteil der in Artikel 1 Absatz 2 Unterabsatz 2 Buchstabe e genannten Unternehmen wird zu gleichen Teilen jedem Unternehmen zugerechnet, das die in Artikel 1 Absatz 2 Unterabsatz 2 Buchstabe a aufgeführten Rechte oder Einflussmöglichkeiten hat.

d) Der Anteil einer Partei an einem relevanten Technologiemarkt wird auf der Grundlage der Präsenz der Technologierechte dieser Partei auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten (d. h. sowohl für den bzw. die sachlich relevanten als auch für den bzw. die räumlich relevanten Märkte), auf dem/denen die Vertragsprodukte verkauft werden, berechnet, d. h. auf der Grundlage des Absatzes, den diese Partei und ihre Lizenznehmer mit Produkten, die die lizenzierten Technologierechte dieser Partei enthalten, insgesamt erzielt haben.

e) Wird die in Artikel 3 Absatz 1 oder Absatz 2 genannte Marktanteilsschwelle von 20 % bzw. 30 % erst zu einem späteren Zeitpunkt überschritten, so gilt die Freistellung nach Artikel 2 im Anschluss an das Jahr, in dem die Schwelle von 20 % bzw. 30 % erstmals überschritten wird, noch für drei aufeinanderfolgende Kalenderjahre weiter.

Artikel 9

Verhältnis zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen

Diese Verordnung gilt nicht für Lizenzabsprachen in Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung, die unter die Verordnung (EU) 2023/1066 fallen, oder in Spezialisierungsvereinbarungen, die unter die Verordnung (EU) 2023/1067 fallen.

Artikel 10

Übergangszeit

Das Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV gilt vom 1. Mai 2026 bis zum 30. April 2027 nicht für Vereinbarungen, die am 30. April 2026 bereits in Kraft waren und die am 30. April 2026 die Voraussetzungen für eine Freistellung zwar nach der Verordnung (EU) Nr. 316/2014, nicht aber nach dieser Verordnung erfüllen.

Artikel 11

Geltungsdauer

Diese Verordnung tritt am 1. Mai 2026 in Kraft.

Sie gilt bis zum 30. April 2038.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den …

Für die Kommission
Die Präsidentin
Ursula VON DER LEYEN

ANHANG II

MITTEILUNG DER KOMMISSION

Leitlinien zur Anwendung des Artikels 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Technologietransfer-Vereinbarungen

(Text von Bedeutung für den EWR)

ENTWURF

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG 13
2. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE 14
   2.1. Artikel 101 AEUV und die Rechte des geistigen Eigentums 14
   2.2. Für die Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen relevante Konzepte 16
      2.2.1. Der Begriff des Unternehmens 16
      2.2.2. Wettbewerbsbeschränkungen und die Unterscheidung zwischen bezweckten und bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen 16
      2.2.3. Die Auswirkungen von Technologietransfer-Vereinbarungen 17
      2.2.4. Marktabgrenzung 19
      2.2.5. Die Unterscheidung zwischen Wettbewerbern und Nicht-Wettbewerbern 21
   2.3. In der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallende Vereinbarungen 23
3. ANWENDUNG DER TT-GVO 23
   3.1. Rechtliche Auswirkungen der TT-GVO 23
   3.2. Anwendungsbereich und Geltungsdauer der TT-GVO 24
      3.2.1. Der Begriff „Technologietransfer-Vereinbarung“ 24
      3.2.2. Der Begriff „Transfer“ 27
      3.2.3. Vereinbarungen zwischen zwei Parteien 28
      3.2.4. Vereinbarungen über die Produktion von Vertragsprodukten 28
      3.2.5. Geltungsdauer 30
      3.2.6. Verhältnis zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen 31
   3.3. Die Marktanteilsschwellen der TT-GVO 32
      3.3.1. Marktanteilsschwellen 33
      3.3.2. Berechnung der Marktanteile auf Technologiemärkten nach der TT-GVO 33
   3.4. Kernbeschränkungen nach der TT-GVO 36
      3.4.1. Allgemeine Grundsätze 36
      3.4.2. Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern 37
      3.4.3. Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern 42
   3.5. Nichtfreigestellte Beschränkungen 45
   3.6. Entzug und Nichtanwendung der Gruppenfreistellung 48
      3.6.1. Entzug des Rechtsvorteils der Gruppenfreistellung 48
      3.6.2. Nichtanwendung der TT-GVO 49

4. ANWENDUNG DES ARTIKELS 101 ABSÄTZE 1 UND 3 AEUV AUSSERHALB DER TT-GVO 50
4.1. Der allgemeine Untersuchungsrahmen 50
4.1.1. Maßgebliche Faktoren für die Prüfung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV 50
4.1.2. Maßgebliche Faktoren für die Prüfung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV 52
4.2. Anwendung des Artikels 101 AEUV auf verschiedene Arten von Lizenzbeschränkungen 54
4.2.1. Lizenzgebühren 54
4.2.2. Exklusivlizenzen und Verkaufsbeschränkungen 55
4.2.3. Output-Beschränkungen 58
4.2.4. Nutzungsbeschränkungen 59
4.2.5. Beschränkung auf den Eigenbedarf 60
4.2.6. Kopplungs- und Paketvereinbarungen 61
4.2.7. Wettbewerbsverbote 62
4.3. Streitbeilegungsvereinbarungen 63
4.4. Technologiepools 65
4.4.1. Prüfung der Gründung und Verwaltung von Technologiepools 66
4.4.2. Beurteilung einzelner Beschränkungen in Vereinbarungen zwischen dem Pool und seinen Lizenznehmern 70
4.5. Lizenzverhandlungsgruppen 71
4.5.1. Einführung 71
4.5.2. Prüfung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV 72
4.5.3. Prüfung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV 76

1. EINLEITUNG

(1) In diesen Leitlinien werden die Grundsätze für die Beurteilung von Technologietransfer-Vereinbarungen nach Maßgabe des Artikels 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union ([1]) (im Folgenden „AEUV“) dargelegt. Technologietransfer-Vereinbarungen sind nach Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c der Verordnung (EU) …/… der Kommission vom … über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen ([2]) (im Folgenden „TT-GVO“) Vereinbarungen, auf deren Grundlage ein Lizenzgeber einem Lizenznehmer die Genehmigung erteilt, bestimmte Technologierechte für die Produktion von Waren oder Dienstleistungen zu nutzen.

(2) Diese Leitlinien geben Orientierungshilfen sowohl für die Anwendung der TT-GVO als auch für die Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen, die nicht in den Anwendungsbereich der TT-GVO fallen. Mit diesen Leitlinien will die Kommission Unternehmen dabei helfen, ihre Technologietransfer-Vereinbarungen nach den Wettbewerbsregeln der Union zu beurteilen, und so die Nutzung solcher Vereinbarungen erleichtern. Technologietransfer-Vereinbarungen ermöglichen die Verbreitung von Technologie, schaffen Anreize für die Aufnahme von Forschungs- und Entwicklungsarbeiten und fördern so Innovation ([3]). Die Verbreitung von Technologie und Innovation sind wichtige Triebkräfte für eine wettbewerbsfähige, resiliente ([4]) und nachhaltige Wirtschaft in der Union.

(3) Die in diesen Leitlinien dargelegten Grundsätze müssen unter Berücksichtigung der konkreten Gegebenheiten des jeweiligen Falls angewandt werden; das heißt, es verbietet sich eine rein mechanische Anwendung. Die in diesen Leitlinien angeführten Beispiele dienen lediglich der Veranschaulichung, ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

(4) Diese Leitlinien gelten vorbehaltlich der Auslegung des Artikels 101 AEUV und der TT-GVO durch das Gericht und den Gerichtshof der Europäischen Union (im Folgenden zusammen „Gerichtshof der Europäischen Union“).

(5) Die mögliche parallele Anwendung des Artikels 102 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen bleibt von der TT-GVO und diesen Leitlinien unberührt ([5]).

(6) Diese Leitlinien sind wie folgt gegliedert:

a) In Abschnitt 2.1. werden die allgemeinen Grundsätze für die Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen dargelegt. In Abschnitt 2.2. werden Konzepte erläutert, die für die Beurteilung solcher Vereinbarungen nach Artikel 101 AEUV relevant sind, unter anderem die positiven und negativen Auswirkungen der Vergabe von Lizenzen für geistiges Eigentum auf den Wettbewerb, die Abgrenzung des relevanten Marktes und die Unterscheidung zwischen Wettbewerbern und Nicht-Wettbewerbern. Abschnitt 2.3. betrifft Vereinbarungen, die in der Regel nicht unter Artikel 101 AEUV fallen.

b) Abschnitt 3 enthält Ausführungen zum Anwendungsbereich der TT-GVO. In diesem Abschnitt werden die Begriffsbestimmung des Begriffs der Technologietransfer-Vereinbarung für die Produktion von Vertragsprodukten, das Verhältnis der TT-GVO zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen, die Marktanteilsschwellen nach Artikel 3 der TT-GVO sowie die Kernbeschränkungen und die nichtfreigestellten Beschränkungen nach Artikel 4 bzw. 5 TT-GVO näher erläutert.

([1]) Diese Leitlinien ersetzen die Leitlinien der Kommission zur Anwendung von Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Technologietransfer-Vereinbarungen (ABl. C 89 vom 28.3.2014, S. 3).

([2]) ABl. L […]. Die TT-GVO ersetzt die Verordnung (EU) Nr. 316/2014 der Kommission vom 21. März 2014 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (ABl. L 93 vom 28.3.2014, S. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2014/316/oj).

([3]) Siehe Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Europäischen Rat, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen – Ein Kompass für eine wettbewerbsfähige EU (COM(2025) 30 final).

([4]) Resilienz umfasst die Verteidigungsbereitschaft sowie die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten im Verteidigungsbereich und des Binnenmarkts.

([5]) Siehe entsprechend das Urteil des Gerichtshofs vom 21. Dezember 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, Rn. 119 und die dort zitierte Rechtsprechung. Siehe den Beschluss der Kommission vom 20. Dezember 2012 in der Sache AT.39230 – Rio Tinto Alcan als Beispiel im Bereich Technologietransfer-Vereinbarungen.

c) Abschnitt 4 behandelt die Durchsetzungspolitik der Kommission in Einzelfällen. Es wird erläutert, wie Technologietransfer-Vereinbarungen, die nicht unter die TT-GVO fallen, nach Artikel 101 Absätze 1 und 3 AEUV geprüft werden, und es werden Orientierungshilfen zu verschiedenen Arten von Beschränkungen gegeben, die üblicherweise in Technologietransfer-Vereinbarungen und anderen Vereinbarungen zu Technologierechten enthalten sind.

2. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

2.1. *Artikel 101 AEUV und die Rechte des geistigen Eigentums*

(7) Artikel 101 AEUV soll sicherstellen, dass Unternehmen keine Vereinbarungen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen ([6]) einsetzen, um den Wettbewerb auf dem Markt zum Nachteil der Verbraucher zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen. Artikel 101 AEUV verfolgt auch das Ziel der Schaffung eines integrierten Binnenmarktes, der den Wettbewerb in der Union stärkt.

(8) Artikel 101 AEUV gilt für Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen ([7]), und die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen ([8]). Der Artikel bietet einen rechtlichen Rahmen für die Beurteilung solcher Vereinbarungen, wobei die Unterscheidung zwischen wettbewerbswidrigen und wettbewerbsfördernden Auswirkungen berücksichtigt wird.

(9) Die Prüfung von Vereinbarungen nach Artikel 101 AEUV erfolgt in zwei Schritten. Der erste Schritt nach Artikel 101 Absatz 1 besteht darin, zu prüfen, ob die Vereinbarung einen wettbewerbsschädigenden Zweck verfolgt oder tatsächliche oder potenzielle wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen hat. Der zweite Schritt, der nur dann erforderlich ist, wenn festgestellt wurde, dass eine Vereinbarung den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV beschränkt, besteht darin, zu prüfen, ob die Vereinbarung zu Effizienzgewinnen führt, die die vier Voraussetzungen für die Ausnahme nach Artikel 101 Absatz 3 erfüllen. Diesen Voraussetzungen zufolge muss die Vereinbarung i) zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, wobei ii) die Verbraucher angemessen an dem entstehenden Gewinn beteiligt werden müssen, ohne dass den beteiligten Unternehmen iii) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind, oder iv) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten ([9]). Nach Artikel 2 der Verordnung 1/2003 obliegt die Beweislast dafür, dass eine Vereinbarung den Wettbewerb im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 einschränkt, der Wettbewerbsbehörde oder der Partei, die den Vorwurf einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 erhebt, während die Beweislast dafür, dass die vier Voraussetzungen für die Ausnahme nach Artikel 101 Absatz 3 erfüllt sind, den Unternehmen obliegt, die sich auf diese Bestimmung berufen.

(10) Die Rechtsvorschriften zum geistigen Eigentum räumen den Inhabern von Patenten, Urheberrechten, Geschmacksmusterrechten, Markenzeichen und anderen gesetzlich geschützten Rechten ausschließliche Rechte ein. Danach ist der Inhaber eines Rechts des geistigen Eigentums berechtigt, einerseits die unberechtigte Nutzung seines geistigen Eigentums zu unterbinden und andererseits dieses Recht beispielsweise durch die Vergabe von Lizenzen an Dritte zu verwerten. Mit Ausnahme von Aufführungsrechten ([10]) gilt: Sobald ein Produkt, in das ein Recht des geistigen Eigentums eingegangen ist, vom Inhaber des Rechts oder mit seiner Zustimmung innerhalb des Europäischen

([6]) In diesen Leitlinien schließt der Begriff „Vereinbarung", sofern nicht anders angegeben, aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen und Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen ein.

([7]) Siehe Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags (ABl. C 101 vom 27.4.2004, S. 81).

([8]) In diesen Leitlinien schließt der Begriff „Einschränkung" bzw. „Beschränkung" die Verhinderung und Verfälschung des Wettbewerbs ein.

([9]) Die in Artikel 101 Absatz 3 festgelegten Voraussetzungen und die Methode für ihre Anwendung werden in den Leitlinien der Kommission zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag (ABl. C 101 vom 27.4.2004, S. 97) näher erläutert.

([10]) Diese Ausnahme gilt auch für Vermietrechte. Siehe in diesem Zusammenhang Artikel 1 Absatz 2 der Richtlinie 2006/115/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 zum Vermietrecht und Verleihrecht sowie zu bestimmten dem Urheberrecht verwandten Schutzrechten im Bereich des geistigen Eigentums (ABl. L 376 vom 27.12.2006, S. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2006/115/oj).

Wirtschaftsraums (EWR) in Verkehr gebracht worden ist, ist dieses Recht des geistigen Eigentums, in dem Sinne erschöpft, dass sein Inhaber sich nicht länger darauf berufen kann, um den Verkauf des Produkts zu kontrollieren (Grundsatz der unionsweiten Erschöpfung) ([11]). Nach den Rechtsvorschriften zum geistigen Eigentum ist der Rechteinhaber nicht berechtigt, Verkäufe durch die Lizenznehmer oder die Abnehmer von Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten, zu unterbinden. Der Grundsatz der unionsweiten Erschöpfung steht im Einklang mit der Hauptfunktion der Rechte des geistigen Eigentums, nämlich dem Inhaber das Recht einzuräumen, andere von der ohne seine Zustimmung erfolgenden Verwertung seines geistigen Eigentums auszuschließen.

(11) Die Tatsache, dass die Rechtsvorschriften über geistiges Eigentum ausschließliche Verwertungsrechte zulassen, bedeutet nicht, dass diese Rechte nicht dem Wettbewerbsrecht unterworfen wären. Artikel 101 AEUV gilt insbesondere für Vereinbarungen, mit denen der Inhaber von Rechten des geistigen Eigentums einem anderen Unternehmen eine Lizenz zur Nutzung seiner Rechte erteilt ([12]). Die oben genannte Tatsache bedeutet auch nicht, dass es einen immanenten Konflikt zwischen den Rechten des geistigen Eigentums und den Wettbewerbsregeln der Union gibt. Die Rechte des geistigen Eigentums fördern Innovation, indem sie Anreize für Unternehmen schaffen, in die Erforschung und Entwicklung neuer oder verbesserter Produkte und Verfahren zu investieren. Dies gilt auch für den Wettbewerb, der Unternehmen ebenfalls zur Innovation veranlasst. Innovation ist ein wesentlicher und dynamischer Bestandteil einer offenen und wettbewerbsfähigen Marktwirtschaft. Daher sind sowohl Rechte des geistigen Eigentums als auch Wettbewerb notwendig, um Innovationen zu fördern und deren von Wettbewerb bestimmte Verwertung sicherzustellen.

(12) Bei der Prüfung von Technologietransfer-Vereinbarungen nach Artikel 101 AEUV muss auch bedacht werden, dass die Erlangung von Rechten des geistigen Eigentums häufig beträchtliche Investitionen erfordert und dies oftmals mit erheblichen Risiken verbunden ist. Wenn Wettbewerbsdynamik und Innovationsimpulse erhalten bleiben sollen, darf ein innovatives Unternehmen bei der Verwertung von Rechten des geistigen Eigentums, die sich als wertvoll erweisen, nicht unangemessen eingeschränkt werden. Einem innovativen Unternehmen sollte es deshalb freistehen, für erfolgreiche Projekte eine angemessene Vergütung zu erlangen, die unter Berücksichtigung fehlgeschlagener Vorhaben ausreicht, Investitionsanreize zu erhalten. Für einen Lizenznehmer kann die Technologielizenz auch mit erheblichen verlorenen Investitionen in die lizenzierte Technologie und die zu ihrer Nutzung erforderlichen Produktionsanlagen verbunden sein (d. h., dass der Lizenznehmer die Investition bei Aufgabe des betreffenden Geschäftsfelds nicht bzw. nur mit erheblichem Verlust für andere Tätigkeiten nutzen oder veräußern kann). Bei der Anwendung des Artikels 101 müssen solche vorab getätigten Investitionen und die damit verbundenen Risiken berücksichtigt werden. Aufgrund des Risikos, dem die Parteien ausgesetzt sind, und der verlorenen Investitionen, die sie tätigen müssen, kann je nach Fall angenommen werden, dass die Vereinbarung für die Zeit bis zur vollständigen Amortisierung der Investition nicht unter Artikel 101 Absatz 1 fällt bzw. dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllt.

([11]) Dieser Grundsatz der unionsweiten Erschöpfung ist beispielsweise verankert in Artikel 15 Absatz 1 der Richtlinie (EU) 2015/2436 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. Dezember 2015 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Marken (ABl. L 336 vom 23.12.2015, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2015/2436/oj), Artikel 15 Absatz 1 der Verordnung (EU) 2017/1001 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über die Unionsmarke (ABl. L 154 vom 16.6.2017, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2017/1001/oj), Artikel 15 der Richtlinie 98/71/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 13. Oktober 1998 über den rechtlichen Schutz von Mustern und Modellen (ABl. L 289 vom 28.10.1998, S. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1998/71/oj), Artikel 21 der Verordnung (EG) Nr. 6/2002 des Rates vom 12. Dezember 2001 über das Unionsgeschmacksmuster (ABl. L 3 vom 5.1.2002, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/6/oj), Artikel 9 Absatz 2 der in Fußnote 10 angeführten Richtlinie 2006/115/EG; Artikel 4 Absatz 2 der Richtlinie 2001/29/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. Mai 2001 zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft (ABl. L 167 vom 22.6.2001, S. 10, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2001/29/oj), Artikel 4 Absatz 2 der Richtlinie 2009/24/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. April 2009 über den Rechtsschutz von Computerprogrammen (ABl. L 111 vom 5.5.2009, S. 16, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2009/24/oj), Artikel 5 Buchstabe c der Richtlinie 96/9/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. März 1996 über den rechtlichen Schutz von Datenbanken (ABl. L 77 vom 27.3.1996, S. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1996/9/oj), Artikel 5 Absatz 5 der Richtlinie 87/54/EWG des Rates vom 16. Dezember 1986 über den Rechtsschutz der Topographien von Halbleitererzeugnissen (ABl. L 24 vom 27.1.1987, S.36, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1987/54/oj), Artikel 16 der Verordnung (EG) Nr. 2100/94 des Rates vom 27. Juli 1994 über den gemeinschaftlichen Sortenschutz (ABl. L 227 vom 1.9.1994, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1994/2100/oj), Artikel 6 der Verordnung (EU) Nr. 1257/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Dezember 2012 über die Umsetzung der Verstärkten Zusammenarbeit im Bereich der Schaffung eines einheitlichen Patentschutzes (ABl. L 361 vom 31.12.2012, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2012/1257/oj). Für den Bereich Software-Urheberrechte siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 3. Juli 2012, UsedSoft, C-128/11, ECLI:EU:C:2012:407; Urteil des Gerichtshofs vom 12. Oktober 2016, Ranks und Vasiļevičs, C-166/15, ECLI:EU:C:2016:762.

([12]) Siehe z. B. Urteil des Gerichts vom 27. September 2023, Valve/Kommission, T-172/21, ECLI:EU:T:2023:587, Rn. 191.

(13) Der durch Artikel 101 AEUV vorgegebene Rechtsrahmen ist ausreichend flexibel, um den dynamischen Aspekten der Vergabe von Technologielizenzen Rechnung zu tragen. Rechte des geistigen Eigentums und Lizenzvereinbarungen werden nicht per se als wettbewerbsrechtlich bedenklich eingestuft. Die meisten Technologielizenzvereinbarungen beschränken den Wettbewerb nicht. Vielmehr fördert die Vergabe von Technologielizenzen in der Regel den Wettbewerb, da sie eine Verbreitung von Technologie bewirkt und Lizenzgeber wie Lizenznehmer zur Innovation anregt. Wenn Technologielizenzvereinbarungen den Wettbewerb beschränken, führen sie häufig zu wettbewerbsfördernden Effizienzgewinnen, die die Voraussetzungen nach Artikel 101 Absatz 3 erfüllen ([13]). Die weitaus meisten Technologielizenzvereinbarungen sind daher mit Artikel 101 vereinbar.

2.2. *Für die Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Technologietransfer-Vereinbarungen relevante Konzepte*

2.2.1. **Der Begriff des Unternehmens**

(14) Artikel 101 Absatz 1 AEUV gilt für Unternehmen und Unternehmensvereinigungen. Ein Unternehmen ist jede eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübende Einheit personeller, materieller und immaterieller Mittel, unabhängig von der Rechtsform und der Art der Finanzierung.

2.2.2. **Wettbewerbsbeschränkungen und die Unterscheidung zwischen bezweckten und bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen**

(15) Nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV sind Vereinbarungen, die eine Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken, verboten. Artikel 101 Absatz 1 gilt sowohl für Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Vertragsparteien als auch für Wettbewerbsbeschränkungen zwischen einer der Parteien und Dritten.

(16) Ob eine Technologietransfer-Vereinbarung den Wettbewerb beschränkt, muss in dem konkreten Zusammenhang beurteilt werden, in dem Wettbewerb stattfinden würde, wenn die Vereinbarung und die darin enthaltenen Beschränkungen nicht bestünden. Hierzu müssen die zu erwartenden Auswirkungen der Vereinbarung auf den Technologienwettbewerb (den Wettbewerb zwischen Unternehmen, die konkurrierende Technologien verwenden) sowie auf den technologieinternen Wettbewerb (den Wettbewerb zwischen Unternehmen, die dieselbe Technologie verwenden) untersucht werden ([14]). Artikel 101 Absatz 1 AEUV verbietet die Beschränkung des Wettbewerbs sowohl zwischen verschiedenen Technologien als auch innerhalb derselben Technologie. Daher muss geprüft werden, inwieweit die Vereinbarung diese beiden Aspekte des Wettbewerbs auf dem Markt beeinträchtigt oder zu beeinträchtigen geeignet ist.

(17) Der Begriff der bezweckten Wettbewerbsbeschränkungen verweist ausschließlich auf bestimmte Arten der Koordination zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb hinreichend beeinträchtigen, sodass eine Prüfung ihrer Auswirkungen nicht notwendig ist ([15]).

(18) Der Begriff der bewirkten Beschränkungen bezieht sich auf Vereinbarungen, die keinen wettbewerbswidrigen Zweck verfolgen, für die aber tatsächliche oder potenzielle spürbare wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen nachgewiesen wurden ([16]). Eine Vereinbarung hat dann wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen, wenn sie eine tatsächliche oder wahrscheinliche spürbare negative Auswirkung auf mindestens einen Wettbewerbsparameter des Marktes (z. B. Preis, Produktionsmenge, Produktqualität, Produktvielfalt oder Innovation) hat. Um

([13]) Siehe Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag (Verweis in Fußnote 9).

([14]) Der Wettbewerb zwischen Unternehmen, die dieselbe Technologie verwenden (technologieinterner Wettbewerb zwischen Lizenznehmern), stellt eine wichtige Ergänzung zum Wettbewerb zwischen Unternehmen dar, die konkurrierende Technologien nutzen (Technologienwettbewerb). Technologieinterner Wettbewerb kann beispielsweise zu niedrigeren Preisen für die Produkte führen, die die betreffende Technologie enthalten, was nicht nur unmittelbare und sofortige Vorteile für die Verbraucher dieser Produkte mit sich bringen, sondern auch den Wettbewerb zwischen Unternehmen anregen kann, die konkurrierende Technologien verwenden. Bei der Lizenzvergabe muss auch berücksichtigt werden, dass die Lizenznehmer ihre eigenen Produkte verkaufen. Sie verkaufen nicht Produkte weiter, die von einem anderen Unternehmen geliefert werden. Daher besteht bei der Differenzierung der Produkte und einem qualitätsbasierten Wettbewerb zwischen Lizenznehmern möglicherweise ein größerer Spielraum als im Falle vertikaler Vereinbarungen über den Weiterverkauf von Produkten.

([15]) Siehe z. B. das Urteil des Gerichtshofs vom 21. Dezember 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, Rn. 162 und die dort zitierte Rechtsprechung.

([16]) Für weitere Erläuterungen zu den Begriffen der bezweckten und der bewirkten Wettbewerbsbeschränkung, den jeweiligen Prüfungsrahmen und einschlägige Beispiele für diese Beschränkungen siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 21. Dezember 2023, European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, Rn. 161 ff.; Urteil des Gerichtshofs vom 5. Dezember 2024, Tallinna Kaubamaja Grupp und KIA Auto, C-606/23, ECLI:EU:C:2024:1004, Rn. 23 ff.; siehe auch die Leitlinien der Kommission zur Anwendbarkeit des Artikels 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit, Rn. 22 ff. (im Folgenden „Leitlinien für horizontale Vereinbarungen“) (ABl. C 259 vom 21.7.2023, S. 1).

nachzuweisen, dass eine Vereinbarung Wettbewerbsbeschränkungen bewirkt, ist es in der Regel erforderlich, den relevanten Markt (bzw. die relevanten Märkte) abzugrenzen und die Auswirkungen der Vereinbarung auf die Marktdynamik im konkreten Fall zu bewerten. So sind z. B. spürbare wettbewerbswidrige Auswirkungen wahrscheinlicher, wenn mindestens eines der an der Vereinbarung beteiligten Unternehmen eine gewisse Marktmacht besitzt oder erlangt ([17]).

(19) Sind Unternehmen an einer Zusammenarbeit beteiligt, die wegen ihrer neutralen oder positiven Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht von dem Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 erfasst wird, fällt auch eine Beschränkung der geschäftlichen Selbstständigkeit einer oder mehrerer Parteien nicht unter dieses grundsätzliche Verbot, wenn die Beschränkung für die Durchführung der Zusammenarbeit objektiv notwendig ist und zu den Zielen der Zusammenarbeit in einem angemessenen Verhältnis steht (im Folgenden „Nebenabreden") ([18]). Bei der Prüfung, ob eine Beschränkung eine Nebenabrede darstellt, muss ermittelt werden, ob die Durchführung der Zusammenarbeit ohne die fragliche Beschränkung unmöglich wäre. Der Umstand, dass die Zusammenarbeit ohne die betreffende Beschränkung nur schwerer durchführbar oder weniger rentabel wäre, verleiht dieser Beschränkung nicht den für ihre Qualifizierung als Nebenabrede erforderlichen Charakter einer „objektiv notwendigen" Beschränkung ([19]).

(20) Wie unter Randnummer (9) dieser Leitlinien erläutert, kann eine Vereinbarung, die den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV beschränkt, dennoch mit Artikel 101 AEUV vereinbar sein, wenn die Parteien aufzeigen können, dass die Vereinbarung die vier kumulativen Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllt.

2.2.3. **Die Auswirkungen von Technologietransfer-Vereinbarungen**

(21) Bei der Beurteilung von Technologietransfer-Vereinbarungen nach Artikel 101 AEUV sind alle relevanten Wettbewerbsparameter wie Preise, Output im Hinblick auf Produktionsmengen, Produktqualität, Produktvielfalt und Innovation zu berücksichtigen. In den folgenden Abschnitten werden Beispiele zur Veranschaulichung der möglichen Auswirkungen von Lizenzvereinbarungen auf diese Parameter aufgeführt, wobei zwischen positiven und negativen Auswirkungen unterschieden wird.

2.2.3.1. *Positive Auswirkungen*

(22) Technologietransfer-Vereinbarungen können beträchtliche wettbewerbsfördernde Auswirkungen haben, und die weitaus meisten Technologietransfer-Vereinbarungen sind in der Tat dem Wettbewerb förderlich. Technologietransfer-Vereinbarungen können Innovation fördern, indem sie es innovativen Unternehmen ermöglichen, Einnahmen zu erwirtschaften, um zumindest einen Teil ihrer Kosten für Forschung und Entwicklung (im Folgenden „F u E") decken zu können.

(23) Technologietransfer-Vereinbarungen tragen ferner zur Verbreitung von Technologien bei, die durch die Senkung der Produktionskosten des Lizenznehmers oder seine Möglichkeit, neue oder verbesserte Produkte herzustellen, wertschöpfend wirken kann. Effizienzgewinne auf der Ebene des Lizenznehmers sind häufig auf eine Kombination der Technologie des Lizenzgebers mit den Ressourcen und Technologien des Lizenznehmers zurückzuführen. Lizenzvergaben erfolgen häufig deshalb, weil es für den Lizenzgeber effizienter ist, seine Technologie in Lizenz zu vergeben, anstatt sie selbst zu nutzen. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn der Lizenznehmer bereits Zugang zu den erforderlichen Produktionsanlagen hat. Die Lizenzvereinbarung eröffnet dem Lizenznehmer dann den Zugang zu einer Technologie, die sich mit diesen Produktionsanlagen kombinieren lässt, sodass er neue oder verbesserte Technologien nutzen kann.

([17]) Marktmacht ist die Fähigkeit, die Preise über einen gewissen Zeitraum hinweg gewinnbringend oberhalb des Wettbewerbsniveaus oder den Output im Hinblick auf Produktionsmengen, Produktqualität, Produktvielfalt oder Innovation für einen gewissen Zeitraum gewinnbringend unterhalb des Wettbewerbsniveaus zu halten. Für die Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 101 Absatz 1 ist in der Regel ein geringeres Maß an Marktmacht erforderlich als für die Feststellung einer beherrschenden Stellung nach Artikel 102.

([18]) Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2023, EDP - Energias de Portugal u. a., C-331/21, ECLI:EU:2023:812, Rn. 88 ff.; Urteil des Gerichtshofs vom 11. September 2014, MasterCard u. a./Kommission, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, Rn. 89; Urteil des Gerichtshofs vom 11. Juli 1985, Remia/Kommission, C-42/84, ECLI:EU:C:1985:327, Rn. 19-20; Urteil des Gerichtshofs vom 28. Januar 1986, Pronuptia, C-161/84, ECLI:EU:C:1986:41, Rn. 15-17; Urteil des Gerichtshofs vom 15. Dezember 1994, Gøttrup-Klim u. a. Grovvareforeninger/Dansk Landbrugs Grovvareselskab, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, Rn. 35; Urteil des Gerichtshofs vom 12. Dezember 1995, Oude Luttikhuis u. a./Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco, C-399/93, ECLI:EU:C:1995:434, Rn. 12-15.

([19]) Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2023, EDP - Energias de Portugal u. a., C-331/21, ECLI:EU:2023:812, Rn. 90; Urteil des Gerichtshofs vom 11. September 2014, MasterCard u. a./Kommission, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, Rn. 91.

(24) Ein weiteres Beispiel für eine möglicherweise effizienzsteigernde Lizenzvergabe besteht darin, dass ein Lizenznehmer bereits über eine Technologie verfügt und durch Kombination dieser Technologie mit der Technologie des Lizenzgebers Synergieeffekte erzielen kann. Durch die Kombination beider Technologien kann der Lizenznehmer unter Umständen ein Kosten-Output-Verhältnis erzielen, das andernfalls nicht möglich wäre.

(25) Lizenzvereinbarungen können ebenso wie vertikale Vereinbarungen über den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen auch auf der Vertriebsebene zu Effizienzgewinnen führen, entweder in Form von Kostenersparnissen oder in Form von nützlichen Dienstleistungen für die Verbraucher. Die positiven Auswirkungen vertikaler Vereinbarungen sind in den Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen ([20]) (im Folgenden „Leitlinien für vertikale Beschränkungen“) dargestellt.

(26) Auch kann durch die Lizenzvergabe die Entwicklung und Nutzung der eigenen Technologie des Lizenznehmers und damit der Wettbewerb insgesamt gefördert werden. Besonders in Wirtschaftszweigen mit einer Vielzahl von Patenten kommt es häufig zu einer Lizenzvergabe, um die Gestaltungsfreiheit zu gewährleisten und Verletzungsklagen durch den Lizenzgeber auszuschließen ([21]).

2.2.3.2. *Negative Auswirkungen*

(27) Technologietransfer-Vereinbarungen sind zwar in der Regel wettbewerbsfördernd, können von Unternehmen aber in bestimmten Fällen dazu genutzt werden, wettbewerbswidrige Ziele zu verfolgen, die letztlich den Verbrauchern schaden.

(28) Wettbewerbsbeschränkende Technologietransfer-Vereinbarungen können insbesondere folgende negative Auswirkungen auf den Markt haben:

a) Verringerung des Technologienwettbewerbs, einschließlich der Erleichterung expliziter und stillschweigender Kollusion,

b) Ausschluss von Wettbewerbern durch Steigerung ihrer Kosten, Beschränkung ihres Zugangs zu essenziellen Inputs oder Errichtung sonstiger Zutrittsschranken und

c) Verringerung des technologieinternen Wettbewerbs.

(29) Das Risiko eines verringerten Technologienwettbewerbs ist höher, wenn wechselseitige Verpflichtungen auferlegt werden ([22]). Wenn beispielsweise Wettbewerber Lizenzen für konkurrierende Technologien miteinander austauschen und einander gegenseitig verpflichten, der jeweils anderen Partei auch die künftigen Verbesserungen ihrer Technologien zu überlassen, und wenn diese Vereinbarung die Parteien daran hindert, sich einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber der anderen Partei zu verschaffen, wird der Innovationswettbewerb zwischen den Parteien eingeschränkt (siehe auch Randnummer (262)).

(30) Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern können zudem Kollusion erleichtern. In konzentrierten Märkten ist das Risiko, dass es zu Kollusion kommt, höher ([23]). Technologietransfer-Vereinbarungen können durch die Erhöhung der Markttransparenz, durch die Kontrolle bestimmter Verhaltensweisen und durch Anhebung der Zutrittsschranken Kollusion erleichtern. Ferner kann Kollusion auch durch Vereinbarungen erleichtert werden, die zu einer weitgehenden Angleichung der Kosten führen, denn Unternehmen, die vergleichbare Kostenstrukturen haben, dürften auch ähnliche Vorstellungen in Bezug auf die Ausgestaltung abgestimmter Verhaltensweisen entwickeln ([24]).

([20]) ABl. C 248 vom 30.6.2022, S. 1., Rn. 12 ff.

([21]) Führen solche Lizenzvereinbarungen jedoch zum Marktaustritt einer der Parteien, so können sie in den Anwendungsbereich des Artikels 101 Absatz 1 fallen.

([22]) Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn zwei in verschiedenen Mitgliedstaaten niedergelassene Unternehmen sich gegenseitig Lizenzen für konkurrierende Technologien erteilen (Cross-Licensing) und vereinbaren, die Produkte nicht auf dem Heimatmarkt des Vertragspartners zu verkaufen. Eine solche Vereinbarung beschränkt den potenziellen Wettbewerb zwischen den beiden Parteien.

([23]) Kollusion setzt voraus, dass die betreffenden Unternehmen ähnliche Vorstellungen darüber haben, was in ihrem gemeinsamen Interesse liegt und wie die Zusammenarbeit erfolgen soll. Damit Kollusion funktioniert, müssen die Unternehmen in der Lage sein, das Marktverhalten der jeweils anderen Partei ständig zu beobachten. Außerdem müssen geeignete Sanktionen vorhanden sein, um einen Anreiz zu bieten, nicht von der gemeinsamen Marktstrategie abzuweichen. Nicht zuletzt müssen die Markteintrittsschranken hoch genug sein, um einen Markteintritt oder eine Expansion Außenstehender zu begrenzen.

([24]) Siehe hierzu Rn. 21 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

(31) Kollusion kann auch durch den Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen Wettbewerbern bei der Umsetzung einer Technologietransfer-Vereinbarung erleichtert werden. Die Umsetzung einer Lizenzvereinbarung kann den Austausch sensibler Geschäftsinformationen erfordern. Fällt die Vereinbarung an sich nicht unter das Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV, weil sie neutrale oder positive Auswirkungen auf den Wettbewerb hat, fällt auch ein Informationsaustausch, der eine Nebenabrede zu dieser Vereinbarung darstellt, nicht unter dieses Verbot. Dies ist der Fall, wenn der Informationsaustausch für die Umsetzung der Lizenzvereinbarung objektiv notwendig ist und zu den Zielen der Vereinbarung in einem angemessenen Verhältnis steht. Geht der Informationsaustausch über das hinaus, was für die Durchführung der Vereinbarung objektiv notwendig ist, oder steht er nicht in einem angemessenen Verhältnis zu den Zielen der Vereinbarung, so sollte er anhand der Orientierungshilfen in Kapitel 6 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen geprüft werden. Fällt der Informationsaustausch unter Artikel 101 Absatz 1, so kann er dennoch die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen.

(32) Technologietransfer-Vereinbarungen können den Technologienwettbewerb auch beschränken, indem sie Schranken für den Markteintritt oder die Expansion von Wettbewerbern errichten. Dritte können zum Beispiel ausgeschlossen werden, wenn die etablierten Lizenzgeber den Lizenznehmern Wettbewerbsverbote in einem solchen Maß auferlegen, dass nicht ausreichend Lizenznehmer für den Abschluss von Lizenzen mit Dritten zur Verfügung stehen, und wenn der Markteintritt für neue Lizenznehmer schwierig ist ([25]).

(33) Technologietransfer-Vereinbarungen können auch den technologieinternen Wettbewerb beschränken, so zum Beispiel durch Preisbindung der zweiten Hand oder gebiets- oder kundenbezogene Verkaufsbeschränkungen, die den Lizenznehmern auferlegt werden. Beschränkungen des technologieinternen Wettbewerbs können Kollusion zwischen Lizenznehmern erleichtern. Ebenso können sie Kollusion zwischen den Inhabern konkurrierender Technologien erleichtern oder durch Erhöhung der Markteintrittsschranken den Technologienwettbewerb verringern.

2.2.4. **Marktabgrenzung**

(34) Wie die Kommission den relevanten Markt abgrenzt, geht aus ihrer Bekanntmachung über die Abgrenzung des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Union hervor (im Folgenden „Bekanntmachung über die Marktabgrenzung“) ([26]). Die vorliegenden Leitlinien behandeln lediglich diejenigen Aspekte der Marktabgrenzung, die für den Bereich der Technologielizenzierung von besonderer Bedeutung sind.

(35) Eine Technologie ist ein Input, der entweder in ein Produkt oder einen Produktionsprozess eingeht. Die Lizenzierung von Technologien kann daher den Wettbewerb sowohl vorgelagert auf Input-Märkten als auch nachgelagert auf Output-Märkten beeinträchtigen. Eine Vereinbarung zwischen zwei Parteien, die konkurrierende Produkte nachgelagert verkaufen und einander zudem Lizenzen für Technologierechte erteilen (Cross-Licensing), die für die vorgelagerte Herstellung dieser Produkte genutzt werden, kann beispielsweise den Wettbewerb auf dem betreffenden nachgelagerten Waren- oder Dienstleistungsmarkt beschränken. Cross-Licensing kann auch den Wettbewerb auf dem vorgelagerten Technologiemarkt und möglicherweise auch auf anderen vorgelagerten Input-Märkten beschränken. Um die Auswirkungen von Lizenzvereinbarungen auf den Wettbewerb beurteilen zu können, kann es daher notwendig sein, den bzw. die relevanten Produktmärkte sowie den bzw. die relevanten Technologiemärkte abzugrenzen ([27]).

([25]) Ein weiteres Beispiel ist der potenzielle Ausschluss von Anbietern substituierbarer Technologien, zu dem es kommen kann, wenn ein Lizenzgeber mit erheblicher Marktmacht verschiedene Komponenten einer Technologie zu einem einzigen Lizenzpaket bündelt, obwohl nur ein Teil des Pakets für die Herstellung eines bestimmten Produkts essenziell ist.

([26]) ABl. C, C/2024/1645, 22.2.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2024/1645/oj.

([27]) Siehe z. B. Beschluss der Kommission vom 17. November 2010 in der Sache COMP/M.5675 – Syngenta/Monsanto, in dem die Kommission den Zusammenschluss zweier vertikal integrierter Anbieter von Sonnenblumensaatgut prüfte, wobei sie i) sowohl den vorgelagerten Markt für den Handel (vor allem Austausch und Lizenzierung) mit Sorten (Elternlinien und Hybride) als auch ii) den nachgelagerten Markt für die Vermarktung von Hybriden untersuchte. In der Entscheidung vom 13. März 2009 in der Sache COMP/M.5406 – IPIC/MAN Ferrostaal AG grenzte die Kommission neben dem Markt für die Herstellung von hochreinem Melamin auch einen vorgelagerten Technologiemarkt für die Bereitstellung von Melaminproduktionstechnologie ab. Siehe auch die Entscheidung der Kommission vom 8. Juni 1995 in der Sache COMP/M.269 – Shell/Montecatini und den Beschluss der Kommission vom 2. Juni 2023 in der Sache COMP/M.10783 – EQT Future/AM Fresh/SNFL/IFG, in dem die Kommission einen Zusammenschluss von in der Tafeltraubenindustrie tätigen Unternehmen prüfte, in dem sie den vorgelagerten Markt für die Züchtung und Lizenzierung geschützter kernloser Tafeltraubensorten sowie die nachgelagerten Märkte für die Erzeugung und den Vertrieb von Tafeltrauben untersuchte.

(36) Zum relevanten Produktmarkt gehören nicht nur die Vertragsprodukte (die die lizenzierte Technologie enthalten), sondern auch die Produkte, die von Abnehmern aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preise und ihres Verwendungszwecks unter Berücksichtigung der Wettbewerbsbedingungen und der Struktur des Angebots und der Nachfrage auf dem Markt als mit den Vertragsprodukten austauschbar oder substituierbar angesehen werden. Vertragsprodukte können einem Endproduktmarkt und/oder einem Zwischenproduktmarkt angehören.

(37) Die relevanten Technologiemärkte bestehen aus den lizenzierten Technologierechten und ihren Substituten, das heißt anderen Technologierechten, die von Lizenznehmern aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Lizenzgebühren und ihres Verwendungszwecks unter Berücksichtigung der Wettbewerbsbedingungen und der Struktur des Angebots und der Nachfrage auf dem Markt als mit den lizenzierten Technologierechten austauschbar oder substituierbar angesehen werden. Ausgehend von der Technologie, die vom Lizenzgeber vermarktet wird, müssen die anderen Technologien ermittelt werden, zu denen die Lizenznehmer wechseln könnten, falls sich die Angebotsbedingungen für die Technologie des Lizenzgebers im Vergleich zu jenen für andere Technologien verschlechtern. Alternativ dazu wäre der Markt für Produkte heranzuziehen, die die lizenzierten Technologierechte enthalten (vgl. Randnummer (40)).

(38) Der in Artikel 3 TT-GVO verwendete und in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe m TT-GVO definierte Begriff „relevanter Markt“ bezieht sich auf den relevanten Produktmarkt und den relevanten Technologiemarkt, und zwar sowohl in sachlicher als auch in räumlicher Hinsicht.

(39) Der „räumlich relevante Markt“ ist in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe l TT-GVO definiert als das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Produkte anbieten bzw. nachfragen oder Technologierechte lizenzieren, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet. Die räumliche Ausdehnung des bzw. der relevanten Technologiemärkte kann sich von der räumlichen Ausdehnung des bzw. der relevanten Produktmärkte unterscheiden.

(40) Sobald die relevanten Märkte abgegrenzt sind, können den verschiedenen Wettbewerbsquellen Marktanteile zugeordnet werden und als Indikator für die relative Stärke der Marktteilnehmer dienen. Bei den Technologiemärkten besteht eine mögliche Vorgehensweise darin, die Marktanteile auf der Grundlage des Anteils jeder einzelnen Technologie an der Gesamtheit der Lizenzeinnahmen zu berechnen, womit der Anteil der einzelnen Technologien an dem Markt, auf dem konkurrierende Technologien lizenziert werden, dargestellt wird. Dies dürfte jedoch häufig nur theoretisch, nicht aber praktisch möglich sein, weil genaue Angaben über Lizenzeinnahmen fehlen. Ein anderer Ansatz – jener, der für die Anwendung des geschützten Bereichs (im Folgenden „Safe-Harbour-Bereich“) der TT-GVO herangezogen wird – besteht darin, die Anteile am Technologiemarkt anhand der Verkäufe der Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, auf den nachgelagerten Produktmärkten zu berechnen (nähere Angaben sind den Randnummern (110)-(115) dieser Leitlinien zu entnehmen). In einzelnen Fällen außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs der TT-GVO kann es, soweit dies praktisch möglich ist, notwendig sein, die beiden beschriebenen Ansätze anzuwenden, um die Marktstellung des Lizenzgebers genauer beurteilen zu können und um anderen Faktoren Rechnung zu tragen, die stichhaltige Anhaltspunkte für die relative Stärke der vorhandenen Technologien bieten (nähere Angaben zu diesen Faktoren sind den Randnummern (184)-(193) dieser Leitlinien zu entnehmen) ([28]).

(41) Technologielizenzvereinbarungen können sich auf den Innovationswettbewerb auswirken ([29]). Bei der Untersuchung solcher Auswirkungen beschränkt sich die Kommission jedoch in der Regel darauf, die Auswirkung der Vereinbarung auf den Wettbewerb innerhalb bestehender Produkt- und Technologiemärkte zu prüfen. Der Wettbewerb auf solchen Märkten kann durch Vereinbarungen beeinträchtigt werden, die die Einführung verbesserter oder neuer Produkte, die mit der Zeit die bestehenden Produkte ersetzen werden, verzögern. In diesen Fällen sind Innovationen eine Quelle potenziellen Wettbewerbs, die berücksichtigt werden muss, wenn die

([28]) Siehe z. B. Beschluss der Kommission vom 20. Dezember 2012 in der Sache AT.39230 — Rio Tinto Alcan, Erwägungsgründe 38-41. Siehe auch Beschluss der Kommission in der Sache COMP/M.5675 – Syngenta/Monsanto und Entscheidung der Kommission in der Sache COMP/M.5406 – IPIC/MAN Ferrostaal AG; Verweis in Fußnote 27.

([29]) Technologielizenzvereinbarungen können sich z. B. auf die Entwicklung von Produkten oder Technologien auswirken, durch die i) bestehende Produkte oder Technologien verbessert werden, ii) bestehende Produkte oder Technologien ersetzt werden oder iii) eine völlig neue Nachfrage geschaffen würde. Darüber hinaus können sich Technologielizenzvereinbarungen auch auf (iv) frühzeitige Innovationsanstrengungen auswirken, d. h. F u E-Tätigkeiten, die nicht eng mit einem bestimmten Produkt oder einer bestimmten Technologie verbunden sind.

Auswirkungen von Vereinbarungen auf Produkt- und Technologiemärkten beurteilt werden. In manchen Fällen kann es jedoch zweckmäßig und notwendig sein, die Auswirkungen auf den Innovationswettbewerb separat zu untersuchen. Dies gilt insbesondere für hochinnovative Märkte, die durch häufige und signifikante Forschung und Entwicklung gekennzeichnet sind und auf denen sich die Vereinbarung auf Innovationen auswirkt, die auf die Schaffung neuer Produkte oder Technologien abzielen ([30]). In solchen Fällen kann untersucht werden, ob nach der Vereinbarung eine ausreichende Anzahl an konkurrierenden Forschungs- und Entwicklungsprojekten verbleibt, um einen wirksamen Innovationswettbewerb aufrechtzuerhalten ([31]).

2.2.5. **Die Unterscheidung zwischen Wettbewerbern und Nicht-Wettbewerbern**

(42) Im Allgemeinen stellen Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern eine größere Gefahr für den Wettbewerb dar als Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern ([32]).

(43) Um das Wettbewerbsverhältnis zwischen den Vertragsparteien zu bestimmen, muss geprüft werden, ob die Parteien ohne die Vereinbarung tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber gewesen wären. Wären die Parteien ohne die Vereinbarung keine tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber auf einem relevanten, von der Vereinbarung betroffenen Markt gewesen, so werden sie als Nicht-Wettbewerber betrachtet.

(44) Die Parteien werden als tatsächliche Wettbewerber auf einem Produktmarkt angesehen, wenn sie bereits vor der Vereinbarung auf ein und demselben relevanten Markt tätig waren.

(45) Eine Partei gilt auf einem Produktmarkt als potenzieller Wettbewerber der anderen Partei, wenn für die erstgenannte Partei ohne die Vereinbarung wirkliche und konkrete Möglichkeiten bestanden hätten, in den relevanten Markt einzutreten und mit der anderen, auf diesem Markt etablierten Partei in Wettbewerb zu treten ([33]). Ein potenzieller Wettbewerb kann nur auf der Grundlage einer Reihe übereinstimmender, tatsächlicher Umstände, die die Struktur und das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Marktes berücksichtigen, festgestellt werden. Die hypothetische Möglichkeit eines solchen Markteintritts oder die bloße Absicht einer Partei, in den Markt einzutreten, reichen nicht aus ([34]). Es ist hingegen nicht erforderlich, festzustellen, dass das Unternehmen tatsächlich in den relevanten Markt eintreten wird und dass es sich auf dem Markt behaupten kann ([35]). Die Wahrscheinlichkeit eines Markteintritts ist beispielsweise größer, wenn der Lizenznehmer Anlagen besitzt, die es ihm ohne Weiteres ermöglichen, ohne erhebliche verlorene Kosten in den Markt einzutreten, oder wenn er bereits Pläne ausgearbeitet oder andere Investitionen im Hinblick auf einen Markteintritt getätigt hat.

(46) Im Zusammenhang mit Rechten des geistigen Eigentums kann es vorkommen, dass eine oder beide Parteien über gültige Rechte des geistigen Eigentums verfügen, die die andere Partei daran hindern, auf dem relevanten Markt tätig zu sein oder in diesen einzutreten, ohne diese Technologierechte zu verletzen. In diesem Fall spricht man von einer „Sperrposition". Bei der Beurteilung der möglichen Auswirkungen einer Sperrposition auf ihre Wettbewerbsbeziehung sollten die Parteien folgende Faktoren berücksichtigen:

a) Wenn beide Parteien bereits auf dem relevanten Markt tätig sind, ist es sehr unwahrscheinlich, dass sie sich in einer Sperrposition befinden, sofern die Verletzung und die Gültigkeit des Rechts des geistigen Eigentums nicht durch ein rechtskräftiges Gerichtsurteil bestätigt wurden. Ohne solches Urteil werden die Parteien in der Regel als tatsächliche Wettbewerber angesehen.

([30]) Siehe z. B. Rn. 90 ff. der in Fußnote 26 angeführten Bekanntmachung über die Marktabgrenzung.

([31]) In diesem Zusammenhang sehen diese Leitlinien einen informellen geschützten Bereich (im Folgenden „Soft-Safe-Harbour-Bereich") für Technologietransfer-Vereinbarungen vor, die nicht unter die Gruppenfreistellung fallen, weil die Marktanteilsschwellen überschritten werden: siehe Randnummer (181).

([32]) Siehe z. B. die Erwägungen in Randnummer 10 der Leitlinien für vertikale Beschränkungen, die sinngemäß auch für die Lizenzierung von Technologien gelten.

([33]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2023, EDP — Energias de Portugal u. a., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, Rn. 61.

([34]) Siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2023, EDP – Energias de Portugal u. a., C-331/21, ECLI:EU:2023:812, Rn. 60-63; Urteil des Gerichtshofs vom 30. Januar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 36-39.

([35]) Siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 26. Oktober 2023, EDP — Energias de Portugal u. a., C-331/21, ECLI:EU:2023:812, Rn. 62; Urteil des Gerichtshofs vom 30. Januar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 36-45; Urteil des Gerichtshofs vom 25. März 2021, Lundbeck/Kommission, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, Rn. 54-57; Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Servier u. a., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, Rn. 100-101.

b) Wenn eine der Parteien noch nicht auf dem Markt tätig ist, aber bereits erhebliche Investitionen getätigt oder nennenswerte Vorbereitungen getroffen hat, um in den Markt einzutreten, sind die Parteien mit großer Wahrscheinlichkeit zumindest potenzielle Wettbewerber ([36]). Wenn keine derartigen Investitionen getätigt oder Vorbereitungen getroffen wurden, müssen die Parteien bei der Beurteilung der Frage, ob sie potenzielle Wettbewerber sind, alle zum jeweiligen Zeitpunkt vorliegenden Umstände berücksichtigen, einschließlich der Möglichkeit, dass Rechte des geistigen Eigentums verletzt werden, der Gültigkeit der in Rede stehenden Rechte und der Frage, ob es eine wirksame Möglichkeit gibt, bestehende Rechte des geistigen Eigentums zu umgehen. Besonders hohe Beweisanforderungen für das Vorliegen einer Sperrposition sind erforderlich, wenn die Parteien ein gemeinsames Interesse daran haben, sich auf eine Sperrposition zu berufen, um als Nicht-Wettbewerber eingestuft zu werden, etwa wenn die mutmaßliche Sperrposition Technologien betrifft, bei denen es sich um technologische Substitute handelt (siehe Randnummer (37)), oder wenn eine oder beide der Parteien der jeweils anderen einen erheblichen Anreiz bieten ([37]).

(47) Die Parteien sind tatsächliche Wettbewerber auf dem Technologiemarkt, wenn entweder bereits beide Lizenzen für substituierbare Technologierechte vergeben oder der Lizenznehmer bereits Lizenzen für seine eigenen Technologierechte vergibt und der Lizenzgeber in den betreffenden Technologiemarkt eintritt, indem er dem Lizenznehmer eine Lizenz für konkurrierende Technologierechte erteilt.

(48) Die Parteien werden als potenzielle Wettbewerber auf dem Technologiemarkt angesehen, wenn sie substituierbare Technologien besitzen und der Lizenznehmer keine Lizenzen für seine eigene Technologie vergibt, vorausgesetzt, dass er dies bei einer Verschlechterung der Angebotsbedingungen für die Technologie des Lizenzgebers im Vergleich zu jenen für andere Technologien voraussichtlich tun würde ([38]). Bei Technologiemärkten ist es in der Regel schwieriger zu beurteilen, ob die Parteien potenzielle Wettbewerber sind. Deshalb wird potenzieller Wettbewerb auf dem Technologiemarkt bei der Anwendung der TT-GVO nicht berücksichtigt (siehe Randnummer (107) dieser Leitlinien) und werden die Parteien als Nicht-Wettbewerber angesehen.

(49) In bestimmten Fällen stellen Lizenzgeber und Lizenznehmer zwar konkurrierende Produkte her, sind aber keine Wettbewerber auf den relevanten Produkt- und Technologiemärkten, weil die lizenzierte Technologie eine derart grundlegende Innovation darstellt, dass die Technologie des Lizenznehmers überholt oder nicht mehr wettbewerbsfähig ist. In diesen Fällen wird durch die Technologie des Lizenzgebers entweder ein neuer Markt geschaffen oder die Technologie des Lizenznehmers vom bestehenden Markt verdrängt. Oftmals ist es jedoch nicht möglich, dies bereits beim Abschluss der Vereinbarung zu erkennen. In der Regel stellt sich erst, wenn die Technologie oder die Produkte, in denen sie enthalten ist, für den Verbraucher bereits seit einiger Zeit erhältlich sind, heraus, dass die ältere Technologie überholt oder nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Als beispielsweise die Compact-Disc-Technik (CD-Technik) entwickelt wurde und CD-Player und CDs auf den Markt kamen, war nicht ersichtlich, dass diese neue Technologie Schallplatten ersetzen würde. Dies zeigte sich erst einige Jahre später. Folglich werden die Parteien als Wettbewerber betrachtet, wenn bei Abschluss der Vereinbarung nicht ersichtlich ist, dass die Technologie des Lizenznehmers überholt oder nicht mehr wettbewerbsfähig ist. Da jedoch sowohl Artikel 101 Absatz 1 als auch Absatz 3 AEUV mit Blick auf den konkreten Zusammenhang anzuwenden sind, in dem die Vereinbarung besteht, werden bei der Beurteilung wesentliche Veränderungen der Umstände berücksichtigt. Die Einordnung des Verhältnisses zwischen den Parteien kann sich daher ändern; sie werden möglicherweise nicht mehr als Wettbewerber betrachtet, wenn sich zu einem späteren Zeitpunkt herausstellt, dass die Technologie des Lizenznehmers überholt oder auf dem Markt nicht mehr wettbewerbsfähig ist.

([36]) Die Parteien werden beispielsweise dann in der Regel als potenzielle Wettbewerber auf einem relevanten Produktmarkt betrachtet, wenn der Lizenznehmer mit seiner eigenen Technologie in einem bestimmten räumlichen Markt produziert und in einem anderen räumlichen Markt die Produktion mit einer lizenzierten konkurrierenden Technologie aufnimmt. Unter diesen Umständen ist davon auszugehen, dass der Lizenznehmer in der Lage gewesen wäre, mit seiner eigenen Technologie in den zweiten räumlichen Markt einzutreten, außer wenn objektive Faktoren wie das Bestehen entsprechender Rechte des geistigen Eigentums einem solchen Markteintritt entgegenstehen.

([37]) Siehe in diesem Sinne Urteil des Gerichthofs vom 30. Januar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 54-56; Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Servier u. a., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, Rn. 87-89, 103 und 131; und Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, Rn. 411.

([38]) Für operative und praktische Zwecke konzentriert sich diese Beurteilung in der Regel auf Reaktionen auf Preiserhöhungen. Eine Methode besteht beispielsweise darin, zu untersuchen, ob der Lizenznehmer als Reaktion auf eine geringfügige, aber dauerhafte Erhöhung der Technologiepreise voraussichtlich mit der Vergabe von Lizenzen für seine eigene Technologie beginnen würde. Bei der Beurteilung können aber auch Veränderungen berücksichtigt werden, die sich auf andere Wettbewerbsparameter wie die Produktqualität oder das Innovationsniveau auswirken.

(50) In manchen Fällen werden die Parteien nach Abschluss der Vereinbarung zu Wettbewerbern, weil der Lizenznehmer eine konkurrierende Technologie entwickelt oder erwirbt und mit deren Verwertung beginnt. In diesen Fällen muss berücksichtigt werden, dass die Parteien bei Abschluss der Vereinbarung keine Wettbewerber waren und die Vereinbarung vor diesem Hintergrund geschlossen wurde. Die Kommission konzentriert sich daher in erster Linie auf die Auswirkungen der Vereinbarung auf die Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigene (konkurrierende) Technologie zu nutzen. Daher gilt die Liste der Kernbeschränkungen, die auf Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern anzuwenden ist, nicht für solche Vereinbarungen, sofern die betreffenden Vereinbarungen nicht später, nachdem die Parteien zu Wettbewerbern geworden sind, wesentlich geändert werden (siehe Artikel 4 Absatz 3 TT-GVO).

(51) Die Vertragsparteien können nach Abschluss der Vereinbarung auch dann zu Wettbewerbern werden, wenn der Lizenznehmer bereits vor Abschluss der Vereinbarung auf dem relevanten Markt tätig war, auf dem die Vertragsprodukte verkauft werden, und der Lizenzgeber anschließend entweder mit den lizenzierten Technologierechten oder mit einer neuen Technologie in diesen Markt eintritt. Auch in diesem Fall bleibt die Liste der Kernbeschränkungen für Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern über die gesamte Geltungsdauer der Vereinbarung anwendbar, sofern die Vereinbarung nicht später wesentlich geändert wird (siehe Artikel 4 Absatz 3 der TT-GVO). Eine wesentliche Änderung liegt beispielsweise vor, wenn die Parteien eine neue Technologietransfer-Vereinbarung in Bezug auf konkurrierende Technologierechte schließen, die für die Herstellung von Produkten genutzt werden können, die mit den Vertragsprodukten im Wettbewerb stehen.

2.3. *In der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallende Vereinbarungen*

(52) Vereinbarungen, die nicht geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen (keine Auswirkung auf den Handel), oder die den Wettbewerb nicht spürbar einschränken (Vereinbarungen von geringer Bedeutung), fallen nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Die Kommission hat in ihren Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des EG-Vertrags ([39]) (im Folgenden „Leitlinien über die Beeinträchtigung des Handels“) Erläuterungen zur Feststellung des Nichtvorliegens von Auswirkungen auf den Handel und in ihrer Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV über die Arbeitsweise der Europäischen Union den Wettbewerb nicht spürbar beschränken ([40]) (im Folgenden „De-minimis-Bekanntmachung“), Erläuterungen zu Vereinbarungen von geringer Bedeutung gegeben. Sowohl die Leitlinien über die Beeinträchtigung des Handels als auch die De-minimis-Bekanntmachung sind für die Beurteilung von Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen von besonderer Bedeutung ([41]).

3. ANWENDUNG DER TT-GVO

3.1. *Rechtliche Auswirkungen der TT-GVO*

(53) Technologietransfer-Vereinbarungen, die die Voraussetzungen der TT-GVO erfüllen, sind von der Verbotsregel nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV freigestellt. Unter eine Gruppenfreistellung fallende Vereinbarungen sind rechtswirksam und durchsetzbar ([42]).

(54) Die Gruppenfreistellung nach der TT-GVO beruht auf der Annahme, dass bestimmte Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen, soweit sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, in der Regel die vier Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen ([43]). Die Marktanteilsschwellen (Artikel 3 TT-GVO), die Kernbeschränkungen (Artikel 4 TT-GVO) und die nichtfreigestellten Beschränkungen (Artikel 5 TT-GVO) sollen sicherstellen, dass nur wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen freigestellt werden, bei denen mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden kann, dass sie die vier Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen.

([39]) ABl. C 101 vom 27.4.2004, S. 81.
([40]) ABl. C 291 vom 30.8.2014, S. 1.
([41]) Für Hinweise zur Abgrenzung der relevanten Märkte und zur Berechnung der Marktanteile bei Technologietransfer-Vereinbarungen siehe Abschnitt 2.2.4. dieser Leitlinien.
([42]) Sie können nur dann verboten werden, wenn die Kommission oder die Wettbewerbsbehörden der Mitgliedstaaten die Freistellung entziehen – siehe Abschnitt 3.6 dieser Leitlinien über den Entzug der Freistellung.
([43]) Siehe Randnummer (9).

(55) Wie in Abschnitt 2 dieser Leitlinien ausgeführt wird, fallen viele Technologietransfer-Vereinbarungen nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, weil sie den Wettbewerb entweder überhaupt nicht oder nicht in erheblichem Maße einschränken ([44]). Bei Technologietransfer-Vereinbarungen, die die Voraussetzungen der TT-GVO erfüllen, besteht kein Grund nachzuprüfen, ob sie von Artikel 101 Absatz 1 erfasst werden ([45]).

(56) Bei nicht unter die Gruppenfreistellung fallenden Vereinbarungen ist zu prüfen, ob sie den Wettbewerb im Sinne von Artikel 101 Absatz 1 AEUV beschränken und, wenn ja, ob sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen. Es wird weder davon ausgegangen, dass nicht unter die Gruppenfreistellung fallende Technologietransfer-Vereinbarungen von Artikel 101 Absatz 1 erfasst werden, noch, dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllen. Insbesondere reicht der Umstand, dass die Marktanteile der Parteien die Marktanteilsschwellen in Artikel 3 TT-GVO übersteigen, allein nicht aus für die Feststellung, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 fällt. Hierzu müssen die voraussichtlichen Auswirkungen der betreffenden Vereinbarung geprüft werden.

3.2. *Anwendungsbereich und Geltungsdauer der TT-GVO*

3.2.1. **Der Begriff „Technologietransfer-Vereinbarung“**

(57) Die TT-GVO und diese Leitlinien gelten für Vereinbarungen über Technologietransfer. Nach Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO umfasst der Begriff „Technologierechte“ Know-how sowie Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Topografien von Halbleiterprodukten, ergänzende Schutzzertifikate für Arzneimittel oder andere Produkte, für die solche ergänzenden Schutzzertifikate vergeben werden können, Sortenschutzrechte und Software-Urheberrechte oder eine Kombination daraus einschließlich Anträgen auf Gewährung bzw. auf Registrierung dieser Rechte. Die lizenzierten Technologierechte sollten den Lizenznehmer in die Lage versetzen, die Vertragsprodukte – gegebenenfalls unter Verwendung weiterer Inputs – zu produzieren. Die TT-GVO gilt nur in Mitgliedstaaten, in denen der Lizenzgeber entsprechende Technologierechte innehat. Andernfalls liegen im Sinne der TT-GVO keine „Technologierechte“ vor, die transferiert werden könnten.

(58) Know-how ist in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe i TT-GVO als eine Gesamtheit praktischer Kenntnisse definiert, die durch Erfahrungen und Versuche gewonnen werden und die geheim, wesentlich und identifiziert sind:

a) „Geheim“ bedeutet, dass das Know-how nicht allgemein bekannt und nicht leicht zugänglich ist.

b) „Wesentlich“ bedeutet, dass das Know-how Kenntnisse umfasst, die für die Produktion der unter die Lizenzvereinbarung fallenden Produkte oder die Anwendung des unter die Lizenzvereinbarung fallenden Verfahrens von Bedeutung und nützlich sind. Die Kenntnisse müssen also wesentlich zur Produktion der Vertragsprodukte beitragen bzw. die Produktion wesentlich erleichtern. Bezieht sich das lizenzierte Know-how auf ein Produkt (und nicht auf ein Verfahren), so bedeutet dies, dass das Know-how für die Produktion des Vertragsprodukts nützlich ist. Diese Voraussetzung ist nicht erfüllt, wenn das Vertragsprodukt mit frei zugänglicher Technologie hergestellt werden kann. Das Vertragsprodukt muss deshalb jedoch nicht hochwertiger sein als die mit frei zugänglicher Technologie hergestellten Produkte. Bezieht sich das lizenzierte Know-how hingegen auf eine Verfahrenstechnik, so bedeutet dies, dass das Know-how in dem Sinne nützlich ist, dass zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nach sorgfältiger Prüfung angenommen werden kann, dass es die Wettbewerbsposition des Lizenznehmers beispielsweise durch Verringerung seiner Produktionskosten erheblich zu verbessern geeignet ist.

c) „Identifiziert“ bedeutet, dass überprüft werden kann, ob das lizenzierte Know-how die Merkmale „geheim“ und „wesentlich“ erfüllt. Diese Voraussetzung ist erfüllt, wenn das lizenzierte Know-how in digitaler Form oder auf Papier beschrieben ist. In manchen Fällen ist das jedoch unmöglich. Das lizenzierte Know-how kann beispielsweise in praktischen Kenntnissen der Beschäftigten des Lizenzgebers bestehen. Die Beschäftigten des Lizenzgebers können geheime, wesentliche Kenntnisse über einen bestimmten Produktionsprozess besitzen, die sie an den Lizenznehmer weitergeben, indem sie sein Personal schulen. In solchen Fällen reicht es aus, wenn das Know-how in der Vereinbarung allgemein beschrieben wird und die Beschäftigten aufgeführt werden, die an der Weitergabe des Know-hows an den Lizenznehmer mitwirken werden bzw. mitgewirkt haben.

([44]) Siehe z. B. Abschnitt 2.4.

([45]) Nach Artikel 3 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln (ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2003/1/oj) können Vereinbarungen, die möglicherweise den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, aber nicht nach Artikel 101 verboten sind, auch nicht durch nationales Wettbewerbsrecht verboten werden.

3.2.1.1. *Anwendung des Artikels 2 Absatz 3 TT-GVO*

(59) Bestimmungen in Technologietransfer-Vereinbarungen über den Erwerb von Produkten durch den Lizenznehmer fallen nur insoweit unter die TT-GVO, als sie sich unmittelbar auf die Produktion oder den Verkauf der Vertragsprodukte beziehen. Somit gilt die TT-GVO nicht für diejenigen Teile von Technologietransfer-Vereinbarungen, die sich auf Inputs oder Ausrüstung beziehen, die für andere Zwecke als die Produktion der Vertragsprodukte verwendet werden. Wird beispielsweise Milch zusammen mit einer Technologielizenz für die Produktion von Käse verkauft, so fällt nur die Milch unter die TT-GVO, der für die Herstellung von Käse mit der lizenzierten Technologie verwendet wird. Bestimmungen in Technologietransfer-Vereinbarungen über die Vergabe von Lizenzen für andere Arten von geistigem Eigentum wie Markenzeichen oder Urheberrechte (mit Ausnahme von Software-Urheberrechten; siehe dazu die Randnummern (57) und (86) dieser Leitlinien) fallen nur insoweit unter die TT-GVO, als sie sich unmittelbar auf die Produktion oder den Verkauf der Vertragsprodukte beziehen. Diese Voraussetzung gewährleistet, dass Bestimmungen über andere Arten von Rechten des geistigen Eigentums nur insoweit freigestellt werden, wie diese anderen Rechte den Lizenznehmer in die Lage versetzen, die lizenzierten Technologierechte besser zu verwerten. Erlaubt beispielsweise ein Lizenzgeber einem Lizenznehmer, sein Markenzeichen bei Produkten zu verwenden, die die lizenzierte Technologie enthalten, so kann diese Markenzeichenlizenz dem Lizenznehmer eine bessere Nutzung der lizenzierten Technologie ermöglichen, da der Verbraucher eine direkte Verbindung zwischen dem Produkt und den Eigenschaften herstellt, die es durch die lizenzierten Technologierechte erhält. Eine Verpflichtung des Lizenznehmers, das Markenzeichen des Lizenzgebers zu verwenden, kann auch die Verbreitung der Technologie fördern, indem der Lizenzgeber die Möglichkeit erhält, sich selbst als derjenige auszuweisen, von dem die zugrunde liegende Technologie stammt. Die TT-GVO ist in diesem Zusammenhang selbst dann auf Technologietransfer-Vereinbarungen anwendbar, wenn die Parteien mehr an der Nutzung des Markenzeichens als an der Nutzung der Technologie interessiert sind ([46]).

3.2.1.2. *Lizenzierung von Rechten des geistigen Eigentums, die nicht in den Anwendungsbereich der TT-GVO fallen*

(60) Die Kommission wird die in der TT-GVO und in diesen Leitlinien ausgeführten Grundsätze nicht auf die Lizenzierung von Markenzeichen ausweiten (außer in der unter Randnummer (59) dieser Leitlinien beschriebenen Situation). Markenzeichenlizenzen werden oft im Zusammenhang mit dem Vertrieb und dem Weiterverkauf von Waren und Dienstleistungen gewährt, sodass die Lizenzvereinbarung in der Regel eher einer Vertriebsvereinbarung als einer Technologietransfer-Vereinbarung gleicht. Wenn eine Markenzeichenlizenz sich unmittelbar auf die Nutzung, den Verkauf oder den Weiterverkauf von Waren und Dienstleistungen bezieht und nicht den Hauptgegenstand der Vereinbarung darstellt, fällt die Lizenzvereinbarung unter die Verordnung (EU) 720/2022 der Kommission ([47]) (im Folgenden „Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen“)

(61) Die TT-GVO gilt, mit Ausnahme von Software-Urheberrechten, nicht für die Lizenzierung von Urheberrechten (außer in der unter Randnummer (59) dieser Leitlinien beschriebenen Situation). Die Kommission wird jedoch bei der Prüfung der Lizenzierung von Urheberrechten für die Produktion von Vertragsprodukten nach Artikel 101 AEUV im Allgemeinen die in der TT-GVO und diesen Leitlinien aufgestellten Grundsätze anwenden ([48]). Auf Urheberrechtslizenzen im Rahmen von Merchandising-Vereinbarungen wird die Kommission die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien hingegen nicht ausweiten. Im Rahmen solcher Vereinbarungen vergibt üblicherweise der Rechteinhaber Lizenzen für eine Marke, eine fiktive Figur oder eine Persönlichkeit des öffentlichen Lebens zum Zweck der Herstellung und des Verkaufs von Produkten mit diesem Zeichen oder dieser Figur. Solche Vereinbarungen sind häufig eher mit Vertriebsvereinbarungen als Technologietransfer-Vereinbarungen vergleichbar ([49]).

([46]) Beispielsweise könnte die TT-GVO die Technologietransfer-Vereinbarung abdecken, die in der Entscheidung 90/186/EWG der Kommission vom 23. März 1990 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag in der Sache IV/32.736 — Moosehead/Whitbread geprüft wurde (ABl. L 100 vom 20.4.1990, S. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1990/186/oj); siehe insbesondere Randnummer 16 der genannten Entscheidung.

([47]) Verordnung (EU) 720/2022 der Kommission vom 10. Mai 2022 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. L 134 vom 11.5.2022, S. 4, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj).

([48]) Bei der Prüfung, ob die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien anzuwenden sind, wird die Kommission den jeweiligen rechtlichen und wirtschaftlichen Kontext berücksichtigen. Zur Anwendung des Artikels 101 auf Urheberrechtslizenzen siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 4. Oktober 2011, Football Association Premier League u. a., C-403/08, ECLI:EU:C:2011:631, Rn. 137-146; Urteil des Gerichtshofs vom 9. Dezember 2020, Groupe Canal +/Kommission, C-132/19 P, ECLI:EU:C:2020:1007.

([49]) Siehe z. B. Beschlüsse der Kommission vom 25. März 2019 in der Sache AT.40436 – Sportmerchandising-Produkte, vom 9. Juli 2019 in der Sache AT.40432 – Merchandising-Geschäft mit Figuren, und vom 30. Januar 2020 in der Sache AT. 40433 – Film-Merchandising-Produkte.

3.2.1.3. *Lizenzierung bestimmter Arten von Daten*

Anwendung der Grundsätze der TT-GVO und der Leitlinien

(62) Die TT-GVO gilt nicht für die Lizenzierung von Daten, es sei denn, die lizenzierten Daten fallen unter die Begriffsbestimmung von „Know-how" in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe i TT-GVO (siehe Randnummer (58) dieser Leitlinien) oder eines der in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO aufgeführten Technologierechte oder die Lizenzierung von Daten erfolgt im Rahmen einer Technologietransfer-Vereinbarung und erfüllt die Voraussetzungen des Artikels 2 Absatz 3 TT-GVO ([50]).

(63) Die Kommission wird jedoch bei der Prüfung nach Artikel 101 AEUV von Datenlizenzvereinbarungen zwischen zwei Unternehmen zum Zweck der Produktion von Vertragsprodukten in der Regel die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien anwenden, wenn die lizenzierten Daten eine Datenbank betreffen, die urheberrechtlich oder durch das in der Richtlinie 96/9/EG festgelegte Schutzrecht sui generis geschützt ist.

(64) Die Prüfung von Vereinbarungen über die Lizenzierung solcher Datenbanken für die Produktion von Waren oder Dienstleistungen nach Artikel 101 AEUV sind ähnliche Überlegungen anzustellen wie bei unter die TT-GVO fallende Lizenzierung von Technologierechten. Der Aufbau von urheberrechtlich oder durch das Schutzrecht sui generis geschützten Datenbanken kann Investitionen in erheblichem Maße mit sich bringen, und die Lizenzierung solcher Datenbanken wirkt sich in der Regel wettbewerbsfördernd aus. So wird Innovation angeregt, indem Datenbankhersteller Einnahmen erwirtschaften können, um zumindest einen Teil ihrer F u E-Kosten zu decken. Zudem führt dies zur Verbreitung von Daten, die durch Rechte des geistigen Eigentums geschützt sind, was Innovation auf dem nachgelagerten Markt befeuern und zu Wertschöpfung führen kann, indem die Produktionskosten der Lizenznehmer verringert werden oder diese in die Lage versetzt werden, neue oder verbesserte Produkte herzustellen ([51]).

(65) Ähnlich wie bei Technologietransfer-Vereinbarungen können jedoch Wettbewerbsbeschränkungen in Lizenzvereinbarungen über urheberrechtlich oder durch Schutzrechte sui generis geschützte Datenbanken wettbewerbswidrige Auswirkungen auf den Markt haben ([52]), insbesondere in Fällen, in denen eine der Parteien über Marktmacht verfügt. Bei der Prüfung solcher Beschränkungen wendet die Kommission in der Regel die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien an. Da sich die Lizenzierung von Daten jedoch rasch weiterentwickelt, kann nicht ausgeschlossen werden, dass bestimmte in solchen Lizenzen enthaltene Wettbewerbsbeschränkungen entweder nicht von diesen Leitlinien erfasst werden oder Auswirkungen auf den Wettbewerb oder die Verbraucher haben, die sich wesentlich von den in diesen Leitlinien beschriebenen Auswirkungen unterscheiden. In solchen Fällen wendet die Kommission bei der Prüfung der Beschränkungen nach Artikel 101 AUEV die allgemeinen Grundsätze (siehe Abschnitt 2 dieser Leitlinien) auf den Sachverhalt im konkreten Fall an.

(66) Betreffen Datenlizenzvereinbarungen Daten, die nicht durch Schutzrechte sui generis für Datenbanken oder Urheberrechte an Datenbanken geschützt sind, so prüft die Kommission anhand der Umstände des jeweiligen Falls, ob die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien anzuwenden sind. Datenlizenzvereinbarungen zum Zweck der Produktion von Waren oder Dienstleistungen können verschiedene Arten von Daten betreffen. Aufgrund verschiedener Eigenschaften der Daten, des einschlägigen Rechtsrahmens oder der Art und Weise, wie die Daten erhoben oder generiert werden, sind die in der TT-GVO und in diesen Leitlinien dargelegten Grundsätze (einschließlich der in den folgenden Absätzen dieses Abschnitts dargelegten Grundsätze) möglicherweise nicht in allen Fällen für die Prüfung solcher Vereinbarungen geeignet.

([50]) Dies ist der Fall, wenn die Lizenzierung von Daten im Rahmen einer Technologietransfer-Vereinbarung erfolgt, sich unmittelbar auf die Produktion oder den Verkauf von Vertragsprodukten bezieht und als Lizenzierung oder Übertragung von Rechten des geistigen Eigentums oder von Know-how auf den Lizenznehmer einzustufen ist. Die Kommission ist der Auffassung, dass die letztgenannte Anforderung erfüllt ist, wenn die lizenzierten Daten durch Urheberrechte oder Schutzrechte sui generis für Datenbanken im Sinne der Richtlinie 96/9/EG über den rechtlichen Schutz von Datenbanken geschützt sind.

([51]) Die wettbewerbsfördernden Auswirkungen auf dem nachgelagerten Markt, auf dem der Lizenznehmer tätig ist, ergeben sich aus dem Zweck der Lizenz, nämlich der Produktion von Vertragsprodukten. Lizenzierte Datenbanken können von Lizenznehmern jedoch auch für andere Zwecke genutzt werden, so auch auf wettbewerbswidrige Weise zur Schädigung der Verbraucher (z. B. für ausbeuterische Praktiken, die auf bestimmte Verbraucher (bzw. Verbrauchergruppen) abzielen). Die in diesem Abschnitt aufgeführten Erläuterungen beschränken sich auf Lizenzvereinbarungen zum Zweck der Produktion von Vertragsprodukten.

([52]) Erläuterungen zur Abgrenzung von Märkten enthält die in Fußnote 26 angeführte Bekanntmachung über die Marktabgrenzung.

Austausch sensibler Geschäftsinformationen.

(67) Der Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen Wettbewerbern kann unabhängig davon, ob er unmittelbar oder mittelbar über einen Dritten erfolgt, gegen Artikel 101 AEUV verstoßen ([53]).

(68) Im Zusammenhang mit der Lizenzierung von Datenbanken, die durch Schutzrechte sui generis oder Urheberrechte geschützt sind, kann der Austausch sensibler Geschäftsinformationen erfolgen, i) wenn der Lizenzgegenstand selbst, d. h. eine durch Schutzrechte sui generis oder Urheberrechte geschützte Datenbank, sensible Geschäftsinformationen enthält, und/oder ii) wenn die Parteien zur Umsetzung des Datenlizenzvereinbarung sensible Geschäftsinformationen austauschen, die nicht in der Datenbank selbst enthalten sind.

(69) Bei der Prüfung des Austauschs sensibler Geschäftsinformationen im Rahmen von Datenlizenzvereinbarungen zwischen Wettbewerbern wendet die Kommission in der Regel die in Kapitel 6 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen dargelegten Grundsätze über den Informationsaustausch an. Insbesondere gilt, wenn die Lizenzierung der Datenbank an sich nicht unter das Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt, weil sie neutrale oder positive Auswirkungen auf den Wettbewerb hat, fällt auch ein Informationsaustausch, der eine Nebenabrede zu dieser Vereinbarung darstellt, nicht unter dieses Verbot. Dies ist der Fall, wenn der Austausch sensibler Geschäftsinformationen für die Umsetzung der Datenlizenzvereinbarung objektiv notwendig ist und in einem angemessenen Verhältnis zu den Zielen der Vereinbarung steht.

(70) Darüber hinaus hat der Austausch sensibler Geschäftsinformationen im Rahmen der Lizenzierung von Datenbanken häufig nicht zum Zweck, den Wettbewerb zu beschränken; in diesen Fällen ist zu prüfen, ob der Austausch wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen hat ([54]). Dafür sind die Art der ausgetauschten Informationen, die Merkmale des Austauschs und die Marktmerkmale sowie alle von den Parteien ergriffenen Maßnahmen zur Verringerung der Gefahr von Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht ([55]) relevant.

(71) Nutzen Wettbewerber Datenlizenzvereinbarungen als Mittel zum Austausch sensibler Geschäftsinformationen mit dem Ziel, den Wettbewerb zu beschränken, so wendet die Kommission die Grundsätze dieser Leitlinien zur Prüfung der Vereinbarung nach Artikel 101 AEUV nicht an.

Verpflichtungen aus anderen Rechtsvorschriften der Union

(72) Diese Leitlinien gelten unbeschadet der Anwendung der Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates (Datenschutz-Grundverordnung) ([56]) und anderer für den Informationsaustausch geltender Rechtsvorschriften der Union.

(73) Wenn die Lizenzierung von Datenbanken, die durch Schutzrechte sui generis oder Urheberrechte geschützt sind, durch eine durch Rechtsvorschriften der Union auferlegte Verpflichtung zum Datenaustausch vorgeschrieben ist, berücksichtigt die Kommission dies bei der Anwendung der Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien auf die Lizenzvereinbarung. Soweit es im Ermessen der Unternehmen bleibt, wie sie die einschlägigen Rechtsvorschriften umsetzen, gilt weiterhin Artikel 101 AEUV.

3.2.2. **Der Begriff „Transfer“**

(74) Der Begriff „Transfer“ bedeutet, dass eine Technologie von einem Unternehmen an ein anderes weitergegeben wird. Solche Transfers erfolgen in der Regel im Rahmen von Lizenzen, mit denen der Lizenzgeber dem Lizenznehmer das Recht einräumt, seine Technologierechte gegen Zahlung von Lizenzgebühren zu nutzen.

([53]) Siehe Kapitel 6 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen; siehe auch das Urteil des Gerichtshofs vom 29. Juli 2024, Banco BPN/BIC Português u. a., C-298/22, ECLI:EU:C:2024:638, Rn. 51 ff.

([54]) Siehe Abschnitt 6.2.7. der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

([55]) Siehe Abschnitt 6.2.4.4. der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

([56]) Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. April 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung) (ABl. L 119 vom 4.5.2016, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj).

(75) Wie in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO ausgeführt, fällt auch die Übertragung von Technologierechten, bei der das mit der Verwertung der Technologierechte verbundene Risiko zum Teil beim Veräußerer verbleibt, unter den Begriff der Technologietransfer-Vereinbarung. Dies gilt insbesondere dann, wenn die für die Übertragung zu entrichtende Gebühr von dem Umsatz abhängt, den der neue Inhaber des Rechts mit den Produkten erzielt, die er mit der übertragenen Technologie produziert hat, oder aber von der Menge der produzierten Produkte oder der Zahl der unter Nutzung der Technologie durchgeführten Vorgänge.

(76) Auch eine Vereinbarung, mit der sich der Lizenzgeber verpflichtet, seine Technologierechte gegenüber dem Lizenznehmer nicht auszuüben, kann als Transfer von Technologierechten angesehen werden. Eine reine Patentlizenz beinhaltet nämlich im Wesentlichen das Recht, in dem vom ausschließlichen Patentrecht erfassten Bereich tätig zu werden. Hieraus folgt, dass die TT-GVO auch sogenannte Verzichtsvereinbarungen umfasst, bei denen der Lizenzgeber dem Lizenznehmer die Produktion in dem vom Patent erfassten Bereich gestattet ([57]).

3.2.3. **Vereinbarungen zwischen zwei Parteien**

(77) Nach Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO gilt die Gruppenfreistellung ausschließlich für Technologietransfer-Vereinbarungen „zwischen zwei Unternehmen“. Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen mehr als zwei Unternehmen fallen nicht unter die TT-GVO ([58]).

(78) Vereinbarungen zwischen zwei Unternehmen fallen in den Anwendungsbereich der TT-GVO, auch wenn sie Bedingungen für mehr als eine Handelsstufe enthalten. So gilt die TT-GVO beispielsweise für eine Technologietransfer-Vereinbarung, die sich nicht nur auf die Stufe der Herstellung, sondern auch auf die Stufe des Vertriebs bezieht und Verpflichtungen enthält, die der Lizenznehmer den Wiederverkäufern der in Lizenz hergestellten Produkte auferlegen muss oder kann ([59]).

(79) Bei Vereinbarungen zur Gründung von Technologiepools und der Lizenzvergabe im Rahmen von Technologiepools handelt es sich in der Regel um Mehrparteien-Vereinbarungen; daher fallen diese nicht unter die TT-GVO ([60]). Der Begriff „Technologiepool“ bezieht sich auf Vereinbarungen, in denen zwei oder mehr Parteien vereinbaren, ihre Technologien zusammenzulegen und sie als Paket in Lizenz zu vergeben. Ferner umfasst er Vereinbarungen, in denen zwei oder mehr Unternehmen vereinbaren, einer dritten Partei eine Lizenz zu gewähren und ihr zu gestatten, das Technologiepaket weiterzulizenzieren.

(80) Lizenzvereinbarungen zwischen mehr als zwei Unternehmen werfen oft die gleichen Fragen auf wie vergleichbare Lizenzvereinbarungen, an denen nur zwei Unternehmen beteiligt sind. Bei der Einzelprüfung von Lizenzvereinbarungen, die ihrem Gegenstand nach unter die Gruppenfreistellung fallenden Vereinbarungen entsprechen, aber von mehr als zwei Unternehmen geschlossen worden sind, wendet die Kommission die in der TT-GVO dargelegten Grundsätze analog an. Auf Technologiepools und die Lizenzvergabe im Rahmen von Technologiepools hingegen wird in Abschnitt 4.4. dieser Leitlinien gesondert eingegangen.

3.2.4. **Vereinbarungen über die Produktion von Vertragsprodukten**

(81) Aus Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO folgt, dass Technologietransfer-Vereinbarungen nur dann unter die TT-GVO fallen, wenn sie „mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten“ geschlossen werden, das heißt von Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten oder mithilfe der lizenzierten Technologierechte produziert werden. Die Vereinbarung muss demnach dem Lizenznehmer und/oder seinen Zulieferern erlauben, die lizenzierte Technologie zur Produktion von Waren oder Dienstleistungen zu nutzen (siehe auch Erwägungsgrund 7 der TT-GVO).

([57]) Für die Zwecke dieser Leitlinien schließen die Begriffe „Lizenzierung“ bzw. „lizenziert“ auch Verzichtsvereinbarungen ein, sofern ein Transfer von Technologierechten gemäß den Ausführungen in diesem Abschnitt erfolgt.

([58]) Nach der Verordnung Nr. 19/65/EWG des Rates vom 2. März 1965 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. 36 vom 6.3.1965, S. 533, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1965/19/oj) ist die Kommission nicht befugt, Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen mehr als zwei Unternehmen freizustellen.

([59]) Siehe Erwägungsgrund 6 der TT-GVO sowie Abschnitt 3.2.6. dieser Leitlinien.

([60]) Für weitere Einzelheiten, siehe Rn. (268).

(82) Zielt die Vereinbarung hingegen nicht auf die Produktion von Vertragsprodukten, sondern beispielsweise nur darauf ab, die Entwicklung oder Vermarktung einer konkurrierenden Technologie zu verhindern, so fällt die Lizenzvereinbarung nicht unter die TT-GVO und diese Leitlinien sind für die Bewertung der Vereinbarung möglicherweise nicht geeignet. Wenn, allgemeiner ausgedrückt, die Parteien die lizenzierten Technologierechte nicht verwerten, kommt es nicht zu einer Effizienzsteigerung, sodass kein Grund für eine Freistellung vorliegt.

(83) Die Verwertung der lizenzierten Technologierechte muss nicht unbedingt mit einer Zusammenführung von Vermögenswerten einhergehen. Eine Verwertung liegt auch dann vor, wenn die Lizenz dem Lizenznehmer Gestaltungsfreiheit verschafft und es ihm erlaubt, seine eigene Technologie zu verwerten, ohne Verletzungsklagen des Lizenzgebers fürchten zu müssen. Bei Lizenzvereinbarungen zwischen Wettbewerbern kann die Tatsache, dass die Parteien die lizenzierte Technologie nicht nutzen, ein Hinweis darauf sein, dass es sich bei der Vereinbarung um ein verschleiertes Kartell handelt. Die Kommission wird Fälle, in denen Technologierechte nicht verwertet werden, daher sehr genau prüfen.

(84) Die TT-GVO gilt für Technologietransfer-Vereinbarungen mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten durch den Lizenznehmer und/oder seine Zulieferer. Somit gilt die TT-GVO nicht für (diejenigen Teile von) Technologietransfer-Vereinbarungen, die die Vergabe von Unterlizenzen vorsehen. Die Kommission wendet jedoch die Grundsätze der TT-GVO und dieser Leitlinien analog auf Masterlizenz-Vereinbarungen zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer an (d. h. Vereinbarungen, mit denen der Lizenzgeber es dem Lizenznehmer gestattet, Unterlizenzen für die Technologie zu vergeben). Vereinbarungen zwischen dem Lizenznehmer und Unterlizenznehmern mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten fallen unter die TT-GVO.

(85) Der Begriff „Vertragsprodukte“ umfasst die mit den lizenzierten Technologierechten produzierten Waren und Dienstleistungen. Dies gilt sowohl, wenn die lizenzierte Technologie im Produktionsprozess genutzt wird, als auch, wenn sie in das Produkt selbst Eingang findet. In diesen Leitlinien schließt die Bezeichnung „Produkt, das die lizenzierte Technologie enthält“ beide Fälle ein. Die TT-GVO gilt, sofern Technologierechte für die Produktion von Waren und Dienstleistungen lizenziert werden. Die TT-GVO und diese Leitlinien gehen davon aus, dass zwischen den lizenzierten Technologierechten und einem Vertragsprodukt eine unmittelbare Verbindung besteht. Andernfalls, also wenn die Vereinbarung nicht dazu dient, die Produktion eines Vertragsprodukts zu ermöglichen, ist der in der TT-GVO und diesen Leitlinien dargelegte Analyserahmen möglicherweise nicht anwendbar.

(86) Die Lizenzierung von Software-Urheberrechten für den Weiterverkauf oder sonstigen Vertrieb der Software über physische oder digitale Kanäle ([61]) wird nicht als „Produktion“ im Sinne der TT-GVO angesehen und fällt daher weder unter die TT-GVO noch unter diese Leitlinien. Solche Lizenzen fallen vielmehr analog unter die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen und die Leitlinien für vertikale Beschränkungen ([62]). So fällt beispielsweise die Lizenzierung von Software-Urheberrechten, bei der der Lizenznehmer eine digitale oder physische Kopie der Software erhält, damit er die Software Endnutzern anbieten kann, weder unter die TT-GVO noch unter diese Leitlinien. Ebenso gelten die TT-GVO und diese Leitlinien weder für die Lizenzierung von Software-Urheberrechten und den Vertrieb von Software über sogenannte „Click-Wrap-Lizenzen“ – d. h. Lizenzen, bei denen dem Endnutzer während der Installation oder dem Herunterladen der Software eine Reihe von Bedingungen angezeigt werden und davon ausgegangen wird, dass der Endnutzer diese durch Anklicken einer „Ich stimme zu“-Schaltfläche oder einer ähnlichen Schaltfläche akzeptiert hat – noch für die Lizenzierung von Software-Urheberrechten und den Vertrieb von Software durch Herunterladen oder Streaming.

(87) Wenn der Lizenznehmer hingegen die lizenzierte Software in das Vertragsprodukt integriert, handelt es nicht um reinen Weiterverkauf, sondern um Produktion. So gelten die TT-GVO und diese Leitlinien beispielsweise für die Lizenzierung von Software-Urheberrechten, bei der der Lizenznehmer das Recht hat, die Software durch Integration in ein Gerät zu nutzen, mit dem die Software interagiert. Auch wenn die lizenzierte Software als Input für die industriellen Verfahren des Lizenznehmers verwendet wird oder wenn der Lizenznehmer der Software durch Änderung oder Weiterentwicklung einen erheblichen Mehrwert verleiht, gilt dies als Lizenzierung zum Zwecke der Produktion.

([61]) Siehe z. B. den Beschluss der Kommission vom 20. Januar 2021 in der Sache AT.40413 – Focus Home.
([62]) Siehe Fußnote 20.

(88) Die TT-GVO gilt für Zulieferverträge, mit denen der Lizenzgeber seine Technologierechte an einen Lizenznehmer lizenziert, der sich im Gegenzug verpflichtet, ausschließlich für den Lizenzgeber bestimmte Produkte auf dieser Grundlage herzustellen. Als Zulieferung kann auch die Lieferung von Ausrüstungsgegenständen, die für die Produktion der unter die Vereinbarung fallenden Waren und Dienstleistungen verwendet werden, durch den Lizenzgeber gelten. Diese Art von Zulieferung im Rahmen einer Technologietransfer-Vereinbarung fällt nur dann unter die TT-GVO, wenn die gelieferte Ausrüstung unmittelbar mit der Produktion der Vertragsprodukte verbunden ist. Zulieferverträge sind auch Gegenstand der Bekanntmachung der Kommission über die Beurteilung von Zulieferverträgen ([63]). Nach dieser Bekanntmachung, die weiterhin anwendbar ist, fallen Zulieferverträge, in denen sich der Zulieferer verpflichtet, bestimmte Produkte ausschließlich für den Auftraggeber herzustellen, in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Auch Zulieferverträge, in denen der Auftraggeber den Transferpreis für das Vertragszwischenprodukt zwischen Zulieferern in einer Zulieferungs-Wertschöpfungskette festsetzt, fallen in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1, sofern die Vertragsprodukte ausschließlich für den Auftraggeber hergestellt werden. Andere dem Zulieferer auferlegte Beschränkungen wie die Auflage, keine eigene Forschung und Entwicklung zu betreiben, können hingegen unter Artikel 101 Absatz 1 fallen ([64]).

(89) Die TT-GVO gilt auch für Vereinbarungen, bei denen der Lizenznehmer FuE-Arbeiten durchführen muss, bevor er ein zur kommerziellen Nutzung bereites Produkt oder Verfahren erhält, sofern das Ziel der Vereinbarung die Herstellung eines identifizierten Vertragsprodukts ist, d. h. eines Produkts, das mit den lizenzierten Technologierechten hergestellt wird. Handelt es sich bei dem Lizenzgeber um eine akademische Einrichtung, ein Forschungsinstitut oder ein KMU, die bzw. das keine Produktionstätigkeiten ausübt, kann die Identifizierung des Produkts in der Technologietransfer-Vereinbarung allgemeinerer Natur sein.

(90) Die TT-GVO und diese Leitlinien gelten nicht für Vereinbarungen, mit denen Technologierechte lizenziert werden, um dem Lizenznehmer die Durchführung weiterer F u E-Arbeiten in verschiedenen Bereichen zu ermöglichen, einschließlich der Weiterentwicklung eines Produkts, das aus diesen F u E-Arbeiten hervorgeht. Sofern sie die dort festgelegten Voraussetzungen erfüllen, fallen solche Vereinbarungen unter die Verordnung (EU) 2023/1066 der Kommission ([65]) (im Folgenden „F u E-Gruppenfreistellungsverordnung“) und werden nach den Kriterien des Kapitels „Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung“ der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen ([66]) geprüft. So gelten die TT-GVO und diese Leitlinien nicht für F u E-Zulieferverträge, in denen sich der Lizenznehmer verpflichtet, Forschungs- und Entwicklungsarbeiten im Bereich der lizenzierten Technologie durchzuführen und dem Lizenzgeber das verbesserte Technologiepaket zu überlassen ([67]). Auch die reine Vergabe einer Lizenz für ein technologisches Forschungsinstrument, das für weitere Forschungsarbeiten eingesetzt werden soll, ist unter dem Gesichtspunkt der Prüfung nach Artikel 101 AEUV eher mit einer F u E-Vereinbarung vergleichbar. Bei der Beurteilung solcher Vereinbarungen wendet die Kommission im Allgemeinen die Grundsätze der F u E-Gruppenfreistellungsverordnung und des Kapitels „Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung“ der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen an.

3.2.5. **Geltungsdauer**

(91) Die Gruppenfreistellung gilt solange das lizenzierte Technologierecht nicht abgelaufen, erloschen oder für ungültig erklärt worden ist. Im Falle von Know-how gilt die Gruppenfreistellung, solange das lizenzierte Know-how geheim bleibt, und endet, sobald das Know-how nicht mehr geheim ist, es sei denn, das Know-how wird infolge des Verhaltens des Lizenznehmers offenkundig; in diesem Fall gilt die Freistellung für die Laufzeit der Vereinbarung (siehe Artikel 2 Absatz 2 TT-GVO).

([63]) Bekanntmachung der Kommission vom 18. Dezember 1978 über die Beurteilung von Zulieferverträgen nach Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (ABl. C 1 vom 3.1.1979, S. 2).

([64]) Siehe Absatz 3 der in Fußnote 63 angeführten Bekanntmachung der Kommission über die Beurteilung von Zulieferverträgen).

([65]) Verordnung (EU) 2023/1066 der Kommission vom 1. Juni 2023 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (ABl. L 143 vom 2.6.2023, S. 9, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1066/oj). Siehe auch Abschnitt 3.2.6.1. dieser Leitlinien.

([66]) Siehe Rn. 51 ff. der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

([67]) Das letztgenannte Beispiel fällt jedoch unter die in Fußnote 65 angeführte F u E-Gruppenfreistellungsverordnung; siehe auch Abschnitt 3.2.6.1. dieser Leitlinien.

(92) Die Gruppenfreistellung gilt für jedes einzelne im Rahmen der Vereinbarung in Lizenz vergebene Technologierecht; sie gilt nicht mehr, wenn das letzte Technologierecht im Sinne der TT-GVO abläuft bzw. ungültig oder gemeinfrei wird.

3.2.6. **Verhältnis zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen**

(93) Die TT-GVO gilt für Vereinbarungen zwischen zwei Unternehmen über die Lizenzierung von Technologierechten mit dem Ziel der Produktion von Vertragsprodukten. Technologierechte können jedoch auch Bestandteil anderer Arten von Vereinbarungen sein. Zudem werden die Produkte, die lizenzierte Technologie enthalten, anschließend auf den Markt gebracht. Daher ist es notwendig, auf die Schnittstellen zwischen der TT-GVO und der Verordnung (EU) 2023/1067 der Kommission ([68]) (im Folgenden „Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen“), die F u E-Gruppenfreistellungsverordnung ([69]) und die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen ([70]) einzugehen.

3.2.6.1. *Die Gruppenfreistellungsverordnungen für Spezialisierungsvereinbarungen und F u E-Vereinbarungen*

(94) Nach Artikel 9 TT-GVO gilt die TT-GVO weder für die Lizenzvergabe im Rahmen von Spezialisierungsvereinbarungen, die unter die Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen fallen, noch für die Lizenzvergabe im Rahmen von F u E-Vereinbarungen, die von der F u E-Gruppenfreistellungsverordnung erfasst werden.

(95) Nach Artikel 1 Absatz 1 der Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen gilt diese Verordnung für Spezialisierungsvereinbarungen, in denen sich eine oder mehr Parteien dazu verpflichten, die Produktion bestimmter Produkte einzustellen und diese von einer anderen Partei zu beziehen, sowie Vereinbarungen über die gemeinsame Produktion, in denen sich zwei oder mehr Parteien verpflichten, bestimmte Produkte gemeinsam produzieren. Diese Verordnung gilt auch für Bestimmungen über die Übertragung oder Nutzung von Rechten des geistigen Eigentums, sofern diese nicht den eigentlichen Gegenstand der Vereinbarung bilden, aber mit deren Durchführung unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind.

(96) Wenn Unternehmen ein gemeinsames Produktionsunternehmen gründen und diesem Gemeinschaftsunternehmen eine Technologielizenz zum Zwecke der Produktion erteilen, fällt die Lizenzvereinbarung unter die Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen und nicht unter die TT-GVO. Gewährt das Gemeinschaftsunternehmen jedoch Dritten eine Lizenz für die Technologie, so ist dies ein Vorgang, der nicht mit der Produktion des Gemeinschaftsunternehmens verbunden ist und daher nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen fällt. Solche Lizenzvereinbarungen, die die Technologien der Parteien zusammenführen, stellen Technologiepools dar, auf die in Abschnitt 4.4. dieser Leitlinien eingegangen wird.

(97) Die F u E-Gruppenfreistellungsverordnung gilt für Vereinbarungen zwischen zwei oder mehr Unternehmen über gemeinsame Forschung und Entwicklung oder Auftragsforschung und -entwicklung und die gemeinsame Verwertung der Ergebnisse. Nach Artikel 1 Absatz 1 Nummer 10 dieser Verordnung werden Forschung und Entwicklung sowie die Verwertung der Ergebnisse gemeinsam durchgeführt, wenn die betreffenden Tätigkeiten durch ein gemeinsames Team, eine gemeinsame Organisation oder ein gemeinsames Unternehmen, durch einen gemeinsam beauftragten Dritten oder durch die Parteien im Wege der Spezialisierung im Rahmen der Forschung und Entwicklung oder der Spezialisierung im Rahmen der Verwertung (einschließlich Produktion und Vertrieb sowie Lizenzierung) ausgeübt werden.

(98) Daraus folgt, dass die F u E-Gruppenfreistellungsverordnung auf die Gewährung von Lizenzen, die die Parteien einer F u E-Vereinbarung einander oder einer gemeinsamen Einrichtung im Rahmen einer F u E-Vereinbarung erteilen, Anwendung findet, und dass solche Lizenzvereinbarungen nicht unter die TT-GVO fallen. Im Rahmen einer solchen Vereinbarung können die Parteien auch die Bedingungen für die Lizenzierung der Ergebnisse der gemeinsamen Forschung und Entwicklung oder der Auftragsforschung und -entwicklung an Dritte festlegen. Da jedoch dritte Lizenznehmer nicht Vertragspartei der F u E-Vereinbarung sind, fallen mit Dritten geschlossene Einzel-Lizenzvereinbarungen nicht unter die F u E-Gruppenfreistellungsverordnung. Solche Lizenzvereinbarungen können unter die Gruppenfreistellung der TT-GVO fallen, wenn sie die darin festgelegten Voraussetzungen erfüllen.

([68]) Verordnung (EU) 2023/1067 der Kommission vom 1. Juni 2023 über die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf bestimmte Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen (ABl. L 143 vom 2.6.2023, S. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1067/oj).

([69]) Siehe Fußnote 65.

([70]) Siehe Fußnote 47.

3.2.6.2. *Die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen*

(99) Die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen ([71]) gilt für Vereinbarungen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, die für die Zwecke der Vereinbarung jeweils auf einer anderen Stufe der Produktions- oder Vertriebskette tätig sind, und die die Bedingungen betreffen, zu denen die beteiligten Unternehmen Waren oder Dienstleistungen beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen dürfen. Sie gilt damit auch für Liefer- und Vertriebsvereinbarungen.

(100) Da die TT-GVO nur für Vereinbarungen zwischen zwei Parteien gilt und ein Lizenznehmer, der ein Produkt verkauft, das die lizenzierte Technologie enthält, ein Anbieter im Sinne der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen ist, sind diese beiden Gruppenfreistellungsverordnungen eng miteinander verbunden. Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen einem Lizenzgeber und einem Lizenznehmer unterliegen der TT-GVO, während Vereinbarungen zwischen einem Lizenznehmer und Abnehmern der Vertragsprodukte unter die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen fallen.

(101) Nach der TT-GVO sind Vereinbarungen zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer auch dann freigestellt, wenn die Vereinbarung Verpflichtungen für den Lizenznehmer im Hinblick auf die Art und Weise vorsieht, in der er die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, verkaufen muss. Insbesondere kann der Lizenzgeber den Lizenznehmer dazu verpflichten, eine bestimmte Art von Vertriebssystem – wie Alleinvertrieb oder selektiver Vertrieb – einzurichten. Vertriebsvereinbarungen, die zum Zweck der Umsetzung solcher Verpflichtungen geschlossen werden, fallen nur unter die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen. So kann der Lizenzgeber den Lizenznehmer beispielsweise zur Einrichtung eines Alleinvertriebssystems für den Verkauf der Vertragsprodukte verpflichten. Damit die Lizenzvereinbarung jedoch unter die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen fällt, muss der Lizenznehmer grundsätzlich sicherstellen, dass es seinen Händlern freisteht, passive Verkäufe in Gebiete zu tätigen, die anderen vom Lizenznehmer benannten Alleinvertriebshändlern zugewiesen wurden ([72]).

(102) Ferner muss es dem Händler nach der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen grundsätzlich freigestellt sein, aktive und passive Verkäufe in Gebiete zu tätigen, die durch die Vertriebssysteme anderer Anbieter, das heißt anderer Lizenznehmer abgedeckt sind, die ihre eigenen Produkte auf der Grundlage der lizenzierten Technologierechte herstellen. Im Sinne der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen ist jeder Lizenznehmer nämlich ein eigenständiger Anbieter. Die in der genannten Verordnung enthaltenen Gründe für die Gruppenfreistellung von Beschränkungen des aktiven Verkaufs im Rahmen des Vertriebssystems eines Anbieters können jedoch auch gelten, wenn die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, von verschiedenen Lizenznehmern unter einer gemeinsamen Marke verkauft werden, die dem Lizenzgeber gehört. Werden die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, unter einer gemeinsamen Marke verkauft, so können die Beschränkungen zwischen den Vertriebssystemen der Lizenznehmer mit denselben Effizienzgewinnen begründet werden wie innerhalb eines einzelnen vertikalen Vertriebssystems. In diesen Fällen würde die Kommission Beschränkungen in der Regel nicht beanstanden, wenn die Erfordernisse der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen sinngemäß erfüllt sind. Damit eine gemeinsame Markenidentität gegeben ist, müssen die Produkte unter einer gemeinsamen Marke verkauft und vertrieben werden, die Verbrauchern Qualität und andere relevante Informationen vermitteln kann. Es genügt nicht, dass das Produkt zusätzlich zu den Marken der Lizenznehmer die Marke des Lizenzgebers trägt, die ihn als Eigentümer der lizenzierten Technologie ausweist.

3.3. ***Die Marktanteilsschwellen der TT-GVO***

(103) Der in der TT-GVO vorgesehene Safe-Harbour-Bereich wird durch Marktanteilsschwellen bestimmt, die den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung auf Vereinbarungen beschränken, von denen in der Regel angenommen werden kann, dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Auf den Umstand, dass eine Technologietransfer-Vereinbarung nicht in den Safe-Harbour-Bereich fällt, weil die Marktanteile der Parteien die Marktanteilsschwellen übersteigen, lässt sich weder die Vermutung stützen, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 fällt, noch dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllt. Solche Vereinbarungen erfordern eine Einzelfallprüfung nach Artikel 101.

([71]) Siehe Fußnote 47.

([72]) Siehe Artikel 4 Buchstaben b, c und d der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen.

3.3.1. **Marktanteilsschwellen**

(104) Welche Marktanteilsschwelle für die Zwecke des Safe-Harbour-Bereichs der TT-GVO maßgeblich ist, hängt davon ab, ob die Vereinbarung zwischen Wettbewerbern oder zwischen Nicht-Wettbewerbern geschlossen worden ist.

(105) Die Marktanteilsschwellen gelten sowohl für die relevanten Märkte der lizenzierten Technologierechte als auch für die relevanten Märkte der Vertragsprodukte. Wird die anwendbare Marktanteilsschwelle auf einem oder mehreren Produkt- oder Technologiemärkten überschritten, so ist die Vereinbarung in Bezug auf diese relevanten Märkte nicht freigestellt. Bezieht sich die Technologietransfer-Vereinbarung beispielsweise auf zwei separate Produktmärkte, so kann die Gruppenfreistellung durchaus nur für einen der Märkte gelten.

(106) Nach Artikel 3 Absatz 1 TT-GVO gilt der Safe-Harbour-Bereich nach Artikel 2 TT-GVO für Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, sofern der gemeinsame Marktanteil der Parteien auf keinem der relevanten Märkte mehr als 20 % beträgt. Die Marktanteilsschwelle nach Artikel 3 Absatz 1 TT-GVO ist anwendbar, wenn es sich bei den Parteien um tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber auf den Produktmärkten, tatsächliche Wettbewerber auf dem Technologiemarkt oder beides handelt (Erläuterungen zur Unterscheidung zwischen Wettbewerbern und Nicht-Wettbewerbern sind Abschnitt 2.2.5. dieser Leitlinien zu entnehmen).

(107) Der potenzielle Wettbewerb auf dem Technologiemarkt wird weder bei der Anwendung der Marktanteilsschwellen noch bei der Anwendung der Liste der Kernbeschränkungen in Bezug auf Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern berücksichtigt. Außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs der TT-GVO wird der potenzielle Wettbewerb auf dem Technologiemarkt berücksichtigt.

(108) Wenn die Unternehmen, die die Technologietransfer-Vereinbarung geschlossen haben, keine Wettbewerber sind, ist die Marktanteilsschwelle nach Artikel 3 Absatz 2 TT-GVO anwendbar. Die Gruppenfreistellung gilt demnach, wenn keine der Parteien auf den relevanten Technologie- und Produktmärkten einen Marktanteil von mehr als 30 % innehat.

(109) Werden die Parteien jedoch zu einem späteren Zeitpunkt zu Wettbewerbern im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 TT-GVO, beispielsweise wenn der Lizenznehmer bereits vor der Lizenzerteilung auf dem relevanten Markt vertreten war, auf dem die Vertragsprodukte verkauft werden, und der Lizenzgeber anschließend zu einem tatsächlichen oder potenziellen Anbieter auf demselben relevanten Markt wird, so gilt ab dem Zeitpunkt, zu dem sie zu Wettbewerbern werden, die Marktanteilsschwelle von 20 %. In diesem Fall ist jedoch weiterhin die Liste der Kernbeschränkungen für Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern während der gesamten Geltungsdauer der Vereinbarung anwendbar, sofern die Vereinbarung nicht später wesentlich geändert wird (siehe Artikel 4 Absatz 3 TT-GVO und Randnummer (51) dieser Leitlinien).

3.3.2. **Berechnung der Marktanteile auf Technologiemärkten nach der TT-GVO**

(110) In Artikel 8 Buchstabe d TT-GVO ist die Methode festgelegt, nach der die Marktanteile auf den relevanten Technologiemärkten für die Zwecke der TT-GVO berechnet werden müssen. Nach dieser Methode wird der Marktanteil einer Partei, die als Lizenzgeber auf einem relevanten Technologiemarkt tätig ist, auf der Grundlage der Präsenz der Technologierechte dieser Partei auf dem relevanten Markt bzw. den relevanten Märkten (d. h. sowohl dem bzw. den sachlich relevanten als auch dem bzw. den räumlich relevanten Märkten), auf dem/denen die Vertragsprodukte verkauft werden, berechnet. Dabei wird der Absatz, den diese Partei und ihre Lizenznehmer mit Produkten, die die lizenzierten Technologierechte dieser Partei enthalten, insgesamt erzielt haben, als Anteil am Gesamtabsatz mit konkurrierenden Produkten berechnet, unabhängig davon, ob diese konkurrierenden Produkte mit der lizenzierten Technologie hergestellt werden. Diese Methode wird angewandt, um die Marktanteile des Lizenzgebers und des Lizenznehmers zu berechnen, wenn der Lizenznehmer selbst als Lizenzgeber auf dem relevanten Technologiemarkt tätig ist.

(111) Dieser Ansatz der Berechnung des Marktanteils der Parteien auf den relevanten Technologiemärkten auf der Grundlage ihres „Fußabdrucks“ auf Produktebene wurde gewählt, weil die Berechnung des Marktanteils auf Technologiemärkten anhand der Lizenzeinnahmen praktische Schwierigkeiten mit sich bringt (siehe Randnummer (40)). Abgesehen davon, dass es generell schwierig ist, zuverlässige Angaben über Lizenzeinnahmen zu erhalten, kann die Marktstellung einer Technologie auch bei Zugrundelegung der tatsächlichen Lizenzeinnahmen deutlich unterschätzt werden, wenn die Lizenzeinnahmen aufgrund von Cross-Licensing oder der Lieferung gekoppelter Produkte reduziert sind. Wird der Marktanteil auf dem Technologiemarkt hingegen anhand der mit der betreffenden Technologie hergestellten Produkte ermittelt, so besteht diese Gefahr nicht. Der Fußabdruck auf Produktebene spiegelt die Marktstellung einer Technologie in der Regel angemessen wider.

(112) Nach Artikel 3 und Artikel 8 Buchstabe d TT-GVO wird für die Zwecke der Anwendung der TT-GVO davon ausgegangen, dass die lizenzierte Technologie, wenn es im vorangegangenen Kalenderjahr keine Verkäufe von Vertragsprodukten gab (z. B. weil die Technologie neu ist und Produkte, die die Technologie enthalten, noch nicht vermarktet wurden), in diesem Kalenderjahr einen Marktanteil von Null hat.

(113) Bei der Berechnung des Fußabdrucks sollten, sofern möglich, Produkte vom Produktmarkt ausgenommen werden, die anhand nur firmenintern genutzter Technologien hergestellt werden, für die keine Lizenz vergeben wurde, weil diese nur firmenintern genutzten Technologien nur eine indirekte Beschränkung für die lizenzierte Technologie darstellen. Da es sich jedoch für einen Lizenzgeber und Lizenznehmer in der Praxis als schwierig erweisen kann, in Erfahrung zu bringen, ob andere Produkte desselben Produktmarktes mit lizenzierten oder nur firmenintern genutzten Technologien hergestellt werden, wird der Anteil auf dem Technologiemarkt für die Zwecke der TT-GVO anhand des Anteils der mit der lizenzierten Technologie hergestellten Produkte an der Gesamtheit der Produkte des betreffenden Produktmarktes berechnet. Bei diesem Ansatz ergeben sich in der Regel geringere Marktanteile, weil auch mit nur firmenintern genutzten Technologien hergestellte Produkte berücksichtigt werden; dennoch ermöglicht er im Allgemeinen eine angemessene Beurteilung der Marktstellung einer lizenzierten Technologie. Erstens wird dabei der potenzielle Wettbewerb von Unternehmen erfasst, die mit ihrer eigenen Technologie produzieren und bei einer Verschlechterung der Angebotsbedingungen für die Technologie des Lizenzgebers im Vergleich zu jenen für andere Technologien (z. B. einer geringfügigen, aber dauerhaften Erhöhung der vom Lizenzgeber erhobenen Lizenzgebühren) voraussichtlich mit der Lizenzvergabe beginnen werden. Zweitens verfügen Lizenzgeber, selbst wenn andere Technologieinhaber wahrscheinlich nicht mit einer Lizenzvergabe beginnen, nicht unbedingt über Marktmacht auf dem Technologiemarkt, auch wenn ihr Anteil an den Lizenzeinnahmen hoch ist. Wenn der Wettbewerb auf dem nachgelagerten Produktmarkt funktioniert, kann der Wettbewerb auf dieser Ebene die Lizenzgeber wirksam unter Druck setzen. Eine Erhöhung der Lizenzgebühren auf dem vorgelagerten Markt wirkt sich auf die Kosten des Lizenznehmers aus, sodass seine Wettbewerbsfähigkeit nachlässt und sein Absatz möglicherweise sinkt. Der Anteil einer Technologie am Produktmarkt spiegelt auch diesen Umstand wider und ist daher in der Regel ein guter Indikator für die Marktmacht des Lizenzgebers auf dem Technologiemarkt.

(114) Bei der Beurteilung der Marktstellung einer lizenzierten Technologie muss auch die räumliche Ausdehnung des Technologiemarktes berücksichtigt werden. Diese kann sich von der räumlichen Ausdehnung des betreffenden nachgelagerten Produktmarktes unterscheiden. Für die Zwecke der Anwendung der TT-GVO wird die räumliche Ausdehnung des relevanten Technologiemarktes auch von den Produktmärkten bestimmt. Außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs der TT-GVO kann es jedoch angemessen sein, auch ein möglicherweise größeres räumliches Gebiet in Betracht zu ziehen, in dem Lizenzgeber und Lizenznehmer konkurrierender Technologien tätig sind, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet.

(115) Steigt der Marktanteil bzw. steigen die Marktanteile der Parteien während der Geltungsdauer der Vereinbarung über die einschlägige Schwelle von 20 % bzw. 30 %, so gilt der Safe-Harbour-Bereich im Anschluss an das Jahr, in dem die Schwelle überschritten wurde, noch für drei aufeinanderfolgende Kalenderjahre weiter (siehe Artikel 8 Buchstabe e TT-GVO).

Berechnung der Marktanteile auf Produktmärkten nach der TT-GVO

(116) Der Marktanteil des Lizenznehmers auf den relevanten Märkten, auf denen die Vertragsprodukte verkauft werden, wird anhand der Verkäufe des Lizenznehmers der Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, und der konkurrierenden Produkte berechnet, d. h. anhand des Gesamtabsatzes des Lizenznehmers auf dem betreffenden Produktmarkt. Bietet der Lizenzgeber ebenfalls Produkte auf dem relevanten Produktmarkt an, so sind auch seine Verkäufe auf diesem Markt zu berücksichtigen. Die Verkäufe weiterer Lizenznehmer werden hingegen bei der Berechnung der Marktanteile des Lizenznehmers oder des Lizenzgebers auf dem relevanten Produktmarkt bzw. den relevanten Produktmärkten nicht berücksichtigt.

(117) Die Marktanteile sollten anhand des Absatzwertes aus dem vorangegangenen Kalenderjahr berechnet werden, sofern solche Daten vorliegen. Diese Daten liefern in der Regel ein genaueres Bild von der Marktstärke der Technologie als Absatzmengen. Liegen keine Angaben über den Absatzwert vor, so können auch Schätzungen vorgenommen werden, die auf anderen verlässlichen Marktdaten unter Einschluss der Absatzmengen beruhen. Im Allgemeinen müssen die Marktanteile anhand der Verkaufsdaten für das vorangegangene Kalenderjahr berechnet werden. Allerdings werden die Marktanteile in Fällen, in denen die Verkaufsdaten für das vorangegangene Kalenderjahr nicht repräsentativ für die Stellung der Parteien auf dem bzw. den relevanten Märkten sind, als Durchschnitt der Marktanteile der Parteien in den drei vorangegangenen Kalenderjahren berechnet (siehe Artikel 8 Buchstabe b TT-GVO) ([73]).

([73]) Siehe auch Randnummer 95 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

(118) Die in diesem Abschnitt dargelegten Grundsätze können anhand der folgenden Beispiele veranschaulicht werden:

Beispiele für die Lizenzvergabe zwischen Nicht-Wettbewerbern

Beispiel 1

Das Unternehmen A ist auf die Entwicklung von Produkten und Verfahren in der Biotechnologie spezialisiert und hat ein neues Produkt mit der Bezeichnung „Xeran" entwickelt. A stellt Xeran jedoch nicht her, da es weder über geeignete Produktions- noch über entsprechende Vertriebseinrichtungen verfügt. Das Unternehmen B produziert konkurrierende Produkte mit frei zugänglichen, nicht eigentumsrechtlich geschützten Technologien. Im Jahr 1 erzielt B mit diesen mit frei zugänglichen Technologien produzierten Produkten einen Umsatz von 25 Mio. EUR. Im Jahr 2 vergibt A an B eine Lizenz zur Produktion von Xeran. In diesem Jahr erzielt B einen Umsatz von 15 Mio. EUR mit den auf den frei zugänglichen Technologien beruhenden Produkten und einen Umsatz in gleicher Höhe mit Xeran. Im Jahr 3 und den Folgejahren erzeugt und vertreibt B lediglich Xeran und erzielt damit einen Jahresumsatz von 40 Mio. EUR. Im Jahr 2 vergibt A eine Lizenz an C. C war bis dahin auf diesem Produktmarkt nicht tätig. C produziert und verkauft ausschließlich Xeran und erzielt im Jahr 2 einen Umsatz von 10 Mio. EUR und in den Folgejahren von jeweils 15 Mio. EUR. Der Gesamtmarkt für Xeran und seine Substitute, auf dem B und C tätig sind, weist einen Jahresumsatz von 200 Mio. EUR auf.

Im Jahr 2, in dem die Lizenzvereinbarungen geschlossen werden, beträgt der Anteil von A am Technologiemarkt 0 %, da sein Marktanteil für die Zwecke der Anwendung der TT-GVO anhand des Gesamtumsatzes mit Xeran im Vorjahr zu berechnen ist. Im Jahr 3 beträgt der Marktanteil von A 12,5 % aufgrund des Umsatzes, den B und C im Vorjahr mit ihrem Xeran erzielt haben. Im Jahr 4 und den Folgejahren beträgt der Anteil von A auf dem Technologiemarkt aufgrund des Umsatzes, den B und C im jeweiligen Vorjahr mit Xeran erzielt haben, 27,5 %.

Im Jahr 2 beträgt der Marktanteil von B auf dem Produktmarkt aufgrund des Umsatzes von 25 Mio. EUR, den B im Jahr 1 erzielt hat, 12,5 %. Im Jahr 3 beträgt der Anteil von B auf dem Produktmarkt 15 %, da sein Umsatz im Jahr 2 auf 30 Mio. EUR gewachsen ist. Im Jahr 4 und danach beträgt der Marktanteil von B 20 %, da sein Jahresumsatz 40 Mio. EUR erreicht hat. Der Marktanteil von C auf dem Produktmarkt liegt in den Jahren 1 und 2 bei 0 %, im Jahr 3 bei 5 % und danach bei 7,5 %.

Da es sich bei den Lizenzvereinbarungen zwischen A und B und zwischen A und C um Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern handelt und der individuelle Marktanteil von A, B und C jedes Jahr unter 30 % liegt, fallen die Vereinbarungen in den Safe-Harbour-Bereich der TT-GVO.

Beispiel 2

Die Situation ist die gleiche wie in Beispiel 1, nur dass B und C jetzt auf unterschiedlichen räumlichen Märkten tätig sind. Der Gesamtmarkt für Xeran und seine Substitute weist in jedem der beiden räumlichen Märkte jedes Jahr einen Umsatz von insgesamt 100 Mio. EUR auf.

In diesem Fall ist der Anteil von A an den relevanten Technologiemärkten auf der Grundlage der Produktverkaufsdaten aus den beiden räumlichen Produktmärkten getrennt zu berechnen. Auf dem Markt, auf dem B aktiv ist, hängt der Marktanteil von A von den Xeran-Verkäufen von B ab. Auf diesem Markt mit einem Jahresumsatz von insgesamt 100 Mio. EUR (die Hälfte des Marktes in Beispiel 1) beträgt der Anteil von A im Jahr 2 0 %, im Jahr 3 15 % und danach 40 %. Im Jahr 2 beträgt der Marktanteil von B 25 %, im Jahr 3 30 % und in den Folgejahren 40 %. In den Jahren 2 und 3 überschreiten die einzelnen Marktanteile von A und B die 30 %-Schwelle nicht. Da die Marktanteilsschwelle jedoch ab dem Jahr 4 überschritten wird, fällt die Lizenzvereinbarung zwischen A und B nach dem Jahr 7 gemäß Artikel 8 Buchstabe e TT-GVO nicht mehr in den Safe-Harbour-Bereich und muss einzeln geprüft werden.

Auf dem Markt, in dem C aktiv ist, hängt der Marktanteil von A davon ab, wie viel Xeran C verkauft. Der Marktanteil von A auf dem Technologiemarkt beträgt im Jahr 2 ausgehend von den Verkäufen von C im Vorjahr 0 %, im Jahr 3 10 % und danach 15 %. Der Anteil von C am Produktmarkt ist der gleiche: 0 % im Jahr 2, 10 % im Jahr 3 und danach 15 %. Die Lizenzvereinbarung zwischen A und C fällt daher im gesamten Zeitraum in den Safe-Harbour-Bereich der TT-GVO.

Beispiele für die Lizenzvergabe zwischen Wettbewerbern

Beispiel 3

Die Unternehmen A und B sind auf demselben sachlich und räumlich relevanten Markt für ein bestimmtes chemisches Produkt tätig. Beide sind Inhaber eines Patents für unterschiedliche Produktionstechnologien, mit denen dieses Produkt hergestellt werden kann. Im Jahr 1 schließen A und B eine Cross-Licensing-Vereinbarung zur wechselseitigen Nutzung ihrer jeweiligen Technologien. Im Jahr 1 produzieren A und B ausschließlich mit ihrer eigenen Technologie; A erzielt damit einen Umsatz von 15 Mio. EUR, B von 20 Mio. EUR. Ab dem Jahr 2 nutzen beide Unternehmen sowohl ihre eigene Technologie als auch die ihres Konkurrenten. Ab diesem Jahr erzielt A mit dem mit seiner eigenen Technologie hergestellten Produkt und mit dem Produkt, das mit der Technologie von B hergestellt wurde, einen Umsatz von jeweils 10 Mio. EUR. B erzielt ab dem Jahr 2 mit dem mit seiner eigenen Technologie hergestellten Produkt einen Umsatz von 15 Mio. EUR und mit dem mit der Technologie von A hergestellten Produkt einen Umsatz von 10 Mio. EUR. Der Gesamtmarkt für das Produkt und seine Substitute weist einen Jahresumsatz von 100 Mio. EUR auf.

Für die Beurteilung der Lizenzvereinbarung nach der TT-GVO sind die Marktanteile von A und B auf dem Technologie- und auf dem Produktmarkt zu berechnen. Der Anteil von A auf dem Technologiemarkt hängt von dem Umsatz ab, der von A und B mit dem Produkt, soweit es mit der Technologie von A produziert wurde, im jeweiligen Vorjahr erzielt wurde. Im Jahr 2 beträgt der Anteil von A am Technologiemarkt daher 15 %, da A im Jahr 1 mit dem Verkauf seiner eigenen Produktion einen Umsatz von 15 Mio. EUR erzielt hat. Ab dem Jahr 3 beträgt der Anteil von A am Technologiemarkt 20 %, da A und B gemeinsam mit dem mit der Technologie von A produzierten Produkt einen Umsatz von 20 Mio. EUR (jeweils 10 Mio. EUR) erzielt haben. Dementsprechend liegt der Anteil von B am Technologiemarkt im Jahr 2 bei 20 % und danach bei 25 %.

Die Marktanteile von A und B auf dem Produktmarkt hängen von ihrem Vorjahresumsatz mit dem Produkt ab, und zwar unabhängig davon, mit welcher Technologie es hergestellt wurde. Im Jahr 2 beträgt der Anteil von A auf dem Produktmarkt 15 % und danach 20 %. Der Anteil von B auf dem Produktmarkt beträgt im Jahr 2 20 % und danach 25 %.

Da es sich um eine Vereinbarung zwischen Wettbewerbern handelt, muss ihr gemeinsamer Marktanteil sowohl auf dem Technologie- als auch auf dem Produktmarkt unter der Schwelle von 20 % liegen, damit die Vereinbarung in den Safe-Harbour-Bereich der TT-GVO fällt. Dies ist hier eindeutig nicht der Fall. Der gemeinsame Anteil der Parteien auf dem Technologiemarkt und auf dem Produktmarkt liegt im Jahr 2 bei 35 % und danach bei 45 %. Diese Vereinbarung zwischen Wettbewerbern ist daher einzeln zu prüfen.

3.4. *Kernbeschränkungen nach der TT-GVO*

3.4.1. **Allgemeine Grundsätze**

(119) In Artikel 4 der TT-GVO sind die Kernbeschränkungen aufgelistet. Dabei handelt es sich um schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkungen, die in den meisten Fällen wegen des Schadens, den sie den Verbrauchern zufügen, verboten werden sollten. In Ausnahmefällen können Kernbeschränkungen nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, wenn sie für den Abschluss einer Technologietransfer-Vereinbarung ([74]) oder aufgrund der Gefährlichkeit des betreffenden Produkts aus Gründen der Sicherheit oder Gesundheit objektiv notwendig sind. Die Anwendbarkeit des Artikels 101 Absatz 1 kann nur anhand objektiver, von den Parteien unabhängiger Faktoren ausgeschlossen werden; subjektive Bewertungen und Eigenschaften der Parteien bleiben unberücksichtigt. Die Frage ist nicht, ob die Parteien in ihrer spezifischen Lage eine weniger beschränkende Vereinbarung nicht akzeptiert hätten, sondern ob in Anbetracht der Art der Vereinbarung und der Beschaffenheit des Marktes Unternehmen unter ähnlichen Voraussetzungen keine weniger beschränkende Vereinbarung geschlossen hätten.

(120) Nach Artikel 4 Absätze 1 und 2 TT-GVO sind Technologietransfer-Vereinbarungen, die eine Kernbeschränkung enthalten, als Ganzes von der Freistellung ausgeschlossen. Die Kommission ist überdies der Ansicht, dass bei einer Einzelfallprüfung in der Regel nicht davon auszugehen ist, dass Kernbeschränkungen die vier Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen.

([74]) Siehe Randnummer 18 der in Fußnote 9 angeführten Leitlinien der Kommission zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag.

(121) In Artikel 4 TT-GVO wird zwischen Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern und Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern unterschieden.

3.4.2. **Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern**

(122) In Artikel 4 Absatz 1 TT-GVO sind die Kernbeschränkungen bei Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern aufgeführt. Danach gilt die Freistellung nicht für Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen, die der Kontrolle der Parteien unterliegen, Folgendes bezwecken:

a) die Beschränkung der Möglichkeit einer Partei, den Preis, zu dem sie ihre Produkte an Dritte verkauft, selbst festzusetzen;

b) die Beschränkung des Outputs mit Ausnahme von Output-Beschränkungen, die dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung oder nur einem Lizenznehmer in einer wechselseitigen Vereinbarung in Bezug auf die Vertragsprodukte auferlegt werden;

c) die Zuweisung von Märkten oder Kunden mit Ausnahme

i) der dem Lizenzgeber und/oder dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegten Verpflichtung, mit den lizenzierten Technologierechten in dem Exklusivgebiet, das der anderen Partei vorbehalten ist, nicht zu produzieren und/oder die Vertragsprodukte nicht aktiv und/oder passiv in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe, das bzw. die der anderen Partei vorbehalten ist, zu verkaufen,

ii) der in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung dem Lizenznehmer auferlegten Beschränkung des aktiven Verkaufs der Vertragsprodukte in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe, das bzw. die vom Lizenzgeber einem anderen Lizenznehmer zugewiesen worden ist, sofern es sich bei Letzterem nicht um ein Unternehmen handelt, das zum Zeitpunkt seiner eigenen Lizenzerteilung in Konkurrenz zum Lizenzgeber stand,

iii) der dem Lizenznehmer auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für den Eigenbedarf zu produzieren, sofern er keiner Beschränkung in Bezug auf den aktiven und passiven Verkauf der Vertragsprodukte als Ersatzteile für seine eigenen Produkte unterliegt,

iv) der dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, wenn die Lizenz erteilt worden ist, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen;

d) die Beschränkung der Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigenen Technologierechte zu verwerten, oder die Beschränkung der Möglichkeit der Vertragsparteien, F u E-Arbeiten durchzuführen, es sei denn, letztere Beschränkungen sind unerlässlich, um die Preisgabe des lizenzierten Know-hows an Dritte zu verhindern.

Unterscheidung zwischen wechselseitigen und nicht wechselseitigen Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern

(123) Bei bestimmten Kernbeschränkungen unterscheidet die TT-GVO zwischen wechselseitigen und nicht wechselseitigen Vereinbarungen. An wechselseitige Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern werden strengere Anforderungen gestellt als an nicht wechselseitige Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern. Bei wechselseitigen Vereinbarungen handelt es sich um Cross-Licensing-Vereinbarungen, bei denen die lizenzierten Technologien miteinander konkurrieren oder zur Herstellung konkurrierender Produkte genutzt werden können. Bei einer nicht wechselseitigen Vereinbarung erteilt nur eine Partei der anderen eine Lizenz für ihre Technologierechte. Eine nicht wechselseitige Vereinbarung liegt aber auch bei Cross-Licensing vor, wenn die lizenzierten Technologierechte nicht miteinander konkurrieren und sie nicht zur Herstellung von konkurrierenden Produkten genutzt werden können. Eine Vereinbarung gilt für die Zwecke der TT-GVO nicht allein deshalb als wechselseitig, weil sie eine Rücklizenzverpflichtung enthält oder weil der Lizenznehmer dem Lizenzgeber eine Lizenz für seine eigenen Verbesserungen an der lizenzierten Technologie erteilt. Wird eine nicht wechselseitige Vereinbarung später durch die Erteilung einer zweiten Lizenz zwischen denselben Parteien zu einer wechselseitigen Vereinbarung, so müssen die Parteien gegebenenfalls die Konditionen der ersten Lizenzvergabe abändern, um sicherzustellen, dass die Vereinbarung keine Kernbeschränkung enthält. Bei ihrer wettbewerbsrechtlichen Prüfung solcher Fälle berücksichtigt die Kommission, wie viel Zeit zwischen der ersten und der zweiten Lizenzvergabe verstrichen ist.

Preisbeschränkungen zwischen Wettbewerbern

(124) Die in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe a TT-GVO genannte Kernbeschränkung bezieht sich auf Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die die Preisfestsetzung für an Dritte verkaufte Produkte einschließlich Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten, zum Gegenstand haben. Die Preisfestsetzung zwischen Wettbewerbern stellt in der Regel schon durch ihren Gegenstand selbst eine Beschränkung des Wettbewerbs dar. Die Preisfestsetzung kann in Form einer Vereinbarung über den genauen Preis erfolgen, der zu erheben ist, oder in Form einer Preisliste mit bestimmten zulässigen Höchstrabatten. Es ist unerheblich, ob die Vereinbarung Festpreise, Mindestpreise, Höchstpreise oder Preisempfehlungen zum Gegenstand hat. Die Preisfestsetzung kann auch indirekt erfolgen, indem Anreize gesetzt werden, nicht von einem festgelegten Preisniveau abzuweichen. So kann zum Beispiel bestimmt werden, dass die Lizenzgebühren steigen, wenn die Produktpreise unter ein bestimmtes Niveau gesenkt werden. Die Verpflichtung des Lizenznehmers, eine Mindestlizenzgebühr zu zahlen, ist als solche allerdings nicht als Preisfestsetzung zu werten.

(125) Werden Lizenzgebühren auf der Grundlage einzelner Produktverkäufe berechnet, so wirkt sich die Höhe der Lizenzgebühr direkt auf die Grenzkosten des Produkts und damit auf die Produktpreise aus ([75]). Die Wettbewerber können daher mithilfe des Cross-Licensing und wechselseitiger Lizenzgebühren die Preise auf nachgelagerten Produktmärkten abstimmen und/oder erhöhen ([76]). Die Kommission betrachtet solche Cross-Licensing-Vereinbarungen mit wechselseitigen Lizenzgebühren nur unter bestimmten Umständen als Preisfestsetzung, z. B. wenn die Vereinbarung vorsieht, dass unabhängig von der tatsächlichen Nutzung der Technologie Lizenzgebühren zu zahlen sind, oder wenn die Vereinbarung keinerlei wettbewerbsfördernden Zweck hat und deshalb keine Bona-fide-Lizenzvereinbarung darstellt.

(126) Eine Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe a TT-GVO liegt auch bei Vereinbarungen vor, bei denen Lizenzgebühren auf der Grundlage aller Produktverkäufe berechnet werden, unabhängig davon, ob die lizenzierte Technologie genutzt wird. Solche Vereinbarungen fallen auch unter die Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d TT-GVO über die Beschränkung der Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigenen Technologierechte zu verwerten (siehe Randnummer (141) dieser Leitlinien). Solche Vereinbarungen beschränken in der Regel den Wettbewerb, da sie die für den Lizenznehmer aus der Nutzung seiner eigenen, konkurrierenden Technologierechte entstehenden Kosten erhöhen und den Wettbewerb einschränken, der ohne diese Vereinbarung stattgefunden hätte ([77]). Dies gilt sowohl für wechselseitige als auch für nicht wechselseitige Vereinbarungen.

(127) In Ausnahmefällen kann jedoch eine Vereinbarung, bei der die Lizenzgebühren auf der Grundlage aller Produktverkäufe berechnet werden, die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV im Einzelfall erfüllen, wenn anhand objektiver Umstände der Schluss gezogen werden kann, dass die Beschränkung für eine wettbewerbsfördernde Lizenzvergabe unerlässlich ist. So könnte es beispielsweise ohne die Beschränkung unmöglich oder unangemessen schwierig sein, die vom Lizenznehmer zu zahlende Lizenzgebühr zu berechnen und zu überwachen, beispielsweise weil die Technologie des Lizenzgebers keine sichtbaren Spuren auf dem Endprodukt hinterlässt und keine praktikablen alternativen Überwachungsmethoden verfügbar sind.

Output-Beschränkungen zwischen Wettbewerbern

(128) Die in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO genannte Kernbeschränkung betrifft wechselseitige Output-Beschränkungen der Parteien. Mit einer Output-Beschränkung legen die Parteien fest, wie viel sie produzieren und verkaufen dürfen. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b gilt weder für Output-Beschränkungen, die einem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Lizenzvereinbarung auferlegt werden, noch für Output-Beschränkungen, die einem der Lizenznehmer in einer wechselseitigen Vereinbarung auferlegt werden, sofern die Beschränkung nur für Vertragsprodukte gilt. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b bezeichnet als Kernbeschränkung demnach wechselseitige Output-Beschränkungen sowie Output-Beschränkungen, die dem Lizenzgeber in Bezug auf seine eigene Technologie auferlegt werden. Wenn Wettbewerber wechselseitige Output-Beschränkungen vereinbaren, wird mit der Vereinbarung eine Reduzierung des Outputs bezweckt und aller Wahrscheinlichkeit nach auch bewirkt. Dies ist auch bei Vereinbarungen der Fall, die den Anreiz der Parteien verringern, den Output zu erhöhen, indem zum Beispiel wechselseitige Lizenzgebühren pro Einheit angewandt werden, die zusammen mit dem Output steigen, oder indem den Parteien Zahlungen an die jeweils andere Partei auferlegt werden, wenn ein bestimmter Output überschritten wird.

([75]) Siehe hierzu Randnummer 98 der in Fußnote 9 angeführten Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag.

([76]) Dies ist auch dann der Fall, wenn eine Partei der anderen Partei eine Lizenz erteilt und zusagt, einen materiellen Input vom Lizenznehmer zu erwerben. Der Kaufpreis kann die gleiche Funktion wie eine Lizenzgebühr haben.

([77]) Siehe in diesem Zusammenhang das Urteil des Gerichtshofs vom 25. Februar 1986, Windsurfing International, C-193/83 P, ECLI:EU:C:1986:75, Rn. 67.

(129) Der günstigeren Behandlung nicht wechselseitiger Mengenbeschränkungen liegt die Überlegung zugrunde, dass eine einseitige Beschränkung nicht zwangsläufig zu einem niedrigeren Output auf dem Markt führen muss. Auch ist die Gefahr, dass es sich nicht um eine Bona-fide-Lizenzvereinbarung handelt, bei nicht wechselseitigen Beschränkungen geringer. Ist ein Lizenznehmer bereit, eine einseitige Beschränkung hinzunehmen, so wird die Vereinbarung wahrscheinlich eine tatsächliche Zusammenführung sich ergänzender Technologien oder einen Effizienzgewinn bewirken, der die Integration der überlegenen Technologie des Lizenzgebers in die Produktionsanlagen des Lizenznehmers fördert. Analog dazu ist eine Output-Beschränkung, die nur einem der Lizenznehmer in einer wechselseitigen Vereinbarung auferlegt wird, aller Wahrscheinlichkeit nach Ausdruck des höheren Werts der von einer der Parteien lizenzierten Technologie und kann dazu beitragen, eine dem Wettbewerb förderliche Lizenzvergabe zu unterstützen.

Zuweisung von Märkten und Kunden zwischen Wettbewerbern

(130) Die in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO genannte Kernbeschränkung betrifft die Zuweisung von Märkten und Kunden. Vereinbarungen, mit denen Wettbewerber Märkte und Kunden aufteilen, haben eine Beschränkung des Wettbewerbs zum Gegenstand. Eine Kernbeschränkung liegt vor, wenn sich Wettbewerber in einer wechselseitigen Vereinbarung darauf verständigen, nicht in bestimmten Gebieten zu produzieren oder in bestimmten Gebieten oder an bestimmte Kunden, die der anderen Partei vorbehalten sind, keine aktiven und/oder passiven Verkäufe zu tätigen. Erteilen beispielsweise Wettbewerber einander Exklusivlizenzen, so wird dies als Marktaufteilung eingestuft.

(131) Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO gilt unabhängig davon, ob der Lizenznehmer seine eigenen Technologierechte weiter uneingeschränkt nutzen kann. Denn sobald der Lizenznehmer die maschinelle Ausrüstung angeschafft hat, um die Technologie des Lizenzgebers für die Produktion eines bestimmten Produkts zu nutzen, kann es kostspielig sein, eine getrennte Produktionslinie aufrechtzuerhalten, für die eine andere Technologie verwendet wird, um Kunden zu bedienen, die nicht unter die Beschränkung fallen. Angesichts des wettbewerbsschädigenden Potenzials der Beschränkung gibt es für den Lizenznehmer überdies möglicherweise wenig Anreiz, mit seiner eigenen Technologie zu produzieren. Bei solchen Beschränkungen ist es auch sehr unwahrscheinlich, dass sie für eine wettbewerbsfördernde Lizenzvergabe unerlässlich sind.

(132) Nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer i TT-GVO liegt keine Kernbeschränkung vor, wenn der Lizenzgeber dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung eine Exklusivlizenz für die Herstellung von Produkten auf der Basis der lizenzierten Technologie in einem bestimmten Gebiet erteilt und damit zusagt, die Vertragsprodukte in diesem Gebiet weder selbst zu produzieren noch aus diesem Gebiet zu liefern. Solche Exklusivlizenzen fallen unabhängig von der Größe des Gebiets unter die Gruppenfreistellung. Gilt die Lizenz weltweit, bedeutet dies, dass der Lizenzgeber darauf verzichtet, in den Markt einzutreten bzw. auf dem Markt zu bleiben. Die Gruppenfreistellung gilt auch dann, wenn in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung festgelegt ist, dass der Lizenznehmer in einem Exklusivgebiet, das dem Lizenzgeber vorbehalten ist, nicht produzieren darf. Der Zweck solcher Vereinbarungen kann darin bestehen, dem Lizenzgeber, dem Lizenznehmer oder beiden einen Anreiz zu bieten, in die lizenzierte Technologie zu investieren und sie weiterzuentwickeln. Zweck der Vereinbarung ist daher nicht unbedingt eine Aufteilung der Märkte.

(133) Aus demselben Grund gilt die Gruppenfreistellung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer i TT-GVO auch für nicht wechselseitige Vereinbarungen, in denen die Parteien übereinkommen, die Vertragsprodukte weder aktiv noch passiv in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe zu verkaufen, das bzw. die der anderen Partei vorbehalten ist ([78]). Die Begriffe „aktiver“ und „passiver“ Verkauf sind in Artikel 1 TT-GVO definiert ([79]). Dem Lizenznehmer oder dem Lizenzgeber auferlegte Beschränkungen der Möglichkeit des aktiven und/oder passiven Verkaufs in das Gebiet oder an die Kundengruppe der jeweiligen Gegenpartei sind nur dann freigestellt, wenn das Gebiet bzw. die Kundengruppe ausschließlich der anderen Partei vorbehalten ist. Unter bestimmten Umständen können Vereinbarungen, die solche Verkaufsbeschränkungen enthalten, in Einzelfällen jedoch die

([78]) Nach Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung (EU) 2018/302 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 28. Februar 2018 über Maßnahmen gegen ungerechtfertigtes Geoblocking und andere Formen der Diskriminierung aufgrund der Staatsangehörigkeit, des Wohnsitzes oder des Ortes der Niederlassung des Kunden innerhalb des Binnenmarkts und zur Änderung der Verordnungen (EG) Nr. 2006/2004 und (EU) 2017/2394 sowie der Richtlinie 2009/22/EG können Beschränkungen des passiven Verkaufs durch den Lizenzgeber oder Lizenznehmer an Endnutzer unter bestimmten Umständen nichtig sein (ABl. L 60I vom 2.3.2018, S. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2018/302/oj) (im Folgenden „Geoblocking-Verordnung“).

([79]) Weitere Erläuterungen zu den Begriffen „aktiver“ und „passiver“ Verkauf sind den Randnummern 211-215 der Leitlinien für vertikale Beschränkungen zu entnehmen.

Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV auch dann erfüllen, wenn die Ausschließlichkeit ad hoc ausgeweitet wird, beispielsweise um vorübergehenden Produktionsengpässen des Lizenzgebers oder des Lizenznehmers zu begegnen, dem das Gebiet bzw. die Kundengruppe ausschließlich zugewiesen wurde. In solchen Fällen dürfte der Lizenzgeber oder der Lizenznehmer dennoch hinreichend vor aktiven und/oder passiven Verkäufen geschützt sein, um einen Anreiz zu haben, seine Technologie in Lizenz zu vergeben bzw. Investitionen in die Produktion, die die lizenzierte Technologie verwendet, zu tätigen. Solche Beschränkungen schränken also zwar möglicherweise den Wettbewerb ein, sie unterstützen aber auch die wettbewerbsfördernde Verbreitung der Technologie und ihre Integration in die Produktionsanlagen des Lizenznehmers.

(134) Folglich liegt auch keine Kernbeschränkung vor, wenn der Lizenzgeber den Lizenznehmer in einem bestimmten Gebiet zu seinem einzigen Lizenznehmer erklärt und mithin Dritten keine Produktionslizenz für die Technologie des Lizenzgebers in dem betreffenden Gebiet erteilt wird. Im Falle solcher Alleinlizenzen gilt die Gruppenfreistellung unabhängig davon, ob die Vereinbarung wechselseitig ist oder nicht, da die Vereinbarung die Möglichkeit der Parteien, ihre eigenen Technologierechte in den betreffenden Gebieten in vollem Umfang zu verwerten, nicht infrage stellt.

(135) Nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer ii TT-GVO sind die dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegten Beschränkungen des aktiven Verkaufs von Vertragsprodukten in ein Gebiet oder an eine Kundengruppe, das bzw. die der Lizenzgeber einem anderen Lizenznehmer zugewiesen hat, von der Liste der Kernbeschränkungen ausgenommen und daher bis in Höhe der Marktanteilsschwellen freigestellt. Das gilt aber nur, wenn der geschützte Lizenznehmer zum Zeitpunkt des Abschlusses der Lizenzvereinbarung kein Wettbewerber des Lizenzgebers war. Es ist grundsätzlich nicht gerechtfertigt, solche Beschränkungen in dieser Situation als Kernbeschränkungen einzustufen. Sie dürften den Lizenznehmer dazu veranlassen, die lizenzierte Technologie effizienter zu nutzen, da dem Lizenzgeber erlaubt wird, einen Lizenznehmer, der auf dem relevanten Markt noch nicht vertreten war, vor aktiven Verkäufen von Lizenznehmern zu schützen, die als Wettbewerber des Lizenzgebers bereits auf dem Markt etabliert waren. Vereinbaren die Lizenznehmer hingegen untereinander, aktive oder passive Verkäufe in bestimmte Gebiete oder an bestimmte Kundengruppen zu unterlassen, so läuft die Vereinbarung auf ein Kartell unter Lizenznehmern hinaus. Da solch eine Vereinbarung keinerlei Technologietransfer beinhaltet, fällt sie zudem nicht unter die TT-GVO.

(136) Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer iii TT-GVO enthält eine weitere Ausnahme von der Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c, nämlich die Auflage, dass der Lizenznehmer die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, nur für den Eigenbedarf produzieren darf. Ist das Vertragsprodukt ein Bauteil, so kann der Lizenznehmer daher verpflichtet werden, das Bauteil nur für den Einbau in seine eigenen Produkte herzustellen und nicht an andere Hersteller zu verkaufen. Der Lizenznehmer muss jedoch befugt sein, die Bauteile als Ersatzteile für seine eigenen Produkte zu verkaufen, und muss daher Dritte beliefern können, die Kundendienstleistungen für diese Produkte anbieten. Beschränkungen auf den Eigenbedarf können notwendig sein, um die Verbreitung der Technologie zu fördern, insbesondere zwischen Wettbewerbern, und fallen deshalb unter die Gruppenfreistellung. Auf diese Beschränkungen wird in Abschnitt 4.2.5 dieser Leitlinien näher eingegangen.

(137) Nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer iv TT-GVO ist schließlich von der Liste der Kernbeschränkungen die dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung auferlegte Verpflichtung ausgenommen, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer iv ist demnach nur anwendbar, wenn sich die Lizenz darauf beschränkt, einem bestimmten Kunden eine alternative Bezugsquelle zu bieten. Dabei braucht es sich jedoch nicht um eine einzige Lizenz zu handeln. Es können durchaus mehrere Unternehmen eine Lizenz zur Belieferung desselben Kunden erhalten. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer iv gilt unabhängig von der Laufzeit der Lizenzvereinbarung. So fällt beispielsweise auch eine einmalige Lizenz zur Erfüllung der Anforderungen eines Projekts eines bestimmten Kunden unter die Ausnahmeregelung. Wird die Lizenz nur zur Belieferung eines bestimmten Kunden erteilt, so sind die Möglichkeiten, mit solchen Vereinbarungen den Markt aufzuteilen, begrenzt. Unter diesen Umständen kann insbesondere nicht davon ausgegangen werden, dass die Vereinbarung den Lizenznehmer dazu bringen wird, die Verwertung seiner eigenen Technologie einzustellen.

(138) Nutzungsbeschränkungen in Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die die Lizenz auf einen oder mehrere Produktmärkte, technische Anwendungsbereiche oder Wirtschaftszweige begrenzen ([80]), sind keine Kernbeschränkungen. Solche Beschränkungen sind unabhängig davon, ob es sich um eine wechselseitige Vereinbarung handelt oder nicht, bis in Höhe der Marktanteilsschwelle von 20 % freigestellt. Bei solchen Beschränkungen wird nicht davon ausgegangen, dass sie eine Zuweisung von Märkten oder Kunden bezwecken. Die Gruppenfreistellung greift allerdings nur dann, wenn die Nutzungsbeschränkung nicht über den Einsatzbereich der lizenzierten Technologien hinausgeht. Werden die Lizenznehmer beispielsweise auch hinsichtlich der technischen Anwendungsbereiche der Nutzung ihrer eigenen Technologie eingeschränkt, so läuft die Vereinbarung auf eine Marktaufteilung hinaus.

(139) Die Gruppenfreistellung gilt unabhängig davon, ob die Nutzungsbeschränkung symmetrisch oder asymmetrisch ist. Eine Nutzungsbeschränkung in einer wechselseitigen Lizenzvereinbarung ist dann asymmetrisch, wenn die Parteien die lizenzierten Technologien nicht für denselben Anwendungsbereich nutzen dürfen. Solange die Parteien ihre eigenen Technologien uneingeschränkt nutzen können, wird nicht angenommen, dass die Vereinbarung die Parteien dazu veranlasst, von der (weiteren) Erschließung des bzw. der Anwendungsbereiche abzusehen, die von der Lizenz der anderen Partei erfasst sind. Auch wenn die Lizenznehmer maschinelle Ausrüstung anschaffen, um die lizenzierte Technologie innerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs zu nutzen, ist nicht gesagt, dass dies Auswirkungen auf die Anlagen hat, die zur Produktion außerhalb der Lizenz eingesetzt werden. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass die Beschränkung für verschiedene Produktmärkte, Wirtschaftszweige oder technische Anwendungsbereiche gilt und nicht für einem Gebiet oder einer Gruppe zugeordnete Kunden, die Produkte erwerben, die zum selben Produktmarkt, Wirtschaftszweig oder technischen Anwendungsbereich gehören. Im letzteren Fall ist das Risiko, dass es zu einer Marktaufteilung kommt, erheblich höher (siehe Randnummer (131)). Nutzungsbeschränkungen können überdies notwendig sein, um eine dem Wettbewerb förderliche Lizenzvergabe zu unterstützen (siehe Randnummer (233)).

Beschränkung der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten der Vertragsparteien

(140) Die in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d TT-GVO genannte Kernbeschränkung gilt für Beschränkungen von F u E-Arbeiten jeder der beiden Vertragsparteien. Beiden Parteien muss es freistehen, unabhängige F u E-Arbeiten durchzuführen. Diese Bestimmung gilt unabhängig davon, ob die Beschränkung für einen Bereich gilt, der von der Lizenz erfasst ist, oder für andere Bereiche. Der Umstand, dass die Parteien sich verpflichten, einander künftige Verbesserungen ihrer jeweiligen Technologien zukommen zu lassen, läuft jedoch noch nicht auf eine Beschränkung unabhängiger F u E-Arbeiten hinaus. Die Auswirkungen solcher Vereinbarungen auf den Wettbewerb müssen von Fall zu Fall geprüft werden. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d gilt ferner nicht für Beschränkungen der Möglichkeit einer Partei, F u E-Arbeiten mit Dritten durchzuführen, wenn diese Beschränkung erforderlich ist, um das Know-how des Lizenzgebers vor einer Preisgabe zu schützen. Um unter die Ausnahmeregelung zu fallen, müssen die zum Schutz des Know-hows des Lizenzgebers auferlegten Beschränkungen für diesen Schutz notwendig und verhältnismäßig sein. Sind in der Vereinbarung beispielsweise die Mitarbeiter des Lizenznehmers genannt, die im Bereich des lizenzierten Know-how geschult werden und anschließend für die Nutzung des Know-hows verantwortlich sein sollen, so kann es ausreichen, wenn der Lizenznehmer verpflichtet wird, diesen Mitarbeitern die Teilnahme an FuE-Arbeiten mit Dritten zu untersagen. Andere Vorkehrungen können ebenfalls angemessen sein.

Beschränkung der Nutzung eigener Technologien durch den Lizenznehmer

(141) Nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d TT-GVO darf der Lizenznehmer auch nicht in der Nutzung seiner eigenen konkurrierenden Technologierechte eingeschränkt werden, sofern er dabei nicht die lizenzierten Technologierechte nutzt. In Bezug auf seine eigenen Technologierechte darf der Lizenznehmer nicht im Hinblick darauf beschränkt werden, wo er herstellt oder verkauft, innerhalb welcher technischen Anwendungsbereiche oder Produktmärkte er produziert, welche Mengen er herstellt oder verkauft oder zu welchem Preis er verkauft. Er darf auch nicht verpflichtet werden, Lizenzgebühren für Produkte zu zahlen, die auf der Grundlage seiner eigenen Technologierechte hergestellt wurden (siehe Randnummer (126) dieser Leitlinien). Überdies darf der Lizenznehmer nicht hinsichtlich der Lizenzierung seiner eigenen Technologierechte an Dritte eingeschränkt werden. Wird der Lizenznehmer in der Nutzung seiner eigenen Technologierechte oder in seinem Recht, F u E-Arbeiten auszuführen, eingeschränkt, so verringert die Vereinbarung die Wettbewerbsfähigkeit der Technologie

([80]) Weitere Einzelheiten zu den Nutzungsbeschränkungen sind Abschnitt 4.2.4. dieser Leitlinien zu entnehmen.

des Lizenznehmers. Dadurch wird der Wettbewerb auf bestehenden Produkt- und Technologiemärkten sowie der Anreiz des Lizenznehmers verringert, in die Entwicklung und Verbesserung seiner Technologie zu investieren. Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d TT-GVO gilt nicht für Situationen, in denen der Lizenznehmer in der Nutzung von Technologien Dritter, die mit der lizenzierten Technologie konkurrieren, eingeschränkt wird. Wenngleich solche Wettbewerbsverbote den Ausschluss der Technologien Dritter bewirken können (siehe Abschnitt 4.2.7. dieser Leitlinien), führen sie in der Regel nicht zu einer Verringerung des Anreizes für den Lizenznehmer, in die Entwicklung und Verbesserung seiner eigenen Technologien zu investieren.

3.4.3. **Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern**

(142) In Artikel 4 Absatz 2 TT-GVO sind die Kernbeschränkungen bei Lizenzvereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern aufgeführt. Danach gilt die Gruppenfreistellung nicht für Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen, die der Kontrolle der Vertragsparteien unterliegen, Folgendes bezwecken:

a) die Beschränkung der Möglichkeit einer Partei, den Preis, zu dem sie ihre Produkte an Dritte verkauft, selbst festzusetzen; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit, Höchstverkaufspreise festzusetzen oder Preisempfehlungen auszusprechen, sofern sich diese nicht infolge der Ausübung von Druck oder der Gewährung von Anreizen durch eine der Vertragsparteien tatsächlich wie Fest- oder Mindestverkaufspreise auswirken;

b) die Beschränkung des Gebiets oder des Kundenkreises, in das bzw. an den der Lizenznehmer Vertragsprodukte passiv verkaufen darf, mit Ausnahme

   i) der Beschränkung des passiven Verkaufs in ein Exklusivgebiet oder an eine Exklusivkundengruppe, das bzw. die dem Lizenzgeber vorbehalten ist,

   ii) der dem Lizenznehmer auferlegten Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für den Eigenbedarf zu produzieren, sofern er keiner Beschränkung in Bezug auf den aktiven und passiven Verkauf der Vertragsprodukte als Ersatzteile für seine eigenen Produkte unterliegt,

   iii) der Verpflichtung, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, wenn die Lizenz erteilt worden ist, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen,

   iv) der Beschränkung des Verkaufs an Endverbraucher durch Lizenznehmer, die auf der Großhandelsebene tätig sind,

   v) der Beschränkung des Verkaufs an nicht zugelassene Händler, die in einem Gebiet ansässig sind, in dem der Lizenzgeber ein selektives Vertriebssystem für die Vertragsprodukte betreibt;

c) die Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher, sofern diese Beschränkung einem Lizenznehmer auferlegt wird, der einem selektiven Vertriebssystem angehört und auf der Einzelhandelsebene tätig ist; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit, Mitgliedern des Systems zu verbieten, Geschäfte von nichtzugelassenen Niederlassungen aus zu betreiben.

Preisfestsetzung

(143) Die in Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe a TT-GVO genannte Kernbeschränkung betrifft die Festsetzung von Verkaufspreisen, die Dritten in Rechnung gestellt werden. Genauer gesagt gilt diese Bestimmung für Beschränkungen, deren unmittelbarer oder mittelbarer Zweck die Festsetzung eines Fest- oder Mindestverkaufspreises oder eines Fest- oder Mindestpreisniveaus ist, den bzw. das der Lizenzgeber oder der Lizenznehmer beim Verkauf von Produkten an Dritte einhalten muss. Bei Vereinbarungen, in denen der Verkaufspreis unmittelbar festgelegt wird, ist die Beschränkung offensichtlich. Die Festsetzung von Verkaufspreisen kann jedoch auch auf indirektem Wege erreicht werden. Beispiele dafür sind Vereinbarungen, in denen Preisspannen oder Rabatthöchstgrenzen festgelegt werden, der Verkaufspreis an die Verkaufspreise der Wettbewerber gekoppelt wird oder Mindestwerbepreise festgesetzt werden, ferner Drohungen, Einschüchterungen, Warnungen, Sanktionen oder Vertragskündigungen in Verbindung mit der Einhaltung eines vorgegebenen Preisniveaus. Direkte oder indirekte Mittel zur Preisfestsetzung sind noch effizienter, wenn sie mit Maßnahmen zur Ermittlung von Preisunter-

bietungen kombiniert werden, z. B. durch Einführung eines Preisüberwachungssystems ([81]) oder die Verpflichtung von Lizenznehmern, über Preisabweichungen zu berichten. Analog dazu lässt sich die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung von Preisen effektiver gestalten, wenn sie mit Maßnahmen kombiniert wird, die dem Lizenznehmer weniger Anreize zur Senkung des Verkaufspreises geben, wenn er also z. B. vom Lizenzgeber zur Anwendung einer Meistbegünstigungsklausel gegenüber Kunden verpflichtet wird, sodass er günstigere Bedingungen, die er einem Kunden gewährt hat, auch den übrigen Kunden einräumen muss. Werden Preisempfehlungen ausgesprochen oder Höchstpreise auferlegt, lässt sich daraus nicht unbedingt schließen, dass dies zu Festpreisen oder Mindestverkaufspreisen führt. Kombiniert der Lizenzgeber jedoch solche Preisempfehlungen oder Höchstpreise mit Anreizen zur Anwendung eines bestimmten Preisniveaus oder mit Negativanreizen zur Senkung des Verkaufspreises, kann dies auf eine Preisfestsetzung hinauslaufen.

Beschränkungen der Möglichkeit des Lizenznehmers, passive Verkäufe zu tätigen

(144) In Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b TT-GVO wird die Beschränkung der Möglichkeit des Lizenznehmers, Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, passiv zu verkaufen, als Kernbeschränkung eingestuft ([82]). Beschränkungen des passiven Verkaufs können das Ergebnis direkter Verpflichtungen sein, wie der Verpflichtung, nicht an einen bestimmten Kunden oder nicht an Kunden in bestimmten Gebieten zu verkaufen, oder der Verpflichtung, Bestellungen dieser Kunden an andere Lizenznehmer weiterzuleiten. Beschränkungen des passiven Verkaufs können auch das Ergebnis indirekter Maßnahmen sein, mit denen der Lizenznehmer dazu veranlasst werden soll, von solchen Verkäufen Abstand zu nehmen, wie etwa finanzielle Anreize oder die Einrichtung eines Überwachungssystems zur Überprüfung des tatsächlichen Bestimmungsortes der Vertragsprodukte ([83]). Auch mit Mengenbeschränkungen können passive Verkäufe auf indirektem Wege eingeschränkt werden. Allerdings wird die Kommission nicht davon ausgehen, dass Mengenbeschränkungen bereits als solche diesem Zweck dienen. Wenn Mengenbeschränkungen jedoch genutzt werden, um eine zugrunde liegende Marktaufteilungsvereinbarung umzusetzen, wird die Kommission dies hingegen sehr wohl annehmen. Hinweise darauf sind die Anpassung der Mengen im Laufe der Zeit, um lediglich eine lokale Nachfrage zu decken, eine Kombination aus Mengenbeschränkung und der Auflage, im Vertragsgebiet eine bestimmte Mindestmenge abzusetzen, Mindestlizenzgebühren, die vom Absatz im betreffenden Gebiet abhängig sind, gestaffelte Lizenzgebühren entsprechend dem Bestimmungsort der Produkte und die Überwachung des Bestimmungsortes der Produkte, die von den einzelnen Lizenznehmern verkauft werden.

(145) Es gibt jedoch eine Reihe von Ausnahmen von dieser allgemeinen Kernbeschränkung der passiven Verkäufe von Lizenznehmern, auf die in den Randnummern (146) und (151) eingegangen wird. Nach Artikel 6 Absatz 2 der Geoblocking-Verordnung können Beschränkungen der Möglichkeit des Lizenzgebers oder Lizenznehmers, passive Verkäufe an Endnutzer zu tätigen, unter bestimmten Umständen auch nichtig sein.

(146) Ausnahme 1: Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b TT-GVO gilt nicht für dem Lizenzgeber auferlegte Beschränkungen des (aktiven oder passiven) Verkaufs ([84]). Solche Verkaufsbeschränkungen fallen bis zur Marktanteilsschwelle von 30 % unter die Gruppenfreistellung. Gleiches gilt für sämtliche Beschränkungen des aktiven Verkaufs der Lizenznehmer, mit Ausnahme der Ausführungen zum aktiven Verkauf unter Randnummer (151) dieser Leitlinien. Die Gruppenfreistellung für Beschränkungen des aktiven Verkaufs gründet auf der Annahme, dass solche Beschränkungen Investitionen sowie den nicht über den Preis ausgetragenen Wettbewerb fördern und die Qualität der Dienstleistungen der Lizenznehmer verbessern, indem sie Trittbrettfahrer ausschließen und Hold-up-Probleme lösen. Bei Beschränkungen des aktiven Verkaufs zwischen den Gebieten und Kundengruppen der Lizenznehmer kommt es nicht darauf an, dass dem geschützten Lizenznehmer ein Exklusivgebiet oder eine Exklusivkundengruppe überlassen wurde. Die Gruppenfreistellung gilt auch für Beschränkungen des aktiven Verkaufs, wenn ein Gebiet oder eine Kundengruppe mehr als einem Lizenznehmer zugewiesen wurde. Effizienzsteigernde Investitionen sind dann zu erwarten, wenn der Lizenznehmer sicher sein kann, dass er dem Wettbewerb nur durch den aktiven Verkauf einer begrenzten Anzahl von Lizenznehmern innerhalb des Gebiets ausgesetzt ist und nicht auch dem Wettbewerb von Lizenznehmern außerhalb des Gebiets.

([81]) Für sich genommen stellen die Preisüberwachung und die Preisberichterstattung jedoch keine Preisfestsetzung dar.

([82]) Diese Kernbeschränkung gilt für Technologietransfer-Vereinbarungen, die den Handel innerhalb der Union beeinträchtigen. Hinweise zu Technologietransfer-Vereinbarungen, die Ausfuhren außerhalb der Union betreffen, sind Randnummer 100 ff. der Leitlinien zur Beeinträchtigung des Handels zu entnehmen.

([83]) Maßnahmen, die es dem Lizenzgeber ermöglichen, den Bestimmungsort der lizenzierten Produkte zu überprüfen, wie etwa die Androhung oder Durchführung von Überprüfungen der Einhaltung anderer Beschränkungen durch den Lizenznehmer, stellen als solche keine Wettbewerbsbeschränkungen dar. Sie können allerdings als Teil einer Kernbeschränkung passiver Verkäufe angesehen werden, wenn sie vom Lizenzgeber genutzt werden, um den Bestimmungsort der gelieferten Waren zu kontrollieren, z. B. wenn sie mit anderen Praktiken kombiniert werden. Siehe entsprechend den Beschluss der Kommission vom 30. Januar 2020 in der Sache AT.40433 — Film-Merchandising-Produkte, Erwägungsgründe 65 und 66.

([84]) Siehe auch Randnummer (145) zur Geoblocking-Verordnung.

(147) Ausnahme 2: Beschränkungen des aktiven und passiven Verkaufs durch Lizenznehmer in ein Exklusivgebiet oder an eine Exklusivkundengruppe, das bzw. die dem Lizenzgeber vorbehalten ist, stellen keine Kernbeschränkungen dar (siehe Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer i TT-GVO) und sind daher freigestellt ([85]). Es wird davon ausgegangen, dass solche Beschränkungen bis zur Marktanteilsschwelle, sogar wenn sie den Wettbewerb einschränken, die wettbewerbsfördernde Verbreitung der Technologie und die Integration dieser Technologie in die Produktionsanlagen des Lizenznehmers fördern. Der Lizenzgeber muss nicht tatsächlich mit der lizenzierten Technologie in dem betreffenden Gebiet oder für die betreffende Kundengruppe produzieren, damit das Gebiet oder die Kundengruppe als dem Lizenzgeber vorbehalten angesehen werden kann. Der Lizenzgeber kann sich ein Gebiet oder eine Kundengruppe auch für eine spätere Nutzung vorbehalten.

(148) Ausnahme 3: Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer ii TT-GVO stellt Beschränkungen frei, bei denen der Lizenznehmer verpflichtet wird, Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, nur für den Eigenbedarf herzustellen. Ist das Vertragsprodukt ein Bauteil, so kann der Lizenznehmer daher verpflichtet werden, das Produkt nur für den Einbau in seine eigenen Produkte zu nutzen und nicht an andere Hersteller zu verkaufen. Der Lizenznehmer muss jedoch in der Lage sein, das Produkt als Ersatzteil für seine eigenen Produkte aktiv und passiv zu verkaufen und es an Dritte, die Kundendienstleistungen für diese Produkte anbieten, zu liefern. Auf Beschränkungen auf den Eigenbedarf wird in Abschnitt 4.2.5. näher eingegangen.

(149) Ausnahme 4: Ebenso wie bei Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern (siehe Randnummer (137) dieser Leitlinien) gilt die Gruppenfreistellung auch für Vereinbarungen, die den Lizenznehmer verpflichten, die Vertragsprodukte nur für einen bestimmten Kunden zu produzieren, um diesem Kunden eine alternative Bezugsquelle zu verschaffen, und zwar unabhängig von der Laufzeit der Lizenzvereinbarung (vgl. Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer iii TT-GVO). Handelt es sich um eine Vereinbarung zwischen Nicht-Wettbewerbern, so ist es unwahrscheinlich, dass solche Beschränkungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen.

(150) Ausnahme 5: Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer iv TT-GVO sieht vor, dass der Lizenzgeber einem auf der Großhandelsebene tätigen Lizenznehmer vorschreiben darf, nicht an Endverbraucher, sondern nur an Einzelhändler zu verkaufen. Mit dieser Auflage kann der Lizenzgeber dem Lizenznehmer eine Großhandelsvertriebsfunktion zuweisen; sie fällt in der Regel nicht in den Anwendungsbereich des Artikels 101 Absatz 1 AEUV ([86]).

(151) Ausnahme 6: Nach Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer v darf dem Lizenznehmer außerdem untersagt werden, an nichtzugelassene Händler zu verkaufen. Damit kann der Lizenzgeber den Lizenznehmer verpflichten, sich einem selektiven Vertriebssystem anzuschließen. In diesem Fall müssen die Lizenznehmer allerdings gemäß Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe c TT-GVO aktive und passive Verkäufe an Endverbraucher tätigen können, unbeschadet der Möglichkeit, einen Lizenznehmer nach Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b Ziffer iv TT-GVO auf eine Großhandelsfunktion zu beschränken (siehe Randnummer (150) dieser Leitlinien). In einem Gebiet, in dem der Lizenzgeber ein selektives Vertriebssystem betreibt, darf dieses System nicht mit Exklusivgebieten oder Exklusivkundengruppen kombiniert werden, wenn dies eine Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher bewirken würde, da dies eine Kernbeschränkung im Sinne des Artikels 4 Absatz 2 Buchstabe c TT-GVO darstellen würde. Dies gilt jedoch unbeschadet der Möglichkeit, einem Lizenznehmer zu verbieten, Geschäfte von nicht zugelassenen Niederlassungen aus zu betreiben.

(152) Die einem Lizenznehmer auferlegte Beschränkung, passive Verkäufe in ein Exklusivgebiet bzw. an eine Exklusivkundengruppe zu unterlassen, das bzw. die einem anderen Lizenznehmer zugewiesen worden ist, ist nach Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b TT-GVO als Kernbeschränkung einzustufen. Unter bestimmten Umständen können solche Beschränkungen jedoch für eine gewisse Zeit von Artikel 101 Absatz 1 AEUV ausgenommen werden, wenn sie objektiv notwendig sind, damit der geschützte Lizenznehmer in einen neuen Markt eintreten kann ([87]). Das kann der Fall sein, wenn ein Lizenznehmer umfangreiche Investitionen tätigen muss, um einen neuen Markt zu erschließen und zu entwickeln, und die Beschränkungen des passiven Verkaufs durch andere Lizenznehmer auf den Zeitraum begrenzt sind, der für die Amortisierung der Investitionskosten des Lizenznehmers erforderlich ist. In der Regel bedarf es dafür eines Zeitraums von nicht mehr als zwei Jahren, gerechnet ab dem Zeitpunkt, zu dem der Lizenznehmer die Vertragsprodukte zum ersten Mal im Exklusivgebiet in Verkehr gebracht bzw. an seine Exklusivkundengruppe verkauft hat.

([85]) Siehe auch Randnummer (145) zur Geoblocking-Verordnung.
([86]) Siehe auch Randnummer (145) zur Geoblocking-Verordnung.
([87]) Siehe auch Randnummer (145) zur Geoblocking-Verordnung.

3.5. *Nichtfreigestellte Beschränkungen*

(153) In Artikel 5 TT-GVO sind drei Arten von Beschränkungen aufgeführt, die von der Gruppenfreistellung ausgenommen sind, um Innovationsanreize zu schützen. Es wird jedoch nicht angenommen, dass solche Beschränkungen unter Artikel 101 Absatz 1 fallen oder die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllen. Der Ausschluss dieser Beschränkungen von der Gruppenfreistellung bedeutet nur, dass für sie eine Einzelfallprüfung nach Artikel 101 AEUV erforderlich ist. Der Ausschluss einer Beschränkung von der Gruppenfreistellung nach Artikel 5 TT-GVO ist auf diese spezifische Beschränkung begrenzt, sofern sie sich vom Rest der Vereinbarung trennen lässt. In diesem Fall gilt für den verbleibenden Teil der Vereinbarung weiterhin die Gruppenfreistellung.

Ausschließliche Rücklizenzen

(154) Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a TT-GVO betrifft Verpflichtungen zur Erteilung ausschließlicher Rücklizenzen, durch die Verbesserungen der lizenzierten Technologie durch den Lizenznehmer ausschließlich an den Lizenzgeber oder einen vom Lizenzgeber benannten Dritten zurücklizenziert oder die Rechte an solchen Verbesserungen dem Lizenzgeber oder einem vom Lizenzgeber benannten Dritten übertragen werden. Eine ausschließliche Rücklizenz hindert nämlich den Lizenznehmer (der in diesem Fall der Innovator und Lizenzgeber der Verbesserung ist) daran, die Verbesserung (entweder für seine eigene Produktion oder durch Lizenzvergabe an Dritte) zu verwerten. Sie dürfte den Innovationsanreiz für den Lizenznehmer verringern, da sie den Lizenznehmer daran hindert, die Verbesserungen, auch im Wege der Lizenzvergabe an Dritte, zu verwerten. Dies ist sowohl der Fall, wenn die Verbesserung dieselbe Anwendung wie die lizenzierte Technologie betrifft, als auch, wenn der Lizenznehmer neue Anwendungen für die lizenzierte Technologie entwickelt. Solche Verpflichtungen fallen nach Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a TT-GVO nicht unter die Gruppenfreistellung.

(155) Die Anwendung des Artikels 5 Absatz 1 Buchstabe a TT-GVO hängt nicht davon ab, ob der Lizenzgeber eine Vergütung als Gegenleistung für die Übertragung der Verbesserung oder für eine Exklusivlizenz zahlt. Der Umstand, dass solche Vergütungen geleistet wurden, sowie deren Höhe – einschließlich der Frage, ob sie auf der Grundlage des Werts der Verbesserung berechnet wird – können allerdings bei einer Einzelfallprüfung nach Artikel 101 AEUV von Bedeutung sein. Werden Rücklizenzen gegen Entgelt gewährt, so ist es weniger wahrscheinlich, dass die Verpflichtung den Innovationsanreiz für den Lizenznehmer verringert. Bei der Einzelfallprüfung ausschließlicher Rücklizenzen, die nicht unter die Gruppenfreistellung fallen, ist auch die Marktstellung des Lizenzgebers auf dem Technologiemarkt ein maßgeblicher Faktor. Je stärker die Stellung des Lizenzgebers ist, desto eher haben ausschließliche Rücklizenzverpflichtungen eine einschränkende Wirkung auf den Innovationswettbewerb. Je stärker die Stellung der Technologie des Lizenzgebers ist, desto wichtiger ist es, dass der Lizenznehmer eine wichtige Quelle für Innovation und künftigen Wettbewerb werden kann. Die negativen Auswirkungen von Rücklizenzverpflichtungen können sich auch im Falle paralleler Netze von Technologietransfer-Vereinbarungen verstärken, die solche Verpflichtungen enthalten. Werden verfügbare Technologien von einer kleinen Zahl von Lizenzgebern kontrolliert, die den Lizenznehmern ausschließliche Rücklizenzverpflichtungen auferlegen, so ist die Gefahr wettbewerbsschädigender Auswirkungen größer, als wenn es eine Reihe von Technologien gibt, von denen nur einige mit der Auflage ausschließlicher Rücklizenzen lizenziert werden.

(156) Nichtausschließliche Rücklizenzverpflichtungen fallen in den Safe-Harbour-Bereich der TT-GVO. Dies gilt auch dann, wenn es sich um eine nicht wechselseitige Verpflichtung handelt, d. h., wenn sie nur für den Lizenznehmer gilt, und der Lizenzgeber berechtigt ist, die Verbesserungen an andere Lizenznehmer weiterzugeben. Eine nicht wechselseitige Rücklizenzverpflichtungen kann die Verbreitung neuer Technologien insofern fördern, als es dem Lizenzgeber überlassen bleibt, ob und in welchem Umfang er die Verbesserungen des Lizenznehmers an seine anderen Lizenznehmer weitergibt. Auch eine „Feed-on"-Klausel kann die Verbreitung von Technologie fördern, insbesondere wenn jeder Lizenznehmer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses weiß, dass er den anderen Lizenznehmern im Hinblick auf die Verbesserungen der Technologie, auf deren Grundlage er produziert, gleichgestellt sein wird.

(157) Außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs können nicht ausschließliche Rücklizenzverpflichtungen unter bestimmten Umständen negative Auswirkungen auf Wettbewerb und Innovation haben. Sie können beispielsweise im Fall von Cross-Licensing zwischen Wettbewerbern die Innovationstätigkeit beeinträchtigen, wenn eine Rücklizenzverpflichtung beider Parteien mit der beiden Parteien auferlegten Verpflichtung kombiniert ist, Verbesserungen ihrer eigenen Technologie mit der jeweils anderen Partei zu teilen. Das Teilen aller Verbesserungen kann beide Wettbewerber daran hindern, sich einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber dem anderen zu verschaffen (siehe auch Randnummer (262)). Je größer die Marktmacht des Lizenzgebers und die Marktabdeckung seiner Rücklizenzklauseln sind, desto eher wirken sich solche Klauseln auf den Wettbewerb zwischen verschiedenen Technologien und die Innovation aus.

Nichtangriffs- und Kündigungsklauseln

(158) Die in Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO genannte nichtfreigestellte Beschränkung betrifft Nichtangriffsklauseln, d. h. die unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung einer Partei, die Gültigkeit der Rechte des geistigen Eigentums, über die die andere Partei in der Union verfügt, nicht anzufechten, unbeschadet der Möglichkeit, bei einer Exklusivlizenz die Beendigung der Technologietransfer-Vereinbarung durch den Lizenzgeber für den Fall vorzusehen, dass der Lizenznehmer die Gültigkeit eines oder mehrerer der lizenzierten Technologierechte anficht.

Für Nichtangriffsklauseln gilt die Gruppenfreistellung nicht, da die Lizenznehmer in der Regel am besten beurteilen können, ob ein Recht des geistigen Eigentums gültig ist oder nicht. Im Interesse eines unverfälschten Wettbewerbs und im Einklang mit den Grundsätzen, die dem Schutz des geistigen Eigentums zugrunde liegen, sollten ungültige Rechte des geistigen Eigentums aufgehoben werden ([88]). Ungültige Rechte des geistigen Eigentums verhindern eher die Innovationstätigkeit, anstatt sie zu fördern. Artikel 101 Absatz 1 AEUV gilt in der Regel für Nichtangriffsklauseln, wenn das lizenzierte Technologierecht wertvoll ist und somit ein Wettbewerbsnachteil für die Unternehmen entsteht, die an der Nutzung der Technologie gehindert werden oder die sie nur gegen Zahlung von Lizenzgebühren nutzen können. In diesen Fällen sind die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel nicht erfüllt. Zur Beurteilung von Nichtangriffsklauseln im Zusammenhang mit Streitbeilegungsvereinbarungen siehe die Randnummern (263) und (264).

(159) Eine Bestimmung, die den Lizenznehmer verpflichtet, das Eigentum an Technologierechten nicht anzufechten, stellt in der Regel keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV dar. Unabhängig davon, ob die Technologierechte im Eigentum des Lizenzgebers stehen, ist die Nutzung der Technologie durch den Lizenznehmer und andere Parteien jedenfalls an die Gewährung einer Lizenz gebunden, sodass der Wettbewerb dadurch in der Regel nicht berührt wird ([89]).

(160) Nach Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO ist auch das Recht des Lizenzgebers, in einer nichtausschließlichen Lizenz die Vereinbarung zu kündigen, wenn der Lizenznehmer die Gültigkeit eines lizenzierten Technologierechts anficht, von der Gruppenfreistellung ausgenommen. Ein solches Kündigungsrecht kann dieselbe Wirkung wie eine Nichtangriffsklausel haben, insbesondere wenn die Abkehr von der Technologie des Lizenzgebers für den Lizenznehmer einen erheblichen Verlust bedeuten würde (beispielsweise wenn der Lizenznehmer bereits in bestimmte Maschinen oder Werkzeuge investiert hat, die nicht für die Produktion mit einer anderen Technologie verwendet werden können) oder wenn die Technologie des Lizenzgebers ein notwendiger Input für die Produktion des Lizenznehmers ist. Bei standardessenziellen Patenten etwa muss ein Lizenznehmer, der ein standardgerechtes Produkt herstellt, alle Patente nutzen, die im Standard enthalten sind. In einem solchen Fall kann die Anfechtung der Gültigkeit der betreffenden Patente zu erheblichen Verlusten führen, wenn die Technologietransfer-Vereinbarung beendet wird. Auch wenn die Technologie des Lizenzgebers nicht standardessenziell ist, aber eine herausragende Marktstellung innehat, wird der Lizenznehmer möglicherweise dadurch von einer Anfechtung abgehalten, dass es schwierig ist, eine geeignete Alternativtechnologie zu finden, für die er eine Lizenz erwerben könnte. In einer solchen Situation müsste von Fall zu Fall beurteilt werden, ob dem Lizenznehmer Gewinne in erheblicher Höhe entgehen würden, die einen wichtigen Grund bilden könnten, von einer Anfechtung abzusehen.

(161) In den unter Randnummer (160) beschriebenen Situationen wird der Lizenznehmer möglicherweise davon abgehalten, die Gültigkeit des lizenzierten Technologierechts anzufechten, da sonst die Gefahr bestünde, dass die Lizenzvereinbarung gekündigt wird, und er somit erheblichen Risiken ausgesetzt ist, die seine Lizenzgebühren übersteigen. In anderen Situationen stehen Kündigungsklauseln jedoch einer Anfechtung in vielen Fällen nicht erheblich entgegen und haben daher nicht die gleiche Wirkung wie Nichtangriffsklauseln.

(162) Das Interesse, für den Lizenzgeber die Anreize zur Lizenzvergabe dadurch zu erhöhen, dass er nicht verpflichtet ist, mit einem Lizenznehmer, der den Kerngegenstand der Lizenzvereinbarung anficht, weiter Geschäfte zu tätigen, muss gegen das öffentliche Interesse abgewogen werden, dass Wirtschaftshindernisse beseitigt werden, die unter Umständen aus fälschlich erteilten Rechten des geistigen Eigentums erwachsen. Bei dieser Abwägung sollte berücksichtigt werden, ob der Lizenznehmer all seine aus der Vereinbarung erwachsenden Verpflichtungen zum Zeitpunkt der Anfechtung erfüllt, insbesondere die Verpflichtung zur Entrichtung der vereinbarten Lizenzgebühren.

([88]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 25. Februar 1986, Windsurfing International/Kommission, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, Rn. 92.
([89]) Vgl. entsprechend Entscheidung 90/186/EWG der Kommission, Erwägungsgrund 15 (zu Klauseln, die die Anfechtung des Eigentums an einem Warenzeichen verhindern).

(163) Bei Exklusivlizenzen ist die Wahrscheinlichkeit in der Regel insgesamt geringer, dass Kündigungsklauseln wettbewerbsschädigende Auswirkungen haben. Nach Erteilung der Lizenz kann sich der Lizenzgeber selbst in einem besonderen Abhängigkeitsverhältnis befinden, da der Lizenznehmer seine einzige Einnahmequelle in Bezug auf die lizenzierten Technologierechte ist, wenn die Lizenzgebühren von der Produktion mit den lizenzierten Technologierechten abhängen, was oftmals eine effiziente Möglichkeit zur Strukturierung der Lizenzgebühren ist. In diesem Szenario könnten die Anreize zur Innovation und zur Lizenzvergabe beispielsweise beeinträchtigt werden, wenn der Lizenzgeber an eine Vereinbarung mit einem ausschließlichen Lizenznehmer gebunden ist, der kaum noch Anstrengungen unternimmt, das Produkt, das mit den lizenzierten Technologierechten produziert wird bzw. werden soll, weiterzuentwickeln, zu produzieren oder zu vermarkten ([90]). Deshalb sind Kündigungsklauseln in Exklusivlizenz-Vereinbarungen nach der TT-GVO freigestellt, sofern auch die anderen Voraussetzungen für den Safe-Harbour-Bereich erfüllt sind. Außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs ist eine Einzelfallprüfung erforderlich.

(164) Nichtangriffs- und Kündigungsklauseln, die sich ausschließlich auf Know-how beziehen, sind nicht von der Gruppenfreistellung ausgenommen. Die Kommission beurteilt diese Klauseln weniger kritisch, da es für den Lizenzgeber sehr schwierig oder unmöglich sein dürfte, einmal preisgegebenes lizenziertes Know-how wieder zurückzuerlangen. In solchen Fällen kann eine dem Lizenznehmer auferlegte Verpflichtung, das lizenzierte Know-how nicht anzufechten, die Verbreitung von Technologien fördern, wenn schwächere Lizenzgeber auf diese Weise stärkeren Lizenznehmern eine Lizenz erteilen können, ohne fürchten zu müssen, dass ihr Know-how angefochten wird, sobald der Lizenznehmer es sich zu eigen gemacht hat.

Dem Lizenznehmer auferlegte Beschränkungen der Nutzung oder Entwicklung seiner eigenen Technologie (Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern)

(165) Handelt es sich bei den Vertragsparteien nicht um konkurrierende Unternehmen, so gilt die Freistellung nach Artikel 5 Absatz 2 TT-GVO nicht für unmittelbare oder mittelbare Verpflichtungen, die die Möglichkeit des Lizenznehmers, seine eigenen Technologierechte zu verwerten, oder die Möglichkeit der Vertragsparteien zur Durchführung von F u E-Arbeiten beschränken, es sei denn, eine derartige Beschränkung ist unerlässlich, um die Preisgabe des lizenzierten Know-hows an Dritte zu verhindern. Inhaltlich handelt es sich um die gleiche Beschränkung wie die Beschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d TT-GVO, die als eine der Kernbeschränkungen in Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern aufgeführt wird und unter den Randnummern (140) und (141) dieser Leitlinien erläutert wird. Bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern kann jedoch nicht angenommen werden, dass sich solche Beschränkungen in der Regel negativ auf den Wettbewerb auswirken oder dass die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV in der Regel nicht erfüllt sind. Daher ist eine Einzelfallprüfung nach Artikel 101 AEUV erforderlich.

(166) Bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern verfügt der Lizenznehmer normalerweise nicht über eine konkurrierende Technologie. Es kann jedoch vorkommen, dass die Parteien für die Zwecke der TT-GVO als Nicht-Wettbewerber betrachtet werden, obwohl der Lizenznehmer über eine konkurrierende Technologie verfügt. Das ist dann der Fall, wenn der Lizenznehmer seine eigene Technologie nicht in Lizenz vergibt und der Lizenzgeber kein tatsächlicher oder potenzieller Wettbewerber auf dem Produktmarkt ist. Für die Zwecke der TT-GVO gelten die Parteien unter diesen Umständen nicht als Wettbewerber – weder auf dem Technologiemarkt noch auf dem nachgelagerten Produktmarkt ([91]). In diesen Fällen muss sichergestellt werden, dass der Lizenznehmer nicht in seinen Möglichkeiten zur Verwertung und Weiterentwicklung seiner eigenen Technologie eingeschränkt wird, da von dieser Technologie ein Wettbewerbsdruck ausgeht, der erhalten werden sollte. Unter diesen Umständen werden Nutzungsbeschränkungen für die Technologierechte des Lizenznehmers oder F u E-Beschränkungen in der Regel als Wettbewerbsbeschränkung angesehen, die die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV nicht erfüllt. Werden die Lizenzgebühren beispielsweise nicht nur auf Verkäufe von Produkten, erhoben, die der Lizenznehmer mit der lizenzierten Technologie produziert, sondern auch auf Verkäufe von Produkten, die der Lizenznehmer nur mit seiner eigenen Technologie produziert, so wird der Lizenznehmer hierdurch in der Regel in der Verwertung seiner eigenen Technologie eingeschränkt; solche Klauseln sind daher von der Gruppenfreistellung ausgeschlossen.

(167) Besitzt oder entwickelt der Lizenznehmer keine konkurrierende Technologie, so kann eine Einschränkung der Möglichkeiten der Parteien zur Durchführung unabhängiger F u E-Arbeiten den Wettbewerb beschränken, wenn z. B. am Markt nur wenige Technologien vorhanden sind oder die Parteien eine wichtige (mögliche) Quelle für Innovation sind. Dies gilt insbesondere dann, wenn sie über die notwendigen Vermögenswerte und Fähigkeiten für weitere F u E-Arbeiten verfügen. In diesem Fall sind die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV in der Regel nicht erfüllt. In anderen Fällen, in denen mehrere Technologien vorhanden sind und die Parteien nicht

([90]) Im Falle von Vereinbarungen, bei denen es sich nicht um Exklusivvereinbarungen im eigentlichen Sinne handelt, sodass die Kündigungsklausel nicht unter die Gruppenfreistellung fällt, kann sich der Lizenzgeber im Einzelfall in einem ähnlichen Abhängigkeitsverhältnis gegenüber einem Lizenznehmer befinden, der über erhebliche Nachfragemacht verfügt. Diese Abhängigkeit wird bei der Einzelfallprüfung der Vereinbarung nach Artikel 101 berücksichtigt.

([91]) Siehe Randnummer (48) dieser Leitlinien.

über besondere Vermögenswerte oder Fähigkeiten verfügen, ist anzunehmen, dass die F u E-Beschränkung entweder nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt, weil sie den Wettbewerb nicht spürbar einschränkt, oder die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllt. Durch die Beschränkung kann die Verbreitung neuer Technologien beispielsweise dadurch gefördert werden, dass der Lizenznehmer dazu angehalten wird, sich auf die Nutzung und Weiterentwicklung der lizenzierten Technologie zu konzentrieren.

3.6. *Entzug und Nichtanwendung der Gruppenfreistellung*

3.6.1. **Entzug des Rechtsvorteils der Gruppenfreistellung**

(168) Gemäß Artikel 6 TT-GVO kann die Kommission nach Artikel 29 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung entziehen, wenn sie in einem bestimmten Fall feststellt, dass eine freigestellte Technologietransfer-Vereinbarung Auswirkungen hat, die mit Artikel 101 Absatz 3 AEUV unvereinbar sind. Nach Artikel 29 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 können die Wettbewerbsbehörden der Mitgliedstaaten in ähnlicher Weise den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung im Hoheitsgebiet des betreffenden Mitgliedstaats entziehen, wenn eine unter die Gruppenfreistellung fallende Technologietransfer-Vereinbarung im Hoheitsgebiet ihres Mitgliedstaats oder in einem Teilgebiet davon, das die Merkmale eines gesonderten räumlichen Marktes aufweist, Auswirkungen hat, die mit Artikel 101 Absatz 3 unvereinbar sind.

(169) Die Wettbewerbsbehörde, die beabsichtigt, den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung zu entziehen, trägt die Beweislast dafür, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt und eine oder mehrere der Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllt ([92]). Da der Entzug bedeutet, dass die betreffende Vereinbarung den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 beschränkt und die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllt, hat dies zwangsläufig einen Negativbeschluss nach Artikel 5, 7 oder 9 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 zur Folge. Der Entzug des Rechtsvorteils der Gruppenfreistellung entfaltet nur Rechtswirkung für die Zukunft (ex nunc), d. h., die Freistellung der Vereinbarung bleibt für den Zeitraum vor dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens des Entzugs unberührt.

(170) Nach Artikel 6 der TT-GVO kann ein Entzug insbesondere angezeigt sein, wenn

a) der Zugang von Technologien Dritter zum Markt beschränkt wird, beispielsweise durch die kumulative Wirkung paralleler Netze gleichartiger beschränkender Vereinbarungen, die den Lizenznehmern die Nutzung von Technologien Dritter untersagen;

b) der Zugang potenzieller Lizenznehmer zum Markt beschränkt wird, beispielsweise durch die kumulative Wirkung paralleler Netze gleichartiger beschränkender Vereinbarungen, die den Lizenzgebern die Erteilung von Lizenzen an andere Lizenznehmer untersagen, oder weil der einzige Eigentümer einer Technologie, der für relevante Technologierechte eine Lizenz vergibt, einem Lizenznehmer eine Exklusivlizenz erteilt, der bereits mit substituierbaren Technologierechten auf dem betreffenden Produktmarkt tätig ist. Die Technologierechte können nur dann als relevant eingestuft werden, wenn sie technisch und wirtschaftlich substituierbar sind, sodass der Lizenznehmer auf dem betreffenden Produktmarkt tätig sein kann.

(171) Nach Artikel 6 Buchstabe a TT-GVO kann der Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung in Fällen entzogen werden, in denen dritte Lizenzgeber, einschließlich potenzieller Lizenzgeber, aufgrund der kumulativen Wirkung von Netzen von Technologietransfer-Vereinbarungen, die den Lizenznehmern die Nutzung konkurrierender Technologien untersagen, von relevanten Technologiemärkten ausgeschlossen sind. Mit einem Ausschluss anderer Lizenzgeber ist zu rechnen, wenn die überwiegende Mehrheit der Unternehmen auf dem Markt, die (effektiv) eine konkurrierende Lizenz erwerben könnten, dies infolge einschränkender Vereinbarungen nicht tun können, und wenn potenzielle Lizenznehmer relativ hohe Marktzutrittsschranken überwinden müssen. Nach Artikel 6 Buchstabe b TT-GVO kann der Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung in Fällen entzogen werden, in denen andere Lizenznehmer aufgrund der kumulativen Wirkung von Technologietransfer-Vereinbarungen ausgeschlossen werden, die den Lizenzgebern die Erteilung von Lizenzen an andere Lizenznehmer untersagen und die somit verhindern, dass potenzielle Lizenznehmer Zugang zur notwendigen Technologie erhalten. Auf die Frage des Ausschlusses wird in den Abschnitten 4.2.2. und 4.2.7. näher eingegangen.

([92]) Die Ausnahme nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV gilt nur, wenn alle vier Voraussetzungen des Artikels erfüllt sind; daher kann die Gruppenfreistellung entzogen werden, wenn eine Vereinbarung eine oder mehrere der vier Voraussetzungen nicht erfüllt.

(172) Der Entzug des Rechtsvorteils der Gruppenfreistellung kann auch angezeigt sein, wenn

a) der Wettbewerb zwischen Lizenzgebern dadurch eingeschränkt wird, dass eine erhebliche Zahl konkurrierender Lizenzgeber von ihren Lizenznehmern verlangen, ihnen die anderen Lizenzgebern eingeräumten günstigeren Konditionen zu gewähren;

b) der Zugang der Kunden zu den Vertragsprodukten durch Beschränkungen der Möglichkeiten des Lizenzgebers oder der Lizenznehmer, passive Verkäufe in ein Exklusivgebiet oder an eine Exklusivkundengruppe zu tätigen, das bzw. die dem Lizenzgeber oder Lizenznehmer vorbehalten ist, unangemessen eingeschränkt wird;

c) Lizenzgebühren auf einem relevanten Technologiemarkt aufgrund der kumulativen Wirkung gleichartiger Cross-Licensing-Vereinbarungen zwischen konkurrierenden Unternehmen über dem Wettbewerbsniveau liegen.

3.6.2. **Nichtanwendung der TT-GVO**

(173) Auf der Grundlage des Artikels 7 TT-GVO kann die Kommission parallele Netze gleichartiger Vereinbarungen im Wege einer Verordnung aus dem Anwendungsbereich der TT-GVO ausschließen, wenn die Vereinbarungen mehr als 50 % eines relevanten Marktes erfassen. Eine solche Maßnahme richtet sich nicht an einzelne Unternehmen, sondern betrifft sämtliche Unternehmen, deren Vereinbarungen in der Verordnung zur Erklärung der Nichtanwendbarkeit der TT-GVO definiert sind.

(174) Während der Entzug des Rechtsvorteils der TT-GVO durch die Kommission nach Artikel 6 den Erlass eines Beschlusses nach Artikel 7 oder 9 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 erfordert, bewirkt eine Kommissionsverordnung nach Artikel 7 der TT-GVO zur Erklärung der Nichtanwendbarkeit der TT-GVO, dass der Rechtsvorteil der TT-GVO in Bezug auf die betreffenden Beschränkungen und Märkte aufgehoben und die volle Anwendbarkeit des Artikels 101 Absätze 1 und 3 AEUV wiederhergestellt wird. Nach dem Erlass einer Verordnung zur Erklärung der Nichtanwendbarkeit der TT-GVO auf einem konkreten Markt auf Vereinbarungen, die bestimmte Beschränkungen enthalten, müssen sich Unternehmen für die Anwendung des Artikels 101 AEUV auf individuelle Vereinbarungen auf die Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union sowie auf Beschlüsse, Bekanntmachungen und Leitlinien der Kommission stützen. Gegebenenfalls wird die Kommission einen Einzelfallbeschluss erlassen, der allen Unternehmen auf dem betreffenden Markt als Orientierung dienen kann.

(175) Bei der Berechnung der Marktabdeckungsquote von 50 % muss jedes einzelne Netz von Technologietransfer-Vereinbarungen berücksichtigt werden, das Beschränkungen oder Kombinationen von Beschränkungen mit ähnlichen Auswirkungen auf den Markt enthält.

(176) Artikel 7 der TT-GVO bedeutet nicht, dass die Kommission eingreifen muss, wenn die Quote von 50 % überschritten wird. Der Erlass einer Verordnung nach Artikel 7 ist grundsätzlich angemessen, wenn zu erwarten ist, dass der Zugang zu oder der Wettbewerb auf dem relevanten Markt spürbar beschränkt wird. Bei der Beurteilung der Frage, ob die Anwendung des Artikels 7 notwendig ist, wird die Kommission abwägen, ob der Entzug der Freistellung im Einzelfall ein angemesseneres Mittel wäre. Dies kann insbesondere von der Anzahl der konkurrierenden Unternehmen abhängen, die zu einer kumulativen Wirkung auf einem Markt beitragen, oder von der Anzahl der betroffenen räumlichen Märkte innerhalb der Union.

(177) Jede nach Artikel 7 TT-GVO erlassene Verordnung muss einen klaren Anwendungsbereich haben. Dies bedeutet erstens, dass die Kommission den sachlich und räumlich relevanten Markt (bzw. die Märkte) abgrenzen muss, und zweitens, dass sie die Art der Beschränkung bei der Lizenzvergabe ermitteln muss, auf welche die TT-GVO keine Anwendung mehr findet. In Bezug auf den zweiten Aspekt kann sie den Anwendungsbereich der Verordnung auf das Wettbewerbsproblem abstimmen, das sie damit beheben möchte. Beispielsweise werden, wenn es um die Ermittlung der 50 %-Quote geht, zwar alle parallelen Netze von Vereinbarungen berücksichtigt, die Wettbewerbsverbote enthalten, doch kann die Kommission den Anwendungsbereich ihrer Verordnung auf Wettbewerbsverbote beschränken, die eine gewisse Geltungsdauer überschreiten. Gegebenenfalls kann die Kommission auch das Marktanteilsniveau angeben, bis zu dem in einem konkreten Marktumfeld davon ausgegangen werden kann, dass ein einzelnes Unternehmen nicht erheblich zur kumulativen Wirkung beiträgt. Liegt der Marktanteil der Produkte, die eine lizenzierte Technologie eines einzelnen Lizenzgebers enthalten, nicht über 5 %, so ist in der Regel davon auszugehen, dass die Vereinbarung oder das Netz von Vereinbarungen, das diese Technologie zum Gegenstand hat, nicht wesentlich zu einer kumulativen Ausschlusswirkung beiträgt ([93]).

([93]) Siehe hierzu Randnummer 10 der De-minimis-Bekanntmachung, die in Fußnote 40 dieser Leitlinien angeführt wird.

(178) Der Übergangszeitraum von mindestens sechs Monaten, den die Kommission nach Artikel 7 Absatz 2 TT-GVO festlegen muss, soll den betroffenen Unternehmen ermöglichen, ihre Vereinbarungen nach Maßgabe der Verordnung zur Erklärung der Nichtanwendbarkeit der TT-GVO anzupassen.

(179) Eine Verordnung zur Erklärung der Nichtanwendbarkeit der TT-GVO lässt die Freistellung der betreffenden Vereinbarung im Zeitraum vor dem Inkrafttreten der Verordnung unberührt.

4. ANWENDUNG DES ARTIKELS 101 ABSÄTZE 1 UND 3 AEUV AUSSERHALB DER TT-GVO

4.1. *Der allgemeine Untersuchungsrahmen*

(180) Bei Vereinbarungen, die nicht unter die Gruppenfreistellung fallen, etwa weil die Marktanteilsschwellen überschritten sind oder die Vereinbarung zwischen mehr als zwei Parteien geschlossen wurde, wird keine Rechtswidrigkeit angenommen. Solche Vereinbarungen erfordern eine Einzelfallprüfung nach Artikel 101. Vereinbarungen, die entweder nicht den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV beschränken oder die die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen, sind zulässig und durchsetzbar.

Safe-Harbour-Bereich bei Vorliegen ausreichender von unabhängigen Dritten kontrollierter Technologien

(181) Zur Erhöhung der Rechtssicherheit über die Anwendung der TT-GVO hinaus und um eine eingehende Prüfung auf die Fälle zu beschränken, bei denen anzunehmen ist, dass sie konkrete Wettbewerbsprobleme aufwerfen, vertritt die Kommission den Standpunkt, dass ein Verstoß gegen Artikel 101 AEUV außerhalb der sogenannten Kernbeschränkungen unwahrscheinlich ist, wenn es neben den von den Vertragsparteien kontrollierten Technologien vier oder mehr von unabhängigen Dritten kontrollierte Technologien gibt, die zu für den Nutzer vergleichbaren Kosten anstelle der lizenzierten Technologie eingesetzt werden können. Bei der Beurteilung, ob die Technologien substituierbar sind, muss die relative Marktstärke der betreffenden Technologien berücksichtigt werden. Von einer Technologie geht ein nur geringer Wettbewerbsdruck aus, wenn sie keine wirtschaftliche Alternative zu der lizenzierten Technologie darstellt. Wenn beispielsweise infolge von Netzwerkeffekten im Markt Verbraucher eine deutliche Präferenz für Produkte haben, die die lizenzierte Technologie enthalten, sind andere auf dem Markt verfügbare Technologien oder Technologien, mit deren Markteintritt in absehbarer Zeit zu rechnen ist, möglicherweise keine echte Alternative, sodass von ihnen nur ein geringer Wettbewerbsdruck ausgehen kann.

(182) Der Umstand, dass eine Vereinbarung nicht in den unter Randnummer (181) dieser Leitlinien beschriebenen Safe-Harbour-Bereich fällt, besagt noch nicht, dass sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt oder dass, falls sie unter Artikel 101 Absatz 1 fällt, die Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllt sind. Solche Vereinbarungen erfordern eine Einzelfallprüfung anhand der in diesen Leitlinien dargelegten Grundsätze.

4.1.1. **Maßgebliche Faktoren für die Prüfung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV**

(183) Sofern die Vereinbarung keine bezweckten Beschränkungen enthält, ist zu prüfen, ob sie eine Wettbewerbsbeschränkung bewirkt ([94]). Beispiele für mögliche beschränkende Wirkungen sind Abschnitt 2.2.3. dieser Leitlinien zu entnehmen.

(184) Hinsichtlich der Frage, ob eine Vereinbarung eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs bewirkt, muss genau geprüft werden, wie der Wettbewerb auf dem fraglichen Markt funktioniert. Hierfür sind vor allem folgende Faktoren von Bedeutung:

a) die Art der Vereinbarung,

b) die Marktstellung der Parteien,

c) die Marktstellung der Wettbewerber,

d) die Marktstellung der Abnehmer auf den relevanten Märkten,

e) Marktzutrittsschranken,

f) die Marktdynamik.

([94]) Siehe Randnummer (18).

(185) Das Gewicht der einzelnen Faktoren kann von Fall zu Fall schwanken und hängt von allen übrigen Faktoren ab. Während beispielsweise ein hoher Marktanteil der Vertragsparteien in der Regel ein guter Indikator für Marktmacht ist, muss ein hoher Anteil bei Märkten mit niedrigen Zutrittsschranken nicht unbedingt auf Marktmacht hindeuten. Es ist daher nicht möglich, feste Regeln für das Gewicht der einzelnen Faktoren aufzustellen.

(186) Technologietransfer-Vereinbarungen können vielfältige Form und Gestalt annehmen. Deshalb ist es wichtig, die Art der Vereinbarung hinsichtlich der Wettbewerbsbeziehungen zwischen den Vertragsparteien und der enthaltenen Beschränkungen zu analysieren. Dabei darf die Prüfung nicht auf den Wortlaut der Vereinbarung beschränkt bleiben. Das Vorliegen impliziter Beschränkungen kann etwa daraus abgeleitet werden, wie die Vereinbarung von den Vertragsparteien umgesetzt wird und welche Anreize sie ihnen bietet.

(187) Die Marktstellung der Parteien, einschließlich aller Unternehmen, die de facto oder de jure von den Parteien kontrolliert werden, bietet einen Hinweis auf den Grad der Marktmacht des Lizenzgebers, des Lizenznehmers oder beider Parteien. Je höher der Marktanteil einer Partei ist, umso größer dürfte ihre Marktmacht sein. Dies gilt insbesondere, wenn sich im Marktanteil Kostenvorteile oder andere Wettbewerbsvorteile gegenüber Wettbewerbern niederschlagen. Solche Wettbewerbsvorteile können sich zum Beispiel für den „First Mover" auf dem Markt ergeben, oder für den, der standardessenzielle Patente innehat oder überlegene Technologien besitzt. Die Marktanteile bilden jedoch nur einen der Parameter für die Bewertung der Marktstellungen. Bei Technologiemärkten sind die Marktanteile unter Umständen nicht in allen Fällen ein guter Indikator für die relative Stärke der jeweiligen Technologie und die Marktanteilszahlen können bei Anwendung der verschiedenen möglichen Berechnungsmethoden sehr unterschiedlich ausfallen.

(188) Die Marktanteile und die möglichen Wettbewerbsvorteile und -nachteile werden auch für die Bewertung der Marktstellung der Wettbewerber herangezogen. Je stärker und zahlreicher die tatsächlichen Wettbewerber sind, umso geringer ist das Risiko, dass die Parteien Marktmacht ausüben können. Dagegen kann auf einem Markt, auf dem die Konkurrenz aus verhältnismäßig wenigen Unternehmen besteht, deren Marktstellung (in Bezug auf Größe, Kostenaufwand, F u E-Potenzial usw.) etwa gleich stark ist, ein höheres Kollusionsrisiko bestehen.

(189) Die Marktstellung der Abnehmer bietet einen Hinweis darauf, ob ein oder mehrere Abnehmer über Nachfragemacht verfügen. Der erste Indikator für Nachfragemacht ist der Marktanteil des Abnehmers auf dem Beschaffungsmarkt. Dieser Anteil spiegelt die Bedeutung seiner Nachfrage für mögliche Anbieter wider. Andere Indikatoren beziehen sich insbesondere auf die Stellung des Abnehmers auf dem Weiterverkaufsmarkt und auf Merkmale wie etwa eine breite geografische Streuung seiner Verkaufsstätten oder sein Markenimage bei den Endverbrauchern. Unter bestimmten Umständen kann die Nachfragemacht Lizenzgeber oder Lizenznehmer an der Ausübung von Marktmacht hindern und damit einem Wettbewerbsproblem vorbeugen, das andernfalls aufgetreten wäre. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn starke Abnehmer die Möglichkeit und den Anreiz haben, im Falle einer geringfügigen, aber dauerhaften Erhöhung der relativen Preise neue Versorgungsquellen auf dem Markt zu erschließen. Wenn ein nachfragestarker Abnehmer lediglich günstige Lieferbedingungen aushandelt oder Preissteigerungen an seine Kunden weitergibt, verhindert seine Position nicht die Ausübung der Marktmacht durch Lizenznehmer auf dem Produktmarkt und trägt somit auch nicht zur Lösung des Wettbewerbsproblems auf diesem Markt bei ([95]).

(190) Marktzutrittsschranken werden daran gemessen, inwieweit etablierte Unternehmen ihren Preis über das Wettbewerbsniveau hinaus anheben können, ohne den Einstieg neuer Anbieter in den Markt herbeizuführen. Ohne Marktzutrittsschranken würden solche Preissteigerungen durch den leicht und rasch möglichen Marktzutritt anderer Unternehmen unrentabel. Die Zutrittsschranken können in der Regel als niedrig eingestuft werden, wenn innerhalb von ein bis zwei Jahren mit einem erfolgreichen Marktzutritt zu rechnen ist, der ausreicht, um die Ausübung von Marktmacht zu verhindern oder zu erschweren.

(191) Marktzutrittsschranken können sich aus einer Vielzahl von Faktoren ergeben, z. B. aus Größen- oder Verbundvorteilen (einschließlich Netzwerkeffekten von mehrseitigen Unternehmen), staatlichen Vorschriften (vor allem in Bezug auf die Festlegung ausschließlicher Rechte), staatlichen Beihilfen, Einfuhrzöllen, Rechten des geistigen Eigentums, Eigentum an Ressourcen, bei denen das Angebot beispielsweise aufgrund natürlicher Gegebenheiten knapp ist, wesentlichen Einrichtungen, einem First Mover Advantage oder aus durch langfristige massive Werbung erwirkter Markentreue der Verbraucher. Beschränkende Vereinbarungen, die Unternehmen

([95]) Siehe Urteil des Gerichts vom 7. Oktober 1999, Irish Sugar/Kommission, T-228/97, ECLI:EU:T:1999:246, Rn. 101.

eingegangen sind, können insofern als Zutrittshindernis wirken, als sie den Marktzutritt erschweren und (potenzielle) Wettbewerber ausschließen. Zutrittsschranken kann es in allen Phasen der Forschung und Entwicklung, der Produktion und des Vertriebs geben. Die Frage, ob einer dieser Faktoren als Zutrittsschranke einzustufen ist, hängt insbesondere davon ab, ob damit verlorene Kosten verbunden sind. Hierbei handelt es sich um Kosten, die ein Unternehmen tragen muss, um in einen Markt einzutreten oder dort tätig zu sein, die aber verloren sind, wenn das Unternehmen aus dem Markt austritt. Je höher diese verlorenen Kosten sind, desto sorgfältiger müssen potenzielle neue Anbieter die mit dem Marktzutritt verbundenen Risiken abwägen und umso glaubwürdiger können die auf dem Markt etablierten Unternehmen damit drohen, dass sie mit den Konditionen neuer Wettbewerber gleichziehen werden, da für sie ein Marktaustritt wegen der verlorenen Kosten eine kostspielige Angelegenheit wäre. Ganz allgemein ist jeder Marktzutritt mit verlorenen Kosten verbunden, die jedoch unterschiedlich hoch ausfallen können. Deshalb wird bei der wettbewerbsrechtlichen Prüfung der tatsächliche Wettbewerb in der Regel als wirksamer und gewichtiger eingestuft als potenzieller Wettbewerb.

(192) Außerdem ist die Dynamik der relevanten Märkte zu berücksichtigen. In einigen dynamischen Märkten können die potenziellen negativen Auswirkungen bestimmter Beschränkungen weniger problematisch sein, da der Wettbewerb zwischen Technologien durch dynamische und innovative Wettbewerber als ausreichender Wettbewerbsdruck wirken kann. In anderen Fällen können Beschränkungen auf einem dynamischen Markt einem etablierten Unternehmen jedoch dauerhafte Wettbewerbsvorteile verschaffen und somit langfristige negative Auswirkungen auf den Wettbewerb haben. Dies kann der Fall sein, wenn Wettbewerber durch eine Beschränkung daran gehindert werden, von Netzwerkeffekten zu profitieren, oder wenn ein Markt zu Kippeffekten neigt.

(193) Bei der Beurteilung einzelner Beschränkungen müssen gegebenenfalls noch andere Faktoren berücksichtigt werden. Dazu gehören etwa die kumulative Wirkung, d. h. die Marktabdeckung durch gleichartige Vereinbarungen, die Laufzeit der Vereinbarungen, das Regulierungsumfeld und Verhaltensweisen, die auf Kollusion hindeuten oder sie erleichtern, wie etwa Preisführerschaft, angekündigte Preisänderungen und Diskussionen über den „richtigen" Preis sowie Preisstarrheit infolge überschüssiger Kapazitäten, Preisdiskriminierungen und eines früheren kollusiven Verhaltens.

4.1.2. **Maßgebliche Faktoren für die Prüfung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV**

(194) Technologietransfer-Vereinbarungen, die den Wettbewerb beschränken, können auch wettbewerbsfördernde Auswirkungen in Form von Effizienzgewinnen aufweisen, die die wettbewerbsschädigenden Auswirkungen aufwiegen können. Die wettbewerbsfördernden Auswirkungen werden nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV geprüft, der eine Ausnahme vom Verbot des Artikels 101 Absatz 1 vorsieht. Damit diese Ausnahmeregelung greifen kann, muss die Technologietransfer-Vereinbarung die vier Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen (siehe Randnummer (9) dieser Leitlinien). Ein Unternehmen, das sich auf Artikel 101 Absatz 3 AEUV beruft, muss mit stichhaltigen Argumenten und Beweisen nachweisen, dass die vier Voraussetzungen dieses Artikels erfüllt sind ([96]).

(195) Die Prüfung restriktiver Vereinbarungen nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV erfolgt im konkreten Zusammenhang, in den sie eingebettet sind ([97]), auf der Grundlage des zu einer bestimmten Zeit gegebenen Sachverhalts. Wesentliche Änderungen des Sachverhalts wirken sich daher auf die Beurteilung aus. Die Ausnahmeregelung des Artikels 101 Absatz 3 gilt, solange die vier Voraussetzungen gegeben sind. Ist dies nicht mehr der Fall, ist die Ausnahmeregelung nicht mehr anwendbar ([98]). Bei der Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 sind auch die verlorenen Erstinvestitionen der Parteien zu berücksichtigen sowie der Zeitaufwand und die Beschränkungen, die für eine effizienzsteigernde Investition und deren Amortisierung erforderlich sind. Eine Anwendung des Artikels 101 ist ohne Berücksichtigung der vorausgegangenen Investitionen und des damit verbundenen Risikos nicht möglich. Das Risiko der Parteien und die verlorenen Investitionen, die zur Durchführung der Vereinbarung erforderlich sind, können daher dazu führen, dass die Vereinbarung in der Zeit bis zur Amortisierung der Investition nicht unter Artikel 101 Absatz 1 fällt oder die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllt.

([96]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Teva UK u. a./Kommission, C-198/19 P, ECLI:EU:C:2024:551, Rn. 135.

([97]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 17. September 1985, Ford/Kommission, 25/84 und 26/84, ECLI:EU:C:1985:340, Rn. 25-26, und die (in Fußnote 9 angeführten) Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag, Rn. 44.

([98]) Siehe z. B. die Entscheidung 1999/242/EG der Kommission vom 3. März 1999 in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag (IV/36.237 – TPS) (ABl. L 90 vom 2.4.1999, S. 6, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1999/242/oj). Das Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 gilt ebenfalls nur so lange, wie die Vereinbarung eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckt oder bewirkt.

(196) Die erste Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfordert eine Prüfung der durch die Vereinbarung bewirkten objektiven Vorteile. Beispiele für solche Effizienzgewinne sind in Abschnitt 2.2. dieser Leitlinien aufgeführt.

(197) Nach der dritten Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV dürfen durch die Vereinbarung keine Beschränkungen auferlegt werden, die für die Erzielung der objektiven Vorteile der Vereinbarung nicht unerlässlich sind. Bei der Prüfung der Unerlässlichkeit wird die Kommission insbesondere untersuchen, ob einzelne Beschränkungen es möglich machen, die fraglichen Aktivitäten effizienter zu gestalten, als dies ohne die betreffende Beschränkung der Fall wäre. Dabei ist den Marktverhältnissen und den Sachumständen, mit denen die Parteien konfrontiert sind, Rechnung zu tragen. Unternehmen, die sich auf Artikel 101 Absatz 3 berufen, brauchen auf hypothetische und theoretische Alternativen nicht einzugehen. Sie müssen jedoch darlegen und nachweisen, warum realistisch und deutlich weniger restriktiv erscheinende Alternativen erheblich ineffizienter wären. Falls eine Alternative, die wirtschaftlich realistisch und weniger restriktiv erscheint, zu erheblichen Effizienzeinbußen führen würde, wird die fragliche Beschränkung als unerlässlich betrachtet. In bestimmten Fällen muss unter Umständen auch geprüft werden, ob die Vereinbarung als solche zur Erzielung der Effizienzgewinne unerlässlich ist. Bei einfachen Lizenzvergaben zwischen zwei Parteien ist es in der Regel nicht notwendig, über die Prüfung der Frage, ob die einzelnen Beschränkungen unerlässlich sind, hinauszugehen. Normalerweise gibt es zur Lizenzvereinbarung als solcher keine weniger restriktive Alternative.

(198) Die zweite Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV sieht vor, dass die Verbraucher an den Vorteilen angemessen beteiligt werden müssen. Daher müssen die Verbraucher der in Lizenz hergestellten Produkte zumindest einen Ausgleich für die negativen Auswirkungen der Vereinbarung erhalten ([99]). Das wiederum bedeutet, dass die Effizienzgewinne etwaige negative Auswirkungen der Vereinbarung auf Preise, Output und andere relevante Faktoren vollständig ausgleichen müssen. Dies kann etwa durch eine Änderung der Kostenstruktur der betreffenden Unternehmen erfolgen, sodass Anreize zu Preissenkungen entstehen, oder indem der Verbraucher Zugang zu neuen oder verbesserten Produkten erhält, die etwaige Preissteigerungen kompensieren ([100]).

(199) Die letzte Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV besagt, dass die Vereinbarung den Vertragsparteien nicht die Möglichkeit eröffnen darf, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Produkte den Wettbewerb auszuschalten. Dies setzt eine Analyse des sonstigen Wettbewerbsdrucks auf dem Markt und der Auswirkungen der Vereinbarung auf diese Wettbewerbsquellen voraus. Für die Anwendung dieser Voraussetzung muss der Zusammenhang zwischen Artikel 101 Absatz 3 und Artikel 102 berücksichtigt werden. Nach ständiger Rechtsprechung darf die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 der Anwendung des Artikels 102 AEUV nicht entgegenstehen ([101]). Da sowohl Artikel 101 als auch Artikel 102 das Ziel verfolgen, einen wirksamen Wettbewerb auf dem Markt aufrechtzuerhalten, ist Artikel 101 Absatz 3 im Interesse der Kohärenz so auszulegen, dass jede Anwendung der Ausnahmeregelung auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die als Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung anzusehen sind, ausgeschlossen wird ([102]). Die Tatsache, dass eine Vereinbarung den Wettbewerb in Bezug auf einen relevanten Parameter wesentlich einschränkt, bedeutet nicht unbedingt, dass der Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 3 AEUV ausgeschaltet wird. So kann etwa ein Technologiepool zur Entstehung eines Industriestandards führen, der wenig Wettbewerb zwischen technischen Formaten zulässt. Sobald die wichtigsten Marktteilnehmer ein bestimmtes Format übernehmen, können Netzwerkeffekte es für alternative Formate sehr schwierig machen fortzubestehen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Begründung eines De-facto-Industriestandards den Wettbewerb im Sinne der letzten Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV in jedem Fall ausschaltet, insbesondere wenn die Anbieter weiterhin in Bezug auf Preise, Qualität, Auswahl, Innovation oder Produkteigenschaften untereinander konkurrieren können.

([99]) Siehe Rn. 85 der in Fußnote 9 angeführten Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag.

([100]) Ebd., Rn. 98 und 102.

([101]) Siehe entsprechend Urteil des Gerichtshofs vom 16. März 2000, Compagnie Maritime Belge, C-395/96 P und C-396/96 P, ECLI:EU:C:2000:132, Rn. 130. Ebenso wenig verhindert die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 die Anwendung der Bestimmungen des AEUV über den freien Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehr. Diese Regeln lassen sich unter bestimmten Umständen auf Vereinbarungen, Beschlüsse und abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne des Artikels 101 AEUV anwenden. Siehe hierzu Urteil des Gerichtshofs vom 19. Februar 2002, Wouters, C-309/99, ECLI:EU:C:2002:98, Rn. 120.

([102]) Siehe hierzu das Urteil des Gerichts vom 10. Juli 1990, Tetra Pak (I), T-51/89, ECLI:EU:T:1990:41. Siehe auch die in Fußnote 9 angeführten Leitlinien zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag, Rn. 106.

4.2. *Anwendung des Artikels 101 AEUV auf verschiedene Arten von Lizenzbeschränkungen*

(200) In diesem Abschnitt wird auf die verschiedenen Arten von Beschränkungen eingegangen, die in Technologietransfer-Vereinbarungen üblich sind. Auf die Beschränkungen, die bereits in diesen Leitlinien behandelt wurden, insbesondere in Abschnitt 3.4. (Kernbeschränkungen) und Abschnitt 3.5. (Nichtfreigestellte Beschränkungen), wird in diesem Abschnitt nur noch kurz eingegangen.

(201) In diesem Abschnitt werden sowohl Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern als auch Vereinbarungen zwischen Nicht — Wettbewerbern behandelt. Bei Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern wird gegebenenfalls zwischen wechselseitigen und nicht wechselseitigen Vereinbarungen unterschieden. Bei Vereinbarungen zwischen Nicht— Wettbewerbern ist diese Unterscheidung nicht erforderlich. Wenn Unternehmen weder tatsächliche noch potenzielle Wettbewerber auf dem relevanten Technologiemarkt oder dem relevanten Markt für Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, sind, ist eine wechselseitige Lizenz praktisch gesehen zwei separaten Lizenzen gleichzustellen. Anders verhält es sich bei Vereinbarungen, bei denen die Parteien gemeinsam ein Technologiepaket zusammenstellen, das sie an Dritte in Lizenz vergeben. Solche Vereinbarungen werden in diesem Abschnitt behandelt.

(202) Nicht in diesem Abschnitt behandelt werden in Technologietransfer-Vereinbarungen enthaltene Verpflichtungen, die in der Regel keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV darstellen. Zu diesen Verpflichtungen gehören u. a.:

a) Wahrung der Vertraulichkeit,

b) keine Vergabe von Unterlizenzen,

c) Nutzungsverbot nach Ablauf der Vereinbarung, sofern die lizenzierten Technologierechte noch gültig und rechtswirksam sind,

d) Unterstützung des Lizenzgebers bei der Durchsetzung seiner lizenzierten Rechte des geistigen Eigentums,

e) Zahlung von Mindestgebühren oder Produktion einer Mindestmenge an Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten,

f) Verwendung des Markenzeichens des Lizenzgebers oder Angabe des Namens des Lizenzgebers auf dem Produkt.

4.2.1. **Lizenzgebühren**

(203) Den Parteien einer Technologietransfer-Vereinbarung steht es in der Regel frei, die vom Lizenznehmer zu zahlenden Lizenzgebühren und die Zahlungsmodalitäten festzulegen; Artikel 101 Absatz 1 AEUV wird hiervon nicht berührt. Dieser Grundsatz gilt sowohl für Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern als auch für Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern. Lizenzgebühren können beispielsweise in Form von Pauschalzahlungen, als Prozentsatz vom Verkaufspreis oder aber als fester Betrag für jedes Produkt erhoben werden, das die lizenzierte Technologie enthält. Kommt die lizenzierte Technologie einem Input gleich, der in das Endprodukt eingeht, ist es in der Regel nicht wettbewerbsschädigend, wenn die Lizenzgebühr auf der Grundlage des Preises des Endprodukts berechnet wird, sofern es die lizenzierte Technologie enthält ([103]). Bei Software-Lizenzen gelten Lizenzgebühren, die sich nach der Anzahl der Nutzer und der Geräte bestimmen, in der Regel als mit Artikel 101 Absatz 1 vereinbar.

(204) Nicht unter die Gruppenfreistellung fallende Bestimmungen über Lizenzgebühren in Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern können im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV den Wettbewerb einschränken, wenn Wettbewerber einander wechselseitig Lizenzen gewähren und die festgelegten Gebühren im Vergleich zum Marktwert der Lizenz eindeutig unverhältnismäßig sind, und wenn die Parteien ähnliche Kostenstrukturen aufweisen und erheblichen Einfluss auf die Marktpreise haben. Bei der Beurteilung, ob Lizenzgebühren unverhältnismäßig sind, sind die Lizenzgebühren zu prüfen, die andere Lizenznehmer auf dem Produktmarkt für dieselbe oder für eine substituierbare Technologie entrichten. In diesen Fällen ist es unwahrscheinlich, dass die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllt sind.

([103]) Dies gilt unbeschadet der möglichen Anwendung des Artikels 102 AEUV auf die Festsetzung von Lizenzgebühren (siehe Urteil des Gerichtshofs vom 14. Februar 1978, United Brands, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22, Rn. 250, sowie Urteil des Gerichtshofs vom 16. Juli 2009, Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH, C-385/07 P, ECLI:EU:C:2009:456, Rn. 142).

(205) Die Gruppenfreistellung gilt für Technologietransfer-Vereinbarungen nur so lange, wie die im Rahmen der Vereinbarung lizenzierten Technologierechte gültig und rechtswirksam sind. Vereinbarungen, nach denen die Lizenzgebührenpflicht über die Geltungsdauer der lizenzierten Technologierechte hinausgeht, beschränken jedoch nicht zwangsläufig den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV, insbesondere wenn der Lizenznehmer die Vereinbarung frei kündigen kann. So kann eine solche Bestimmung beispielsweise einem Lizenznehmer erlauben, die Entrichtung der Lizenzgebühren über einen längeren Zeitraum zu strecken. Wenn Dritte nach Ablauf der lizenzierten Technologierechte die Technologie rechtmäßig nutzen und ausreichenden Wettbewerbsdruck auf dem Markt schaffen können, ist es unwahrscheinlich, dass nach Ablauf der Rechte erhobene Lizenzgebühren den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 einschränken ([104]). Unter bestimmten Umständen können solche Verpflichtungen jedoch den Wettbewerb einschränken, z. B. wenn die Kündigung der Vereinbarung nach Ablauf der Rechte die Möglichkeit des Lizenznehmers, auf dem Markt tätig zu bleiben, erheblich beeinträchtigen würde und (z. B. aufgrund hoher Marktzutrittsschranken) der Wettbewerbsdruck seitens Dritter unzureichend ist ([105]).

(206) Bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern gilt die Gruppenfreistellung für Vereinbarungen, bei denen die Lizenzgebühren auf der Grundlage sämtlicher Produkte, das heißt der mit der lizenzierten Technologie produzierten Produkte und der mit Technologien Dritter produzierten Produkte, berechnet werden. Solche Vereinbarungen können zwar die Berechnung der Lizenzgebühren erleichtern, sie können aber auch zu Ausschlüssen führen, indem sie die Kosten für die Inputs Dritter erhöhen und somit ähnliche Auswirkungen haben wie Wettbewerbsverbote. Fallen Lizenzgebühren nicht nur für Produkte an, die mit der lizenzierten Technologie hergestellt werden, sondern auch für Produkte, die mit Technologien Dritter hergestellt werden, so erhöhen sich durch die Lizenzgebühren auch die Kosten für die letzteren Produkte, sodass die Nachfrage nach Technologien Dritter zurückgeht. Außerhalb der Gruppenfreistellung muss daher geprüft werden, ob mit der Beschränkung Ausschlusseffekte verbunden sind. Es empfiehlt sich demnach, bei einer Prüfung die in Abschnitt 4.2.7. dieser Leitlinien dargelegten Kriterien heranzuziehen. Weisen die betreffenden Vereinbarungen spürbare Ausschlusseffekte auf, so fallen sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. In diesem Fall dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel nicht erfüllt sein, es sei denn, es gibt keine andere praktikable Möglichkeit zur Berechnung und Kontrolle der Lizenzgebühren.

4.2.2. **Exklusivlizenzen und Verkaufsbeschränkungen**

(207) Für die Zwecke dieser Leitlinien empfiehlt sich eine Unterscheidung zwischen Produktionsbeschränkungen innerhalb eines bestimmten Gebiets (Exklusiv- oder Alleinlizenz) und Beschränkungen des Verkaufs von Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten, in ein bestimmtes Gebiet oder an eine bestimmte Kundengruppe (Verkaufsbeschränkungen).

4.2.2.1. *Exklusiv- und Alleinlizenzen*

(208) Bei einer Exklusivlizenz ist der Lizenzgeber selbst weder befugt, auf der Grundlage der lizenzierten Technologierechte zu produzieren, noch ist er befugt, Dritten für diese Rechte im Allgemeinen oder im Hinblick auf eine bestimmte Nutzung oder für ein bestimmtes Gebiet Lizenzen zu erteilen. In solchen Fällen ist der Lizenznehmer die einzige Partei, die berechtigt ist, auf der Grundlage der lizenzierten Technologierechte im Hinblick auf die betreffende Nutzung oder das betreffende Gebiet zu produzieren.

(209) Bei einer Alleinlizenz verpflichtet sich der Lizenzgeber, Dritten keine Lizenzen für die Produktion in einem bestimmten Gebiet zu erteilen; er behält aber das Recht, die lizenzierte Technologie selbst für seine Produktion zu nutzen.

(210) Verpflichtet sich der Lizenzgeber, in einem bestimmten Gebiet auf eine eigene Produktion zu verzichten und Dritten keine Produktionslizenz zu erteilen, so kann dieses Gebiet die ganze Welt oder einen beliebigen Teil davon umfassen.

(211) Exklusiv- und Alleinlizenzen gehen häufig mit Verkaufsbeschränkungen einher, die die Parteien darin beschränken, wo sie die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, verkaufen dürfen.

(212) Wechselseitige Exklusivlizenzen zwischen Wettbewerbern sind eine Form der Markt- und Kundenzuweisung im Sinne des Artikels 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO. Die wechselseitige Erteilung von Alleinlizenzen zwischen Wettbewerbern fällt jedoch bis zur Marktanteilsschwelle von 20 % unter die Gruppenfreistellung. In einer solchen Vereinbarung verpflichten sich die Parteien, Dritten keine Lizenz für ihre konkurrierenden Technologien zu erteilen, können aber die Technologien weiterhin selbst nutzen. Verfügen die Parteien über erhebliche Marktmacht, so können solche Vereinbarungen Kollusion erleichtern, da sie gewährleisten, dass die Parteien auf dem Markt die einzigen Anbieter sind, die mit den lizenzierten Technologien produzieren.

([104]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 7. Juli 2016, Genentech, C-567/14, ECLI:EU:C:2016:526, Rn. 39-40.
([105]) Siehe auch Rn. (124) ff.

(213) Die nicht wechselseitige Erteilung von Exklusivlizenzen zwischen Wettbewerbern fällt bis zur Marktanteilsschwelle von 20 % ebenfalls unter die Gruppenfreistellung. Oberhalb dieser Schwelle kann die Vergabe von Exklusivlizenzen wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen haben; je größer die Marktmacht einer der Parteien ist, desto wahrscheinlicher sind beschränkende Auswirkungen. Gilt die Exklusivlizenz weltweit, so bedeutet dies, dass der Lizenzgeber aus dem Markt austritt. Beschränkt sich die Exklusivlizenz auf ein bestimmtes Gebiet, z. B. auf einen Mitgliedstaat, so verzichtet der Lizenzgeber darauf, in dem betreffenden Gebiet Waren und Dienstleistungen auf der Grundlage der lizensierten Technologie zu produzieren. Bei der Beurteilung solcher Exklusivlizenzen sind die Marktmacht des Lizenzgebers und die des Lizenznehmers zu berücksichtigen. Wenn beide Parteien auf dem Produktmarkt nur über eine relativ schwache Marktstellung verfügen und der Lizenzgeber nicht in der Lage ist, die Technologie im Vertragsgebiet des Lizenznehmers effektiv zu nutzen, ist es unwahrscheinlich, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt. Ein Sonderfall liegt vor, wenn Lizenzgeber und Lizenznehmer nur auf dem Technologiemarkt miteinander im Wettbewerb stehen. Der Lizenzgeber, z. B. ein Forschungsinstitut oder ein kleines Forschungsunternehmen wie ein Spin-off-Unternehmen, das nur auf dem Technologiemarkt mit dem Lizenznehmer im Wettbewerb steht, verfügt nicht über die Produktions- und Vertriebskapazitäten, um Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, effektiv auf den Markt zu bringen. In solchen Fällen ist der Lizenzgeber nicht in der Lage, auf dem nachgelagerten Produktmarkt in einen wirksamen Wettbewerb zu treten. Folglich ist es unwahrscheinlich, dass die Exklusivlizenz den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV einschränkt, sofern der Lizenznehmer auf dem Produktmarkt keine erhebliche Marktmacht besitzt.

(214) Bei Exklusivlizenzen zwischen Nicht-Wettbewerbern ist in der Regel davon auszugehen, dass sie — soweit sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen — die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen. Exklusivlizenzen sind häufig notwendig, um den Lizenznehmer dazu zu veranlassen, in die lizenzierte Technologie zu investieren und die Produkte zügig auf den Markt zu bringen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Lizenznehmer zur Weiterentwicklung der lizenzierten Technologie umfangreiche Investitionen tätigen muss. Würde die Ausschließlichkeit aufgehoben, sobald der Lizenznehmer die lizenzierte Technologie erfolgreich vermarktet, so würde dieser um die Investitionsrendite gebracht und der Wettbewerb, die Verbreitung der Technologie und die Innovation würden beeinträchtigt. Die Kommission wird deshalb unabhängig vom räumlichen Geltungsbereich der Lizenz nur in Ausnahmefällen gegen Exklusivlizenz-Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern vorgehen.

(215) Besitzt der Lizenznehmer bereits eine substituierbare Technologie, die für die Eigenproduktion genutzt wird, so ist eine Exklusivlizenz möglicherweise nicht erforderlich, um dem Lizenznehmer einen Anreiz zu geben, ein Produkt auf den Markt zu bringen. Dann fallen Exklusivlizenzen möglicherweise unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, insbesondere, wenn der Lizenznehmer auf dem Produktmarkt über Marktmacht verfügt. Ein Einschreiten der Kommission kann vor allem dann gerechtfertigt sein, wenn ein Lizenznehmer, der den Markt beherrscht, eine Exklusivlizenz für eine oder mehrere konkurrierende Technologien erwirbt. Solche Vereinbarungen dürften unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen und die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel nicht erfüllen. Voraussetzung für die Anwendbarkeit des Artikels 101 Absatz 1 ist, dass der Eintritt in den Technologiemarkt nicht ohne Weiteres möglich ist und die lizenzierte Technologie eine echte Wettbewerbsquelle auf dem Markt darstellt. Unter diesen Umständen kann eine Exklusivlizenz Dritte als Lizenznehmer ausschließen, die Marktzutrittsschranken erhöhen und dem Lizenznehmer den Erhalt oder die Stärkung seiner Marktmacht ermöglichen.

(216) Cross-Licensing-Vereinbarungen, durch die zwei oder mehr Parteien vereinbaren, Lizenzen für ihre Technologien nur der anderen Partei und keinen Dritten zu erteilen, geben insbesondere dann Anlass zu Bedenken, wenn das daraus resultierende Technologiepaket einen De-facto-Industriestandard begründet, zu dem Dritte Zugang erhalten müssen, um effektiv auf dem Markt konkurrieren zu können. In diesen Fällen führt die Vereinbarung zu einem den Vertragsparteien vorbehaltenen Industriestandard. Die Kommission beurteilt solche Vereinbarungen nach denselben Grundsätzen wie Technologiepools (siehe Abschnitt 4.4. dieser Leitlinien). Insbesondere sollten die Technologien, die dem betreffenden Standard zugrunde liegen, in der Regel zu fairen, angemessenen und nicht diskriminierenden Bedingungen ([106]) im Einklang mit dem geltenden Verfahren für die Entwicklung von Standards ([107]) an Dritte lizenziert werden. Stehen die Vertragsparteien auf einem Produktmarkt mit Dritten im Wettbewerb und betrifft die Vereinbarung diesen Markt, so hat ein den Parteien vorbehaltener Standard in der Regel erhebliche Ausschlusseffekte zur Folge. Diese wettbewerbsschädigenden Auswirkungen können nur vermieden werden, wenn auch Dritte Lizenzen erhalten.

([106]) Siehe hierzu die Mitteilung der Kommission betreffend die Sache Canon/Kodak (ABl. C 330 vom 1.11.1997, S. 10), sowie die Ausführungen zur Sache IGR-Stereofernsehen unter Rn. 94 des Elften Berichts über die Wettbewerbspolitik, der 1982 im Zusammenhang mit dem „Fünfzehnten Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaften 1981“ vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht wurde.

([107]) Siehe Erläuterungen zu Normenvereinbarungen in Kapitel 7 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

4.2.2.2. *Verkaufsbeschränkungen*

(217) Bei Verkaufsbeschränkungen muss zwischen Lizenzvereinbarungen zwischen Wettbewerbern und Lizenzvereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern unterschieden werden.

(218) Beschränkungen des aktiven und passiven Verkaufs, die einer oder beiden Parteien in einer wechselseitigen Vereinbarung zwischen Wettbewerbern auferlegt werden, sind nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO als Kernbeschränkungen anzusehen. Sie fallen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV und dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel nicht erfüllen. Solche Beschränkungen werden in der Regel als Marktaufteilung gewertet, da sie die jeweilige Partei an aktiven und passiven Verkäufen in Gebiete oder an Kundengruppen hindern, die sie vor Abschluss der Vereinbarung beliefert hat oder hätte beliefern können, wenn die Vereinbarung nicht zustande gekommen wäre.

(219) Die Gruppenfreistellung gilt für die dem Lizenznehmer oder dem Lizenzgeber in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung zwischen Wettbewerbern auferlegte Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs in das Exklusivgebiet oder an die Exklusivkundengruppe, das bzw. die der anderen Partei vorbehalten ist (siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer i der TT-GVO), bis zu einer Marktanteilsschwelle von 20 %. Oberhalb der Marktanteilsschwelle fallen solche Verkaufsbeschränkungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, wenn eine oder beide Parteien über erhebliche Marktmacht verfügen. Solche Beschränkungen können allerdings für die Verbreitung wertvoller Technologien unerlässlich sein und erfüllen dann möglicherweise die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3. Dies kann dann der Fall sein, wenn der Lizenzgeber in dem Gebiet, in dem er die Technologie selbst nutzt, eine relativ schwache Marktstellung innehat. Eine Beschränkung des aktiven Verkaufs durch den Lizenznehmer kann dann unerlässlich sein, um den Lizenzgeber zur Lizenzvergabe zu bewegen. Ohne diese Beschränkung wäre der Lizenzgeber möglicherweise aktivem Wettbewerb in seinem Haupttätigkeitsfeld ausgesetzt. Ebenso kann es sich als unerlässlich erweisen, den aktiven Verkauf des Lizenzgebers einzuschränken, insbesondere dann, wenn der Lizenznehmer in dem ihm zugewiesenen Vertragsgebiet eine relativ schwache Marktposition innehat und umfangreiche Investitionen tätigen muss, um die lizenzierte Technologie effizient nutzen zu können.

(220) Unter die Gruppenfreistellung fallen auch Beschränkungen des aktiven Verkaufs durch den Lizenznehmer in ein Exklusivgebiet oder an eine Exklusivkundengruppe, das bzw. die einem anderen Lizenznehmer zugewiesen wurde, der bei Abschluss der Technologietransfer-Vereinbarung kein Wettbewerber des Lizenzgebers war. Dies gilt jedoch nur, wenn es sich um eine nicht wechselseitige Vereinbarung handelt (siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c Ziffer ii TT-GVO). Oberhalb der Marktanteilsschwelle fallen solche Beschränkungen des aktiven Verkaufs in der Regel unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, wenn die Parteien über erhebliche Marktmacht verfügen. Die Beschränkung dürfte allerdings für die Zeit, die der geschützte Lizenznehmer benötigt, um einen neuen Markt zu erschließen und in dem ihm zugewiesenen Vertragsgebiet Fuß zu fassen bzw. seine Marktposition bei der ihm zugewiesenen Kundengruppe zu festigen, als unerlässlich im Sinne des Artikels 101 Absatz 3 gelten. Der Schutz vor aktiven Verkäufen ermöglicht es dem Lizenznehmer, die Asymmetrie zu überwinden, die darin besteht, dass einige Lizenznehmer mit dem Lizenzgeber im Wettbewerb stehen und somit bereits auf dem Markt etabliert sind. Die einem Lizenznehmer auferlegte Beschränkung, passive Verkäufe in ein Gebiet oder an eine Kundengruppe zu unterlassen, das bzw. die einem anderen Lizenznehmer ausschließlich zugewiesen wurde, ist nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO als Kernbeschränkung einzustufen.

(221) Bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern fallen Beschränkungen der Möglichkeit des Lizenznehmers, aktive und passive Verkäufe in ein Gebiet oder an eine Kundengruppe zu tätigen, das bzw. die ausschließlich dem Lizenzgeber vorbehalten ist, bis zu einer Marktanteilsschwelle von 30 % unter die Gruppenfreistellung. Oberhalb dieser Schwelle ist für solche Beschränkungen eine Einzelfallprüfung erforderlich. In bestimmten Fällen, z. B. wenn sie für die Verbreitung wertvoller Technologien objektiv notwendig sind, können solche Beschränkungen nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen bzw. die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Dies kann dann der Fall sein, wenn der Lizenzgeber in dem Gebiet, in dem er die Technologie selbst nutzt, eine relativ schwache Marktstellung innehat. Eine Beschränkung der Möglichkeit des Lizenznehmers zu aktiven Verkäufen kann dann unerlässlich sein, um den Lizenzgeber zur Lizenzvergabe zu bewegen. Ohne diese Beschränkung wäre der Lizenzgeber möglicherweise aktivem Wettbewerb in seinem Haupttätigkeitsfeld ausgesetzt. In anderen Fällen können für den Lizenznehmer geltende Verkaufsbeschränkungen unter Artikel 101 Absatz 1 fallen und die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllen. Dies dürfte der Fall sein, wenn der Lizenzgeber allein über erhebliche Marktmacht verfügt oder wenn eine Reihe gleichartiger Lizenzvereinbarungen, an denen Lizenzgeber beteiligt sind, die gemeinsam eine starke Marktstellung innehaben, eine kumulative Wirkung hat.

(222) Bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern, bei denen der Lizenzgeber in einem bestimmten Gebiet ein selektives Vertriebssystem betreibt, darf dieses System jedoch nicht mit der Zuweisung von Exklusivgebieten oder Exklusivkundengruppen kombiniert werden, wenn dies zu einer Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher führen würde. Eine solche Kombination würde eine Kernbeschränkung im Sinne des Artikels 4 Absatz 2 Buchstabe c TT-GVO darstellen (siehe Randnummer (151) der Leitlinien).

(223) Verkaufsbeschränkungen für den Lizenzgeber dürften, sofern sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen, es sei denn, es gibt keine echten Alternativen zur Technologie des Lizenzgebers auf dem Markt oder der Lizenznehmer verfügt über eine von Dritten erhaltene Lizenz für diese alternativen Technologien. Solche Beschränkungen und insbesondere Beschränkungen des aktiven Verkaufs dürften unerlässlich im Sinne des Artikels 101 Absatz 3 sein, um den Lizenznehmer dazu zu veranlassen, in Herstellung, Vermarktung und Vertrieb der Produkte zu investieren, die die lizenzierte Technologie enthalten. Der Investitionsanreiz für den Lizenznehmer dürfte erheblich geringer ausfallen, wenn er unmittelbar mit dem Lizenzgeber konkurrieren müsste, dessen Produktionskosten nicht durch Lizenzgebühren belastet sind, und das könnte sich nachteilig auf das Investitionsniveau auswirken.

(224) In Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern enthaltene Beschränkungen der Möglichkeit des Lizenznehmers, aktive Verkäufe in ein Gebiet oder an eine Kundengruppe zu tätigen, das bzw. die anderen Lizenznehmern ausschließlich zugewiesen wurde, sind bis zu einer Marktanteilsschwelle von 30 % freigestellt. Oberhalb dieser Schwelle ist für solche Beschränkungen eine Einzelfallprüfung erforderlich. Verfügt der Lizenznehmer über erhebliche Marktmacht, können diese Beschränkungen den technologieinternen Wettbewerb einschränken und fallen wahrscheinlich unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Sie können aber die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen, wenn sie erforderlich sind, um Trittbrettfahrer auszuschließen und den Lizenznehmer dazu zu veranlassen, in seinem Vertragsgebiet die für eine effektive Nutzung der lizenzierten Technologie notwendigen Investitionen vorzunehmen und Verkaufsförderung für das lizenzierte Produkt zu betreiben. Beschränkungen passiver Verkäufe werden nach Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b der TT-GVO als Kernbeschränkungen eingestuft (siehe Randnummern (144) bis (151)). Solche Beschränkungen dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV in der Regel nicht erfüllen.

4.2.3. **Output-Beschränkungen**

(225) Wechselseitige Output-Beschränkungen in Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern sind nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b der TT-GVO als Kernbeschränkung einzustufen (siehe Randnummer (128) der Leitlinien). Diese Bestimmung gilt allerdings nicht für mit der lizenzierten Technologie im Zusammenhang stehende Output-Beschränkungen, die dem Lizenznehmer in einer nicht wechselseitigen Vereinbarung oder nur einem der Lizenznehmer in einer wechselseitigen Vereinbarung auferlegt werden. Solche Beschränkungen fallen bis zur Marktanteilsschwelle von 20 % unter die Gruppenfreistellung. Oberhalb dieser Schwelle ist für Output-Beschränkungen eine Einzelfallprüfung erforderlich. Solche Beschränkungen können im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV den Wettbewerb einschränken, wenn die Parteien über erhebliche Marktmacht verfügen. In Fällen, in denen die Technologie des Lizenzgebers der Technologie des Lizenznehmers weit überlegen ist und die Output-Obergrenze deutlich über dem Output des Lizenznehmers vor Abschluss der Vereinbarung liegt, dürfte allerdings Artikel 101 Absatz 3 AEUV anwendbar sein, da sich eine solche Obergrenze auch auf Märkten mit wachsender Nachfrage nur begrenzt auswirkt. Für die Anwendung des Artikels 101 Absatz 3 AEUV ist auch zu berücksichtigen, dass solche Beschränkungen erforderlich sein können, um den Lizenzgeber zu veranlassen, seine Technologie möglichst weit zu verbreiten. So kann etwa ein Lizenzgeber abgeneigt sein, seinen Wettbewerbern Lizenzen zu erteilen, wenn er diese nicht auf einen bestimmten Produktionsstandort mit einer bestimmten Kapazität beschränken darf (Standortlizenz). Führt eine Technologietransfer-Vereinbarung zu einer echten Zusammenführung ergänzender Vermögenswerte, können die dem Lizenznehmer auferlegten Output-Beschränkungen daher die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen. Dies ist allerdings unwahrscheinlich, wenn die Parteien über erhebliche Marktmacht verfügen.

(226) Für Output-Beschränkungen in Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern gilt die Gruppenfreistellung bis zu einem Marktanteil von 30 %. Oberhalb dieser Schwelle ist eine Prüfung der Auswirkungen im Einzelfall erforderlich. Bei Output-Beschränkungen in Lizenzvereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern ergibt sich die größte Gefahr für den Wettbewerb aus der Verringerung des technologieinternen Wettbewerbs zwischen Lizenznehmern. Das Ausmaß dieser wettbewerbsschädigenden Auswirkungen hängt von der Marktstellung des Lizenzgebers und der Lizenznehmer sowie davon ab, inwieweit der Lizenznehmer durch die Output-Obergrenze daran gehindert wird, die Nachfrage nach Produkten, die die lizenzierte Technologie enthalten, zu decken.

(227) Werden Output-Beschränkungen mit Exklusivgebieten oder Exklusivkundengruppen kombiniert, verstärken sich ihre beschränkenden Auswirkungen. Die Kombination beider Arten von Beschränkungen lassen es als wahrscheinlicher erscheinen, dass eine Vereinbarung dazu dient, Märkte aufzuteilen.

(228) Output-Obergrenzen für Lizenznehmer in Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern können aber auch wettbewerbsfördernde Auswirkungen haben, wenn sie die Verbreitung von Technologien fördern. Als Technologieanbieter sollte der Lizenzgeber generell die Möglichkeit haben, den Output des Lizenznehmers mit der lizenzierten Technologie zu bestimmen. Wenn der Lizenzgeber den Output des Lizenznehmers nicht bestimmen könnte, würden viele Technologietransfer-Vereinbarungen gar nicht erst geschlossen, was negative

Folgen für die Verbreitung von Technologien hätte. Dies dürfte vor allem dann der Fall sein, wenn der Lizenzgeber auch Hersteller ist, da der Output des Lizenznehmers zurück in das Hauptgebiet des Lizenzgebers gelangen könnte und somit unmittelbare Folgen für dessen Geschäft hätte. Andererseits ist es weniger wahrscheinlich, dass Output-Beschränkungen notwendig sind, um eine Verbreitung der Technologie des Lizenzgebers zu gewährleisten, wenn sie mit Verkaufsbeschränkungen für den Lizenznehmer verbunden sind, die es ihm verbieten, in Gebieten oder an Kundengruppen zu verkaufen, die dem Lizenzgeber vorbehalten sind.

4.2.4. **Nutzungsbeschränkungen**

(229) Bei einer Nutzungsbeschränkung wird die Nutzung der lizenzierten Technologie durch den Lizenznehmer auf einen oder mehrere technische Anwendungsbereiche, Produktmärkte oder Wirtschaftszweige beschränkt. Das bedeutet, dass der Lizenznehmer die lizenzierten Technologierechte nur in diesen festgelegten Bereichen nutzen kann. Ein Wirtschaftszweig kann mehrere Produktmärkte, aber nicht einen Teil eines Produktmarkts umfassen. Häufig kann zur Herstellung unterschiedlicher Produkte, die zum selben oder zu unterschiedlichen Produktmärkten gehören können, dieselbe Technologie eingesetzt werden. Eine neue Gießtechnik kann beispielsweise im selben Wirtschaftszweig zur Herstellung von Kunststoffflaschen und -bechern genutzt werden, die nicht demselben Produktmarkt zuzurechnen sind. Ein Produktmarkt kann allerdings auch mehrere technische Anwendungsbereiche umfassen. So kann eine Technologie zur Herstellung von Chipsätzen für Chipsätze mit bis zu vier Hauptprozessoren und für Chipsätze mit mehr als vier Hauptprozessoren eingesetzt werden. Eine Lizenz, die die Verwendung der lizenzierten Technologie auf die Herstellung von Chipsätzen mit bis zu vier Hauptprozessoren beschränkt, ist als technische Nutzungsbeschränkung anzusehen.

(230) Da Nutzungsbeschränkungen unter die Gruppenfreistellung fallen und bestimmte Kundenkreisbeschränkungen Kernbeschränkungen nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c und Artikel 4 Absatz 2 Buchstabe b TT-GVO sind, muss zwischen diesen beiden Kategorien von Beschränkungen unterschieden werden (siehe auch Randnummern (138) und (139) dieser Leitlinien). Eine Beschränkung des Kundenkreises setzt voraus, dass bestimmte Kundengruppen festgelegt werden und den Parteien verboten wird, solche Kundengruppen zu beliefern. Der Umstand, dass eine Nutzungsbeschränkung bestimmten Kundengruppen in einem Produktmarkt entsprechen kann, bedeutet nicht, dass die Beschränkung eine Kundenkreisbeschränkung ist. Dass bestimmte Kunden beispielsweise überwiegend oder ausschließlich Chipsätze mit mehr als vier Hauptprozessoren erwerben, bedeutet nicht, dass eine Lizenz, die auf Chipsätze mit bis zu vier Hauptprozessoren beschränkt ist, eine Kundenkreisbeschränkung enthält. Die Nutzungsbeschränkung muss allerdings objektiv unter Verweis auf genau bezeichnete, relevante technische Merkmale des Vertragsprodukts definiert sein.

(231) Da bestimmte Output-Beschränkungen Kernbeschränkungen nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b TT-GVO sind, ist festzustellen, dass Nutzungsbeschränkungen nicht als Output-Beschränkungen betrachtet werden, weil eine Nutzungsbeschränkung nicht den Output beschränkt, den der Lizenznehmer innerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs produzieren darf.

(232) Anwendungsbereiche können wie Gebiete in Exklusiv- oder Alleinlizenzen zugewiesen werden. Der Unterschied zwischen der Vergabe von Exklusiv- und Alleinlizenzen, einschließlich der Auswirkungen auf die Fähigkeit des Lizenzgebers, die lizenzierte Technologie in dem betreffenden Anwendungsbereich zu nutzen, wird in Abschnitt 4.2.2.1. dieser Leitlinien erläutert. Insbesondere bei Lizenzen zwischen Wettbewerbern bedeutet dies, dass wechselseitige Exklusiv-Lizenzen nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO Kernbeschränkungen sind.

(233) Nutzungsbeschränkungen können sich positiv auf den Wettbewerb auswirken, wenn sie den Lizenzgeber dazu veranlassen, Technologielizenzen für Anwendungen zu erteilen, die außerhalb seines Tätigkeitsschwerpunkts liegen. Wenn der Lizenzgeber nicht verhindern könnte, dass Lizenznehmer in Bereichen tätig sind, in denen er selbst die Technologie verwendet oder in denen sich die Technologie noch nicht hinreichend bewährt hat, würde ihn dies vermutlich davon abhalten, Lizenzen zu vergeben, oder ihn dazu veranlassen, höhere Lizenzgebühren zu verlangen. Zu bedenken ist auch, dass es in bestimmten Wirtschaftszweigen häufig zu einer Lizenzvergabe kommt, um Verletzungsklagen zu vermeiden und so die Gestaltungsfreiheit zu gewährleisten. Im Rahmen der Lizenz kann der Lizenznehmer seine eigene Technologie entwickeln, ohne Verletzungsklagen des Lizenzgebers fürchten zu müssen.

(234) Nutzungsbeschränkungen für Lizenznehmer in Lizenzvereinbarungen zwischen tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern fallen bis zu einem Marktanteil von 20 % unter die Gruppenfreistellung. Oberhalb der Marktanteilsschwelle müssen solche Beschränkungen einzeln geprüft werden. Der wichtigste wettbewerbsrechtliche Einwand gegen solche Beschränkungen liegt in der Gefahr, dass der Lizenznehmer außerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs als Wettbewerber wegfällt. Diese Gefahr ist bei Cross-Licensing-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern noch größer, wenn die Vereinbarung asymmetrische Nutzungsbeschränkungen vorsieht. Eine Nutzungsbeschränkung ist asymmetrisch, wenn die lizenzierte Technologie von einer Partei in einem Wirtschaftszweig, Produktmarkt oder technischen Anwendungsbereich genutzt werden darf und die andere

lizenzierte Technologie von der anderen Partei in einem anderen Wirtschaftszweig, Produktmarkt oder technischen Anwendungsbereich. Wettbewerbsbedenken können sich insbesondere dann einstellen, wenn mit den Produktionsanlagen des Lizenznehmers, die zur Verwendung der lizenzierten Technologie umgerüstet worden sind, auch Produkte außerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs auf der Grundlage der eigenen Technologie des Lizenznehmers hergestellt werden. Ist zu erwarten, dass die Vereinbarung den Lizenznehmer zur Verringerung seines Outputs außerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs veranlasst, so fällt die Vereinbarung in der Regel unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Symmetrische Nutzungsbeschränkungen, d. h. Vereinbarungen, in denen die Parteien einander Lizenzen zur Nutzung ihrer Technologien in denselben Anwendungsbereichen erteilen, fallen in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1. Es ist unwahrscheinlich, dass solche Vereinbarungen den Wettbewerb beschränken, der ohne die Vereinbarungen bestanden hätte. Ebenso unwahrscheinlich ist es, dass Artikel 101 Absatz 1 auf Vereinbarungen Anwendung findet, die es dem Lizenznehmer lediglich ermöglichen, seine eigene Technologie im Rahmen der Lizenz weiterzuentwickeln und zu verwerten, ohne Verletzungsklagen des Lizenzgebers befürchten zu müssen. In diesen Fällen wird der Wettbewerb, der vor Abschluss der Vereinbarung bestanden hat, durch die Nutzungsbeschränkungen allein nicht eingeschränkt. Vor Abschluss der Vereinbarung war der Lizenznehmer überdies der Gefahr von Verletzungsklagen in Bereichen außerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs ausgesetzt. Beendet oder reduziert der Lizenznehmer jedoch seine Aktivitäten außerhalb des lizenzierten Anwendungsbereichs ohne wirtschaftlichen Grund, kann dies ein Hinweis auf eine Marktaufteilungsvereinbarung sein, die als Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO zu werten ist.

(235) Nutzungsbeschränkungen für Lizenznehmer und Lizenzgeber in Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern sind bis zur Marktanteilsschwelle von 30 % freigestellt. Oberhalb der Marktanteilsschwelle ist für solche Beschränkungen eine Einzelfallprüfung erforderlich. Im Allgemeinen beschränken sie entweder den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV nicht oder sie sind effizienzsteigernd und können daher die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen. Sie fördern die Verbreitung von Technologien, indem sie dem Lizenzgeber einen Anreiz zur Vergabe von Lizenzen für die Nutzung der Technologie in Bereichen geben, in denen er die Technologie nicht selbst einsetzen will. Wenn der Lizenzgeber nicht verhindern könnte, dass Lizenznehmer in Bereichen tätig sind, in denen er selbst die Technologie verwendet, würde ihn dies vermutlich davon abhalten, Lizenzen zu vergeben.

(236) In Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern hat der Lizenzgeber in der Regel auch das Recht, verschiedenen Lizenznehmern Exklusiv- oder Alleinlizenzen zu erteilen, die jeweils auf einen oder mehrere Anwendungsbereiche beschränkt sind. Solche Beschränkungen begrenzen den technologieinternen Wettbewerb zwischen Lizenznehmern in derselben Weise wie Exklusivlizenzen für Gebiete und werden in derselben Weise geprüft (siehe Abschnitt 4.2.2.1. dieser Leitlinien).

4.2.5. **Beschränkung auf den Eigenbedarf**

(237) Die Beschränkung auf den Eigenbedarf ist eine Auflage für den Lizenznehmer, seine Herstellung der Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, auf die Menge zu beschränken, die für die Herstellung, Wartung und Reparatur seiner eigenen Produkte erforderlich ist. Solche Nutzungsbeschränkungen verpflichten somit den Lizenznehmer, die Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten, nur als Input für seine eigene Produktion zu benutzen. Sie erlauben es dem Lizenznehmer nicht, das Produkt, das die lizenzierte Technologie enthält, zur Verwendung in Produkten anderer Hersteller zu verkaufen.

(238) Für Beschränkungen auf den Eigenbedarf gilt die Gruppenfreistellung bis zu einem Marktanteil von 20 % bzw. 30 %. Oberhalb dieser Schwellen ist für solche Beschränkungen eine Einzelfallprüfung erforderlich. Hier ist zwischen Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern und Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern zu unterscheiden.

(239) In Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern hindert eine dem Lizenznehmer auferlegte Verpflichtung, die lizenzierte Technologie nur zur Herstellung von Inputs für eigene Produkte zu verwenden, den Lizenznehmer daran, als Zulieferer für Dritte aufzutreten. Wenn der Lizenznehmer vor Abschluss der Vereinbarung kein tatsächlicher oder potenzieller Zulieferer für andere Hersteller war, bedeutet die Beschränkung auf den Eigenbedarf keine Veränderung gegenüber der früheren Situation. In diesem Fall wird die Beschränkung in gleicher Weise geprüft wie bei Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern. Ist der Lizenznehmer hingegen ein tatsächlicher oder potenzieller Zulieferer, so muss geprüft werden, wie sich die Vereinbarung auf diese Tätigkeit auswirken wird. Wenn der Lizenznehmer auf die Technologie des Lizenzgebers umstellt und nicht mehr nur seine eigene Technologie nutzt und damit auch seine Zuliefertätigkeit aufgibt, schränkt die Vereinbarung den Wettbewerb ein, der vor Abschluss der Vereinbarung bestand. Verfügt der Lizenzgeber über erhebliche Marktmacht auf dem Zuliefermarkt, so kann dies schwerwiegende wettbewerbsschädigende Auswirkungen haben.

(240) Bei Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern können sich aus Beschränkungen auf den Eigenbedarf insbesondere zwei Gefahren für den Wettbewerb ergeben: eine Beschränkung des technologieinternen Wettbewerbs auf dem Markt für die Lieferung von Inputs und die Verhinderung von Arbitrage zwischen Lizenznehmern, sodass der Lizenzgeber besser in der Lage sein kann, von den Lizenznehmern unterschiedliche Lizenzgebühren zu fordern.

(241) Beschränkungen auf den Eigenbedarf können aber auch eine den Wettbewerb steigernde Lizenzvergabe fördern. Wenn der Lizenzgeber Zulieferer ist, kann eine solche Beschränkung erforderlich sein, um eine Verbreitung der Technologie zwischen Nicht-Wettbewerbern zu ermöglichen. Bei Fehlen einer solchen Beschränkung würde der Lizenzgeber möglicherweise keine Lizenz vergeben oder nur gegen höhere Lizenzgebühren, weil er sich andernfalls damit auf dem Zuliefermarkt Konkurrenten schaffen würde. In solchen Fällen stellt eine Beschränkung auf den Eigenverbrauch entweder keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV dar oder erfüllt die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3. Der Lizenznehmer darf jedoch nicht daran gehindert werden, die lizenzierten Produkte als Ersatzteile für seine eigenen Erzeugnisse zu verkaufen. Der Lizenznehmer muss in der Lage sein, den Anschlussmarkt für seine eigenen Produkte zu bedienen und auch unabhängige Dienstleistungsunternehmen zu beliefern, die Produkte des Lizenznehmers warten und reparieren.

(242) Wenn der Lizenzgeber auf dem relevanten Produktmarkt nicht als Zulieferer tätig ist, gelten die vorgenannten Gründe für eine Beschränkung auf den Eigenbedarf nicht, weil in solchen Fällen mit einer Nutzungsbeschränkung grundsätzlich eine Verbreitung der Technologie gefördert werden könnte, indem sichergestellt wird, dass die Lizenznehmer nicht an Hersteller weiterverkaufen, die mit dem Lizenzgeber auf anderen Produktmärkten im Wettbewerb stehen. Die Beschränkung durch die Auflage, dass der Lizenznehmer nicht an bestimmte Kundengruppen verkaufen darf, die dem Lizenzgeber vorbehalten sind, bildet jedoch in der Regel eine weniger beschränkende Alternative. Folglich ist in solchen Fällen eine Beschränkung auf den Eigenbedarf für die Verbreitung der Technologie in der Regel nicht erforderlich.

4.2.6. **Kopplungs- und Paketvereinbarungen**

(243) Kopplungsvereinbarungen liegen dann vor, wenn der Lizenzgeber dem Lizenznehmer bei der Vergabe einer Lizenz für eine Technologie (dem Kopplungsprodukt) zur Bedingung macht, auch die Lizenz für eine andere Technologie zu erwerben oder ein Produkt des Lizenzgebers oder ein eines von ihm benannten Anbieters (das gekoppelte Produkt) zu kaufen. In einer Paketvereinbarung werden zwei Technologien oder eine Technologie und ein Produkt ausschließlich zusammen als Paket angeboten. Voraussetzung ist in beiden Fällen allerdings, dass die betreffenden Produkte und Technologien unterschiedlich in dem Sinne sein müssen, dass für jedes Produkt bzw. jede Technologie, das bzw. die Bestandteil der Kopplung oder des Pakets ist, eine getrennte Nachfrage besteht. Der Ausdruck „Kopplung“ bezieht sich im Folgenden sowohl auf Kopplungs- als auch auf Paketvereinbarungen.

(244) Artikel 3 TT-GVO, der den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung durch Marktanteilsschwellen begrenzt, stellt sicher, dass Kopplungs- und Paketvereinbarungen oberhalb des Schwellenwerts von 20 % (Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern) bzw. 30 % (Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern) von der Gruppenfreistellung ausgenommen sind. Die Marktanteilsschwellen gelten für jeden von der Lizenzvereinbarung betroffenen Technologie- oder Produktmarkt einschließlich der Märkte der gekoppelten Produkte. Im nachstehenden Teil dieses Abschnitts wird dargestellt, wie in einzelnen Fällen, in denen die Marktanteilsschwelle überschritten wird, Kopplungsvereinbarungen zu würdigen sind ([108]).

(245) Die wichtigste beschränkende Auswirkung der Kopplung ist der Ausschluss von konkurrierenden Anbietern des gekoppelten Produkts. Kopplungsklauseln können es dem Lizenzgeber auch ermöglichen, seine Stellung auf dem Markt des Kopplungsprodukts zu erhalten, indem Marktzutrittsschranken errichtet werden. Sie können beispielsweise neue Marktteilnehmer zwingen, gleichzeitig in mehrere Märkte einzutreten. Zudem können sie es dem Lizenzgeber ermöglichen, die Lizenzgebühren zu erhöhen, z. B. wenn Kopplungsprodukt und gekoppeltes Produkt teilweise substituierbar sind und beide Produkte nicht in einem festen Verhältnis zueinander verwendet werden. Die Kopplung hindert den Lizenznehmer daran, bei einer Erhöhung der Lizenzgebühren für das Kopplungsprodukt zur Verwendung anderer Inputs überzugehen. Diese Wettbewerbsbedenken gelten unabhängig davon, ob die Vertragsparteien Wettbewerber sind oder nicht. Die Kopplung hat in der Regel nur dann

([108]) Ein Beispiel für die Anwendung dieses Analyserahmens in der Praxis ist der Beschluss der Kommission vom 20. Dezember 2012 in der Sache AT.39230 – Rio Tinto Alcan, Rn. 96 ff.

wettbewerbsschädigende Auswirkungen, wenn der Lizenzgeber auf dem Markt für das Kopplungsprodukt über erhebliche Marktmacht verfügt und somit den Wettbewerb bei dem gekoppelten Produkt einschränken kann. Ohne eine solche Marktmacht dürfte der Lizenzgeber kaum in der Lage sein, seine Technologie zu nutzen, um Anbieter des gekoppelten Produkts vom Markt auszuschließen. Darüber hinaus muss die Kopplung wie im Falle eines Wettbewerbsverbots einen ausreichend großen Anteil auf dem Markt des gekoppelten Produkts betreffen, um spürbare Ausschlusswirkung zu entfalten. Wenn der Lizenzgeber zwar auf dem Markt für das gekoppelte Produkt, aber nicht auf dem Markt für das Kopplungsprodukt über eine starke Marktstellung verfügt, wird die Beschränkung in der Regel als Wettbewerbsverbotsklausel oder Mengenvorgabe eingestuft. Daran zeigt sich, dass etwaige Wettbewerbsprobleme ihren Ursprung auf dem Markt für das gekoppelte Produkt und nicht auf dem Markt für das Kopplungsprodukt haben dürften ([109]).

(246) Kopplungsvereinbarungen können auch zu Effizienzgewinnen führen. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn das gekoppelte Produkt notwendig ist, um eine technisch befriedigende Anwendung der lizenzierten Technologie zu erzielen oder um zu gewährleisten, dass die Produktion auf der Grundlage der Lizenz den Qualitätsstandards entspricht, die vom Lizenzgeber und anderen Lizenznehmern eingehalten werden. In diesen Fällen sind die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 bei einer Kopplung häufig erfüllt. Wenn die Lizenznehmer das Markenzeichen oder die Marke des Lizenzgebers verwenden oder es für die Verbraucher offensichtlich ist, dass zwischen dem Produkt, das die lizenzierte Technologie enthält, und dem Lizenzgeber eine Verbindung besteht, hat der Lizenzgeber ein legitimes Interesse daran, dass die Qualität der Produkte den Wert seiner Technologie und sein geschäftliches Ansehen nicht gefährdet. Ist den Verbrauchern bekannt, dass der Lizenzgeber und seine Lizenznehmer auf der Grundlage derselben Technologie produzieren, dürften die Lizenznehmer nur dann bereit sein, eine Lizenz zu erwerben, wenn die Technologie von allen Parteien in einer technisch zufriedenstellenden Weise eingesetzt wird.

4.2.7. **Wettbewerbsverbote**

(247) Wettbewerbsverbote im Zusammenhang mit Technologielizenzen stellen sich als Auflagen für den Lizenznehmer dar, keine Technologien Dritter zu verwenden, die mit der lizenzierten Technologie im Wettbewerb stehen. Sofern ein Wettbewerbsverbot ein Produkt oder eine Zusatztechnologie des Lizenzgebers betrifft, gilt dafür Abschnitt 4.2.6 dieser Leitlinien, der auf Kopplungsvereinbarungen eingeht.

(248) Die TT-GVO stellt Wettbewerbsverbote frei, wenn es sich um Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern oder zwischen Nicht-Wettbewerbern mit Marktanteilen von nicht mehr als 20 % bzw. 30 % handelt. Im nachstehenden Teil dieses Abschnitts wird dargestellt, wie Wettbewerbsverbote in einzelnen Fällen, in denen die Marktanteilsschwellen überschritten werden, zu würdigen sind.

(249) Die größte Gefahr für den Wettbewerb besteht bei Wettbewerbsverboten darin, dass Technologien Dritter vom Markt ausgeschlossen werden. Wettbewerbsverbote können auch Kollusion zwischen Lizenzgebern erleichtern, wenn mehrere Lizenzgeber sie in separaten Vereinbarungen anwenden (das heißt bei kumulativer Anwendung) oder, im Falle von Cross-Licensing zwischen Wettbewerbern, wenn beide Parteien vereinbaren, keine Technologien Dritter zu verwenden. Dadurch, dass konkurrierende Technologien vom Markt ausgeschlossen werden, verringert sich sowohl der Wettbewerbsdruck auf die Lizenzgebühren, die vom Lizenzgeber erhoben werden, als auch der Wettbewerb zwischen den etablierten Technologien, weil die Möglichkeiten der Lizenznehmer beschnitten werden, auf andere Technologien umzusteigen. Da das Hauptproblem in beiden Fällen der Ausschluss ist, können Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern und Nicht-Wettbewerbern in der Regel auf die gleiche Weise beurteilt werden.

(250) Ein Ausschluss kann vorliegen, wenn ein erheblicher Anteil der potenziellen Lizenznehmer bereits an einen oder – im Falle kumulativer Wirkungen – an mehrere Technologieanbieter gebunden ist und daran gehindert wird, konkurrierende Technologien zu nutzen. Ausschlusseffekte können sich auch aus Vereinbarungen ergeben, die von einem Lizenzgeber geschlossen worden sind, der über erhebliche Marktmacht verfügt, oder aus der kumulativen Wirkung von Vereinbarungen, die verschiedene Lizenzgeber geschlossen haben. Dies gilt auch dann, wenn die TT-GVO auf jede einzelne Vereinbarung oder das Netz von Vereinbarungen anwendbar ist. Im letzteren Fall dürfte sich ein schwerwiegender kumulativer Effekt aber in der Regel nicht ergeben, solange weniger als 50 % des Marktes gebunden sind. Oberhalb dieser Schwelle dürften erhebliche Ausschlusseffekte auftreten, wenn für neue Lizenznehmer relativ hohe Zutrittsschranken bestehen. Sind die Marktzutrittsschranken niedrig, können neue Lizenznehmer in den Markt eintreten und wirtschaftlich attraktive Technologien nutzen, die Dritte

([109]) Bezüglich des anwendbaren Analyserahmens siehe Abschnitt 4.2.7. dieser Leitlinien sowie Rn. 298 ff. der Leitlinien für vertikale Beschränkungen.

innehaben; damit besteht eine echte Alternative zu den etablierten Lizenznehmern. Um die tatsächlichen Möglichkeiten für den Markteintritt und die Expansion Dritter beurteilen zu können, muss auch beachtet werden, in welchem Umfang Vertriebshändler durch Wettbewerbsverbote an Lizenznehmer gebunden sind. Technologien Dritter haben nur dann eine reelle Chance, auf dem Markt Fuß zu fassen, wenn sie Zugang zu den notwendigen Produktions- und Vertriebseinrichtungen haben. Der Markteintritt hängt somit nicht nur von den vorhandenen Lizenznehmern ab, sondern auch davon, welche Vertriebsmöglichkeiten sie haben. Bei der Beurteilung der Ausschlusseffekte auf der Vertriebsebene wird die Kommission den Analyserahmen zugrunde legen, der in Abschnitt 8.2.1. der Leitlinien für vertikale Beschränkungen dargestellt ist ([110]).

(251) Wenn ein Lizenzgeber über erhebliche Marktmacht verfügt, so kann die Auflage für Lizenznehmer, Technologie ausschließlich vom Lizenzgeber zu beziehen, zu spürbaren Ausschlusseffekten führen. Je stärker die Marktstellung des Lizenzgebers ist, desto größer ist die Gefahr, dass konkurrierende Technologien vom Markt ausgeschlossen werden. Spürbare Ausschlusseffekte können selbst dann eintreten, wenn Wettbewerbsverbote nicht für einen erheblichen Teil des Marktes gelten, etwa wenn sich Wettbewerbsverbote gegen Unternehmen richten, die am ehesten Lizenzen für konkurrierende Technologien vergeben würden. Die Gefahr des Ausschlusses ist besonders hoch, wenn es nur eine begrenzte Anzahl potenzieller Lizenznehmer gibt.

(252) Wettbewerbsverbote können auch wettbewerbsfördernde Auswirkungen haben. Erstens können solche Auflagen die Verbreitung der Technologie fördern, indem sie das Risiko einer unrechtmäßigen Nutzung, insbesondere des lizenzierten Know-hows, senken. Wenn ein Lizenznehmer das Recht hat, von Dritten Lizenzen für konkurrierende Technologierechte zu erwerben, besteht das Risiko, dass lizenziertes Know-how beim Einsatz konkurrierender Technologien benutzt wird und somit den Wettbewerbern zugutekommt. Wenn ein Lizenznehmer auch konkurrierende Technologien nutzt, kann dies die Überwachung der Lizenzgebühren erschweren. Dies kann Lizenzgeber vom Abschluss von Lizenzvereinbarungen abhalten.

(253) Zweitens können Wettbewerbsverbote, gegebenenfalls in Kombination mit einem Exklusivgebiet, notwendig sein, um dem Lizenznehmer Anreize zu bieten, Investitionen in die lizenzierte Technologie zu tätigen und sie effektiv zu nutzen. Fällt die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, weil sie spürbare Ausschlusseffekte aufweist, kann es zur Inanspruchnahme des Artikels 101 Absatz 3 erforderlich sein, sich für eine weniger restriktive Alternative zu entscheiden. Zu solchen Alternativen könnte die Auferlegung von Mindestproduktionsvorgaben oder Mindestlizenzgebühren gehören, die in der Regel weniger geeignet sind, konkurrierende Technologien auszuschließen.

(254) Drittens können in Fällen, in denen sich der Lizenzgeber zu erheblichen kundenspezifischen Investitionen verpflichtet, zum Beispiel in die Ausbildung sowie in die Anpassung der lizenzierten Technologie an die Bedürfnisse des Lizenznehmers, entweder Wettbewerbsverbote oder Mindestproduktionsvorgaben oder Mindestlizenzgebühren notwendig sein, um den Lizenzgeber zu veranlassen, diese Investitionen zu tätigen, und Hold-up-Probleme zu vermeiden. In den meisten Fällen wird der Lizenzgeber jedoch die Kosten solcher Investitionen decken können, indem er eine Pauschalsumme in Rechnung stellt. Dies bedeutet, dass Alternativen zur Verfügung stehen, die den Wettbewerb weniger beschränken.

4.3. *Streitbeilegungsvereinbarungen*

(255) Technologierecht-Lizenzvereinbarungen in Streitbeilegungsvereinbarungen können dazu beitragen, Streitigkeiten beizulegen oder zu vermeiden, dass eine Partei ihre Rechte des geistigen Eigentums dazu nutzt, die andere Partei an der Nutzung ihrer eigenen Rechte des geistigen Eigentums zu hindern ([111]).

(256) Streitbeilegungsvereinbarungen im Zusammenhang mit Technologiestreitigkeiten sind grundsätzlich eine legitime Möglichkeit, einen für beide Seiten akzeptablen Kompromiss in einer Bona-fide-Rechtsstreitigkeit zu finden. Andererseits gehört die Anfechtungen der Gültigkeit und Tragweite von Rechten des geistigen Eigentums in Wirtschaftszweigen, in denen ausschließliche Rechte in Bezug auf Technologie bestehen, zum normalen Wettbewerb ([112]). Es liegt auch im allgemeinen öffentlichen Interesse, alle Hindernisse für die Innovations- und Wirtschaftstätigkeit auszuräumen, die sich aus ungültigen Rechten des geistigen Eigentums ergeben können ([113]).

([110]) Siehe Fußnote 20.

([111]) Die TT-GVO und diese Leitlinien gelten unbeschadet der Anwendung des Artikels 101 AEUV auf Streitbelegungsvereinbarungen, die keine Lizenzvereinbarung enthalten.

([112]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 30. Januar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 81; Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, Rn. 72; Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Servier u. a., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, Rn. 105.

([113]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 25. Februar 1986, Windsurfing International/Kommission, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, Rn. 92.

(257) Vorbehaltlich einer Prüfung ihres spezifischen Inhalts und ihres wirtschaftlichen Kontexts kann eine Lizenzvergabe, einschließlich Cross-Licensing, im Rahmen von Streitbeilegungsvereinbarungen aus wettbewerbsrechtlicher Sicht als legitim angesehen werden, wenn der Lizenznehmer ohne die Lizenz vom Markt ausgeschlossen wäre ([114]).

(258) Streitbeilegungsvereinbarungen können jedoch auch den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV einschränken, je nach den darin festgelegten Bedingungen und den Bedingungen anderer Vereinbarungen zwischen den Parteien sowie nach ihrem rechtlichen und wirtschaftlichen Kontext ([115]). In diesen Fällen ist es besonders wichtig zu prüfen, ob die Parteien tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber sind.

Vergütete Beschränkung in Streitbeilegungsvereinbarungen

(259) Streitbeilegungsvereinbarungen mit vergüteten Beschränkungen oder Verzögerungen beinhalten in vielen Fällen keine Übertragung von Technologierechten, sondern eine Wertübertragung einer Partei als Gegenleistung für eine Begrenzung des Markteintritts und/oder der Expansion auf dem Markt der anderen Partei; sie können unter Artikel 101 Absatz 1 fallen ([116]).

(260) So gelten beispielsweise zwischen tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern geschlossene Vergleichsvereinbarungen mit vergüteten Beschränkungen oder Verzögerungen als bezweckte Wettbewerbsbeschränkung, wenn sich aus der Prüfung der Vereinbarung ergibt, dass sich die vereinbarten Wertübertragungen allein durch das geschäftliche Interesse erklären lassen, das sowohl der Technologieinhaber als auch die anderen Parteien an der Vermeidung von Leistungswettbewerb haben ([117]). Dies gilt beispielsweise, wenn eine Partei Wertübertragungen an eine oder mehrere andere Parteien vornimmt, die zu einem positiven Nettosaldo für diese Parteien führen, der hoch genug ist, um sie davon abzuhalten, unabhängig in den Markt einzutreten oder zu expandieren ([118]).

Cross-Licensing in Streitbeilegungsvereinbarungen

(261) Streitbeilegungsvereinbarungen, bei denen die Parteien lediglich einander gegenseitig Lizenzen erteilen und Beschränkungen bezüglich der Verwendung ihrer Technologien, einschließlich der Lizenzvergabe an Dritte, auferlegen, können unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen. Wenn die Parteien keine tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber sind und das Cross-Licensing auf das beschränkt ist, was zur Auflösung einer echten zweiseitigen Sperrposition erforderlich ist, dürfte eine solche Vereinbarung in der Regel keine Wettbewerbsbedenken aufwerfen. Wenn aber die Parteien Wettbewerber sind und Märkte aufteilen oder wechselseitig Lizenzgebühren festsetzen, die sich spürbar auf die Marktpreise auswirken, fällt die Vereinbarung sehr wahrscheinlich unter Artikel 101 Absatz 1.

(262) Sind die Parteien gemäß der Streitbeilegungsvereinbarung zur Nutzung der Technologie der jeweils anderen Partei berechtigt und gilt dieses Recht auch für künftige Entwicklungen, so ist zu prüfen, wie sich die Vereinbarung auf die Innovationsanreize für die Parteien auswirkt. Verfügen die Parteien über erhebliche Marktmacht und werden sie durch die Vereinbarung daran gehindert, einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber der anderen Partei zu erlangen, so fällt die Vereinbarung in der Regel unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. Vereinbarungen, die die Möglichkeit, dass eine Partei einen Wettbewerbsvorsprung erlangt, ausschalten oder erheblich reduzieren,

([114]) Siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, Rn. 398; dort wird präzisiert, dass dies nicht gilt, wenn die Vereinbarungen zwischen den Parteien dem Lizenznehmer auch den Eintritt in andere Märkte verbieten.

([115]) Siehe in diesem Sinne das Urteil des Gerichthofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Servier u. a., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, Rn. 178-179.

([116]) Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 30. Februar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 60 ff. Siehe auch Urteil des Gerichtshofs vom 27. Juni 2024, Kommission/Servier u. a., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, Rn. 104. In diesem Urteil wird klargestellt, dass im besonderen Kontext der pharmazeutischen Industrie und der Vergleiche bei Patentrechtsstreitigkeiten zwischen einem Originalpräparatehersteller und einem Generikahersteller eine Wertübertragung als legitim angesehen werden kann, wenn sie sich durch die Notwendigkeit des Ausgleichs der Kosten oder Unannehmlichkeiten im Zusammenhang mit dem beigelegten Rechtsstreit — wie etwa die Auslagen und Vergütungen der Rechtsanwälte des Generikaherstellers — oder die Notwendigkeit der Vergütung der nachweislichen tatsächlichen Lieferung von Waren oder Dienstleistungen durch den Generikahersteller an den Hersteller des Originalpräparats erklären lässt.

([117]) Siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 25. März 2021, Lundbeck/Kommission, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, Rn. 114.

([118]) Dieser positive Saldo muss nicht zwangsläufig höher sein als die Gewinne, die der Wettbewerber erzielt hätte, wenn er im Patentverfahren obsiegt hätte. Siehe z. B. das Urteil des Gerichthofs vom 30. Januar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 87-94.

verringern den Innovationsanreiz und wirken sich damit negativ auf einen wesentlichen Wettbewerbsparameter aus. Solche Vereinbarungen dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel nicht erfüllen. Insbesondere ist es unwahrscheinlich, dass die Beschränkung als unerlässlich im Sinne der dritten Voraussetzung des Artikels 101 Absatz 3 angesehen werden kann. Der Zweck der Vereinbarung, dass beide Parteien sich nicht gegenseitig an der weiteren Nutzung ihrer eigenen Technologie hindern, erfordert nicht, dass die Parteien auch die gemeinsame Nutzung künftiger Innovationen vereinbaren. Die Parteien dürften aber in der Regel nicht daran gehindert werden, einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber der anderen Partei zu erlangen, wenn die Lizenz darauf abzielt, ihnen die Entwicklung ihrer jeweiligen Technologien zu ermöglichen, und wenn sie die Parteien nicht dazu veranlasst, dieselben technologischen Lösungen zu nutzen. Solche Vereinbarungen beugen lediglich künftigen Verletzungsklagen der anderen Partei vor und sorgen für Gestaltungsfreiheit.

Nichtangriffsklauseln in Streitbeilegungsvereinbarungen

(263) Nichtangriffsklauseln in Streitbeilegungsvereinbarungen fallen häufig nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV.

(264) Unter bestimmten Umständen können Nichtangriffsklauseln in Streitbeilegungsvereinbarungen jedoch wettbewerbsschädigend sein und unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen ([119]). So kann beispielsweise eine Nichtangriffsklausel verwendet werden, um einen Wettbewerber auszuschalten, der ohne die Klausel wahrscheinlich eine Wettbewerbsbedrohung sein könnte ([120]). Zudem könnte eine Nichtangriffsklausel gegen Artikel 101 Absatz 1 verstoßen, wenn ein Recht des geistigen Eigentums auf der Grundlage unrichtiger oder irreführender Auskünfte gewährt wurde ([121]). Eine eingehende Prüfung derartiger Klauseln ist unter Umständen auch dann erforderlich, wenn die Technologierechte ein notwendiger Input für die Produktion des Lizenznehmers sind (siehe auch Randnummer (160) dieser Leitlinien).

4.4. *Technologiepools*

(265) Technologiepools sind Vereinbarungen, bei denen zwei oder mehr Parteien ein Technologiepaket zusammenstellen, das nicht nur an die Mitglieder des Pools, sondern auch an Dritte in Lizenz vergeben wird. Hinsichtlich ihrer Struktur können Technologiepools einfache Vereinbarungen zwischen einer begrenzten Anzahl von Parteien sein oder aber komplexe Vereinbarungen, in denen eine separate Stelle mit der Organisation der Lizenzierung des Technologiepakets betraut wird. In beiden Fällen kann der Pool den Lizenznehmern auf der Grundlage einer einzigen Lizenz den Zugang zu der vom Pool gehaltenen Technologie ermöglichen.

(266) Es besteht zwar keine unmittelbare Verbindung zwischen Technologiepools und Industriestandards, aber Pools unterstützen häufig als Ganzes oder in Teilen einen De-facto- oder De-jure-Industriestandard ([122]). Unterschiedliche Technologiepools können konkurrierende Standards unterstützen ([123]). Technologiepools können wettbewerbsfördernde Auswirkungen haben, insbesondere indem sie Transaktionskosten senken und der Kumulierung von Lizenzgebühren Grenzen setzen, sodass eine doppelte Gewinnmaximierung verhindert wird. Sie ermöglichen eine zentrale Lizenzvergabe für die vom Pool gehaltenen Technologien. Dies ist vor allem in Wirtschaftszweigen wichtig, in denen Rechte des geistigen Eigentums von zentraler Bedeutung sind und es für die Marktpräsenz erforderlich ist, von einer erheblichen Anzahl von Lizenzgebern Lizenzen zu erhalten. Wenn Lizenznehmer ständige Betreuung bei der Anwendung der lizenzierten Technologie erhalten, kann eine gemeinsame Lizenzvergabe und Betreuung durch den Pool zu weiteren Kostensenkungen führen. Auch bei der Umsetzung wettbewerbsfördernder Standards können Patentpools eine positive Rolle spielen.

([119]) Siehe z. B. Urteil des Gerichtshofs vom 30. Februar 2020, Generics (UK) u. a., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, Rn. 82.

([120]) Siehe hierzu Urteil des Gerichts vom 18. Oktober 2023, Teva Pharmaceutical Industries und Cephalon/Kommission, T-74/21 P, ECLI:EU:C:2023:651, Rn. 242.

([121]) Siehe hierzu den Beschluss der Kommission vom 26. November 2020 in der Sache AT.39686 – Cephalon, Erwägungsgrund 1208.

([122]) Zur Behandlung von Standards und Normenvereinbarungen siehe Kapitel 7 der in Fußnote 16 angeführten Leitlinien für horizontale Vereinbarungen. Technologiepools führen in der Regel Lizenzprogramme durch, die auf bestimmte Industriestandards ausgerichtet sind.

([123]) Siehe hierzu die Pressemitteilung IP/02/1651 der Kommission zur Vergabe von Patenten für Mobilfunkdienste der dritten Generation (3G). Bei dieser Wettbewerbssache ging es um fünf Technologiepools mit fünf verschiedenen Technologien, die allesamt zur Herstellung von Mobilfunkgeräten der dritten Generation eingesetzt werden konnten.

(267) Technologiepools können den Wettbewerb auch beschränken, denn ihre Gründung impliziert zwangsläufig den gemeinsamen Absatz der zusammengeführten Technologien, was bei Pools, die ausschließlich oder vorwiegend aus substituierbaren Technologien bestehen, zu einem Preiskartell führen kann. Technologiepools können auch Alternativtechnologien ausschließen, z. B. wenn der Pool einen Industriestandard unterstützt oder einen De-facto-Industriestandard begründet. Ein vorhandener Standard in Kombination mit dem Pool kann den Markteintritt neuer Technologien erschweren oder bereits auf dem Markt befindliche konkurrierende Technologien ausschließen.

(268) Vereinbarungen zur Gründung von Technologiepools und zur Festlegung ihrer Funktionsweise fallen unabhängig von der Anzahl der beteiligten Parteien nicht unter die TT-GVO, da die Vereinbarung zur Gründung des Pools nicht einem bestimmten Lizenznehmer die Herstellung von Vertragsprodukten erlaubt (siehe Abschnitt 3.2.4 dieser Leitlinien). Solche Vereinbarungen sind allein auf der Grundlage dieser Leitlinien zu prüfen.

(269) Technologiepools werfen insbesondere bezüglich der Auswahl der einbezogenen Technologien und der Funktionsweise des Pools eine Reihe von Problemen auf, die bei anderen Arten der Technologielizenzierung nicht auftreten. Bei der Lizenzvergabe im Rahmen eines Pools handelt es sich in der Regel um eine Mehrparteien-Vereinbarung, da die Mitglieder des Pools die Lizenzbedingungen gemeinsam festlegen. Aus diesem Grund fällt die Lizenzvergabe im Rahmen eines Pools auch nicht unter die TT-GVO. Sie wird in Randnummer (285) und Abschnitt 4.4.2. dieser Leitlinien gesondert behandelt.

4.4.1. **Prüfung der Gründung und Verwaltung von Technologiepools**

(270) Die Art und Weise, wie ein Technologiepool gegründet, organisiert und verwaltet wird, kann zum einen das Risiko verringern, dass er eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckt oder bewirkt, und zum anderen dazu beitragen, dass die Pool-Vereinbarung dem Wettbewerb förderlich ist. Bei der Bewertung von möglichen Gefahren für den Wettbewerb und Effizienzgewinnen wird die Kommission unter anderem Folgendes berücksichtigen: die Transparenz der Poolgründung, die Auswahl und Art der zusammengeführten Technologien einschließlich des Umfangs, in dem unabhängige Sachverständige an der Gründung und Verwaltung des Pools beteiligt sind, sowie die Frage, ob Vorkehrungen zur Verhinderung des Austauschs sensibler Informationen getroffen wurden und ob unabhängige Streitbeilegungsverfahren vorgesehen sind.

Offene Teilnahme

(271) Wenn die Beteiligung an der Gründung eines Pools und an der Begründung eines von ihm unterstützten De-facto- oder De-jure-Standards allen interessierten Parteien offensteht, werden die in den Pool einbezogenen Technologien eher auf der Grundlage von Preis- und Qualitätserwägungen ausgewählt werden, als wenn ein Pool lediglich von einer begrenzten Gruppe von Technologieinhabern gegründet wird.

Auswahl und Art der zusammengeführten Technologien

(272) Welche Gefahren für den Wettbewerb und welches effizienzsteigernde Potenzial Technologiepools aufweisen, hängt weitgehend von der Beziehung zwischen den zusammengeführten Technologien und den Technologien außerhalb des Pools ab. Hierbei muss unterschieden werden zwischen a) technologischen Ergänzungen und Substituten einerseits und b) essenziellen und nichtessenziellen Technologien andererseits.

(273) Zwei Technologien ergänzen einander, wenn sie – im Gegensatz zu Substituten – beide erforderlich sind, um ein Produkt herzustellen oder das Verfahren anzuwenden, auf das sich die Technologien beziehen. Dagegen liegen zwei technologische Substitute vor, wenn jede der beiden Technologien es dem Inhaber ermöglicht, das Produkt herzustellen oder das Verfahren anzuwenden, auf das sich die Technologien beziehen.

(274) Eine Technologie kann in zwei Situationen essenziell sein:

a) wenn sie für die Herstellung eines bestimmten Produkts oder die Anwendung eines bestimmten Verfahrens, auf das sich die zusammengeführten Technologien beziehen, essenziell ist,

b) wenn sie für die Herstellung eines derartigen Produkts bzw. die Anwendung eines derartigen Verfahrens nach einem Standard, der die zusammengeführten Technologien umfasst, essenziell ist.

(275) Im ersten Fall ist eine Technologie essenziell, wenn es zu ihr (anders als bei einer nichtessenziellen Technologie) innerhalb und außerhalb des Pools kein (in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht) tragfähiges Substitut gibt und die betreffende Technologie notwendiger Bestandteil des Pakets an Technologien ist, die für die Herstellung der Produkte oder die Anwendung der Verfahren, auf die sich der Pool bezieht, erforderlich sind. Im zweiten Fall ist eine Technologie essenziell, wenn sie einen notwendigen Bestandteil der zusammengeführten Technologien bildet (es gibt keine tragfähigen Substitute), die für die Erfüllung des vom Pool unterstützten Standards erforderlich sind (standardessenzielle Technologien). Essenzielle Technologien sind per definitionem gleichzeitig einander ergänzende Technologien, da jede Technologie benötigt wird, um das Gesamtpaket der vom Pool gehaltenen Technologien zu nutzen. Die Erklärung eines Technologieinhabers, dass eine Technologie essenziell ist, bedeutet für sich genommen nicht, dass es sich um eine essenzielle Technologie im Sinne der unter dieser Randnummer aufgeführten Kriterien handelt.

(276) Wenn die Technologien eines Pools Substitute sind, dürften die Lizenzgebühren höher ausfallen, da die Lizenznehmer nicht von der Konkurrenz zwischen den betreffenden Technologien profitieren können. Wenn sich hingegen die Technologien in einem Pool ergänzen, senkt der Technologiepool die Transaktionskosten und kann insgesamt zu niedrigeren Lizenzgebühren führen. Dies liegt daran, dass die Parteien in der Lage sind, eine gemeinsame Lizenzgebühr für das Paket festzusetzen und nicht jeder Lizenzgeber getrennte Lizenzgebühren für seine eigene Technologie festsetzt, ohne zu berücksichtigen, dass eine Erhöhung der Lizenzgebühr für eine Technologie in der Regel zu einer geringeren Nachfrage nach ergänzenden Technologien führt. Werden Lizenzgebühren für einander ergänzende Technologien einzeln festgesetzt, so ist die Gesamtsumme dieser Lizenzgebühren in vielen Fällen höher als die von einem Pool für das Paket derselben einander ergänzenden Technologien festgesetzte Gebühr. Auf die Bewertung der Rolle von Substituten außerhalb des Pools wird unter Randnummer (286) eingegangen.

(277) Die Unterscheidung zwischen ergänzenden und substituierbaren Technologien ist nicht in allen Fällen eindeutig, da Technologien teilweise substituierbar und teilweise ergänzend sein können. Wenn aufgrund von Effizienzgewinnen, die sich aus der Zusammenführung zweier lizenzierter Technologien ergeben, Lizenznehmer wahrscheinlich beide Technologien verlangen, werden diese als Ergänzungen behandelt, selbst wenn sie teilweise substituierbar sind. In solchen Fällen dürften bei Fehlen eines Technologiepools die Lizenznehmer Lizenzen für beide Technologien erwerben wollen, da sich aus der Nutzung beider Technologien größere wirtschaftliche Vorteile ergeben als bei der Nutzung nur einer von beiden.

(278) Wenn es keinen derartigen nachfragebasierten Nachweis gibt, können bestimmte Merkmale des Pools darauf hindeuten, dass die zusammengeführten Technologien einander ergänzen, z. B. wenn

a) die Parteien, die Technologie in einen Pool einbringen, weiterhin das Recht haben, selbst Lizenzen für ihre Technologie zu gewähren,

b) der Pool sowohl das Gesamtpaket anbietet als auch die Option, für die Technologien der einzelnen Parteien auch separate Lizenzen zu vergeben,

c) die Gesamtlizenzgebühren für separate Lizenzen für alle zusammengeführten Technologien nicht die Lizenzgebühren übersteigen, die der Pool für das gesamte Paket von Technologierechten erhebt.

(279) Die Aufnahme von substituierbaren Technologien in den Pool schränkt den Technologienwettbewerb im Allgemeinen ein, da sie zu kollektiven Kopplungsgeschäften und zur Preisfestsetzung zwischen Wettbewerbern führen kann. Deshalb betrachtet die Kommission in der Regel die Einbeziehung erheblicher substituierbarer Technologien in einen Pool als Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV. In solchen Fällen hält es die Kommission auch für unwahrscheinlich, dass die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllt sind. Da es sich bei diesen Technologien um Alternativen handelt, ergeben sich aus der Aufnahme beider Arten von Technologien in den Pool keine Einsparungen bei den Transaktionskosten. Wenn es keinen Pool gäbe, würden die Lizenznehmer nicht beide Technologien gleichzeitig nachfragen. Zur Ausräumung der wettbewerbsrechtlichen Bedenken ist es nicht ausreichend, den Parteien freizustellen, unabhängig voneinander Lizenzen zu vergeben. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Parteien wahrscheinlich wenig Anreiz haben dürften, unabhängig voneinander Lizenzen zu vergeben, weil sie die Lizenzvergabe des Pools, die ihnen die gemeinsame Ausübung von Marktmacht ermöglicht, nicht untergraben wollen.

Auswahl und Aufgabe unabhängiger Sachverständiger

(280) Bei der Bewertung der bei Technologiepools möglichen wettbewerbsspezifischen Gefahren und der Effizienzgewinne ist ferner von Bedeutung, in welchem Umfang unabhängige Sachverständige bei Gründung und Verwaltung des Pools einbezogen werden. Beispielsweise ist die Beurteilung, ob eine Technologie für einen vom Pool gestützten Standard essenziell ist, häufig ein komplexer Vorgang, der besonderes Fachwissen erfordert. Die Einschaltung unabhängiger Sachverständiger in eine solche Beurteilung kann dazu beitragen, dass nur essenzielle Technologien in den Pool aufgenommen werden. Wird die Auswahl der Technologien, die zu einem Pool gehören sollen, von einem unabhängigen Sachverständigen vorgenommen, so kann dies auch dazu beitragen, dass der Wettbewerb zwischen verfügbaren technologischen Lösungen nicht verfälscht wird.

(281) Die Kommission berücksichtigt, wie die Sachverständigen ausgewählt werden und welche Aufgaben sie haben. Die Sachverständigen sollten von den Unternehmen, die den Pool bilden, unabhängig sein. Falls sie mit den Lizenzgebern oder den Poolverwaltern verbunden oder in anderer Weise von den Lizenzgebern oder den Poolverwaltern abhängig sind, wird dem Beitrag der Sachverständigen weniger Gewicht beigemessen. Die Sachverständigen müssen ferner über das notwendige Fachwissen verfügen, um die verschiedenen Aufgaben erfüllen zu können, mit denen sie betraut werden. Unabhängige Sachverständige können insbesondere die Aufgabe haben, zu prüfen, ob Technologierechte, die für eine Einbeziehung in den Pool vorgeschlagen werden, gültig und essenziell sind. Ungültige Rechte des geistigen Eigentums verhindern eher die Innovationstätigkeit, anstatt sie zu fördern.

(282) Schließlich sind alle Streitbeilegungsverfahren, die möglicherweise in den Gründungsurkunden vorgesehen sind, von Bedeutung und sollten berücksichtigt werden. Eine unabhängige Streitbeilegung ist wahrscheinlicher, je unabhängiger die mit der Streitbeilegung betrauten Gremien oder Personen vom Pool und seinen Mitgliedern sind.

Vorkehrungen zur Vermeidung des Austauschs sensibler Geschäftsinformationen

(283) Außerdem ist zu prüfen, welche Regelungen für den Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen den Parteien gelten ([124]). Die Kommission berücksichtigt, welche Vorkehrungen getroffen wurden, um zu gewährleisten, dass sensible Geschäftsinformationen nicht ausgetauscht werden. Ein unabhängiger Sachverständiger, ein unabhängiges lizenzerteilendes Organ oder ein unabhängiger Poolverwalter kann hier insofern eine wichtige Rolle spielen, als er/es sicherstellt, dass Output- und Absatzdaten, die für die Berechnung und Kontrolle der Lizenzgebühren notwendig sind, nicht gegenüber Poolmitgliedern offengelegt werden, die auf den betroffenen Märkten konkurrieren.

(284) Ferner sollten Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass sensible Geschäftsinformationen nicht zwischen konkurrierenden Pools ausgetauscht werden, insbesondere wenn Technologieinhaber an der (Gründung) konkurrierender Pools beteiligt sind.

Safe-Harbour-Bereich

(285) Gründung und Verwaltung des Pools einschließlich der Lizenzvergabe fallen – unabhängig von der Marktstellung der Parteien – in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, wenn alle folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

a) Die Beteiligung an der Gründung eines Pools steht allen interessierten Eigentümern von Technologierechten offen.

b) Die im Pool zusammengeführten Technologierechte werden gegenüber potenziellen und bestehenden Lizenznehmern wirksam offengelegt.

c) Es werden ausreichende Vorkehrungen getroffen, um sicherzustellen, dass nur essenzielle Technologien (die daher zwangsläufig auch einander ergänzende Technologien sind) zusammengeführt werden, und die Methodik zur Überprüfung der Essenzialität und die Ergebnisse der Essenzialitätsprüfungen werden potenziellen Lizenznehmern wirksam offengelegt.

d) Es werden ausreichende Vorkehrungen getroffen, um sicherzustellen, dass der Austausch sensibler Informationen (z. B. über Preisgestaltung und Produktion) auf das für die Gründung und Verwaltung des Pools erforderliche Maß beschränkt wird.

e) Lizenzen für die zusammengeführten Technologien werden nicht exklusiv an den Pool vergeben.

f) Lizenzen für die im Pool zusammengeführten Technologien werden allen potenziellen Lizenznehmern zu fairen, zumutbaren und diskriminierungsfreien Bedingungen (FRAND-Grundsatz) ([125]) erteilt; so wird beispielsweise durch Bestimmungen sichergestellt, dass Lizenznehmern dieselben Technologierechte nicht mehr als einmal in Rechnung gestellt werden.

g) Den Parteien, die Technologien in den Pool einbringen, und den Lizenznehmern steht es frei, die Gültigkeit und den essenziellen Charakter der zusammengeführten Technologien anzufechten.

h) Den Parteien, die Technologie in den Pool einbringen, und den Lizenznehmern steht es frei, konkurrierende Produkte und Technologie zu entwickeln.

([124]) Einzelheiten zum Informationsaustausch finden sich in Kapitel 6 der in Fußnote 16 angeführten Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

([125]) Nähere Erläuterungen zum FRAND-Grundsatz finden sich unter Randnummer 458 der in Fußnote 16 angeführten Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

Außerhalb des Safe-Harbour-Bereichs

(286) Werden wichtige ergänzende, aber nichtessenzielle Technologien in den Pool einbezogen, besteht die Gefahr des Ausschlusses der Technologien Dritter. Denn sobald eine Technologie Bestandteil eines Pools ist und als Teil eines Pakets in Lizenz vergeben wird, dürfte es für die Lizenznehmer wenig Anreize geben, Lizenzen für konkurrierende Technologien zu erwerben, zumal dann, wenn die für das Paket gezahlten Lizenzgebühren bereits eine substituierbare Technologie umfassen. Darüber hinaus sind die Lizenznehmer bei Einbeziehung von Technologien, die für die Herstellung von Produkten oder die Anwendung von Verfahren, auf die sich der Technologiepool bezieht, oder für die Erfüllung des Standards, der die zusammengeführte Technologie umfasst, nicht notwendig sind, gezwungen, auch für Technologien zu zahlen, die sie möglicherweise nicht benötigen. Die Einbeziehung derartiger ergänzender Technologie führt somit zu einer kollektiven Kopplung. Umfasst ein Pool nichtessenzielle Technologien, so dürfte die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, sofern der Pool auf einem relevanten Markt eine bedeutende Stellung innehat.

(287) Da substituierbare und ergänzende Technologien nach Gründung des Pools entwickelt werden können, muss der essenzielle Charakter auch noch nach der Gründung des Pools geprüft werden. Eine in einem Pool enthaltene Technologie kann im Laufe der Zeit aufgrund technologischer Entwicklungen wie der Entwicklung des Standards selbst oder Änderungen seiner praktischen Anwendung ihren essenziellen Charakter verlieren. Beispielsweise kann ein Patent, das für eine frühere Version eines Standards als essenziell eingestuft wurde, nicht mehr als essenziell angesehen werden, wenn spätere Änderungen seine Relevanz verringern oder seine Verwendung dadurch fakultativ wird. Erfährt der Pool, dass eine alternative Technologie verfügbar ist und von Lizenznehmern nachgefragt wird, können Bedenken hinsichtlich eines Ausschlusses dadurch vermieden werden, dass neuen und bestehenden Lizenznehmern eine Lizenz ohne die nicht mehr essenzielle Technologie zu einer entsprechend geringeren Lizenzgebühr angeboten wird. Daneben bestehen unter Umständen weitere Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass Technologien Dritter nicht vom Markt ausgeschlossen werden.

(288) Bei der Beurteilung von Technologiepools, die nicht essenzielle, aber einander ergänzende Technologien umfassen, sollten zumindest die folgenden Faktoren berücksichtigt werden:

a) ob die Einbeziehung der nicht essenziellen Technologien in den Pool dem Wettbewerb förderlich ist;

b) ob es den Lizenzgebern im Pool freigestellt bleibt, ihre jeweiligen Technologien unabhängig voneinander in Lizenz zu vergeben. Umfasst ein Pool eine begrenzte Anzahl von Technologien und gibt es außerhalb des Pools substituierbarer Technologien, so wollen Lizenznehmer unter Umständen ihr eigenes Technologiepaket zusammenstellen, das teilweise aus Technologien des Pools und teilweise aus Technologien Dritter besteht;

c) ob der Pool in Fällen, in denen die zusammengeführten Technologien unterschiedliche Anwendungsbereiche abdecken, für die nicht sämtliche Technologien des Pools benötigt werden, die Technologien nur als Gesamtpaket anbietet oder ob er verschiedene Pakete für spezifische Anwendungen anbietet, die jeweils nur die für die jeweilige Anwendung relevanten Technologien umfassen. Im letzteren Fall werden Technologien, die für ein bestimmtes Produkt oder einen bestimmten Produktionsprozess nicht essenziell sind, nicht an essenzielle Technologien gekoppelt;

d) ob die zusammengeführten Technologien nur als Gesamtpaket erhältlich sind oder die Lizenznehmer auch die Möglichkeit haben, gegen entsprechend geringere Gebühren lediglich Teile des Pakets zu erhalten. Diese Möglichkeit kann das Risiko verringern, dass nicht zum Pool gehörende Technologien Dritter vom Markt ausgeschlossen werden, insbesondere wenn der Lizenznehmer einen entsprechenden Nachlass bei den Lizenzgebühren erhält. Dies setzt voraus, dass den einzelnen im Pool zusammengeführten Technologien jeweils ein bestimmter Anteil an den Lizenzgebühren zugeordnet wurde. Wenn die Lizenzvereinbarungen zwischen dem Pool und einzelnen Lizenznehmern relativ lange Laufzeiten aufweisen und die Pooltechnologie einen De-facto-Industriestandard stützt, ist die Tatsache, dass der Pool neue substituierbare Technologien vom Markt ausschließen kann, ebenfalls zu berücksichtigen. Bei der Beurteilung dieses Ausschlussrisikos ist zu prüfen, ob die Lizenznehmer Teile der Lizenz mit einer angemessenen Kündigungsfrist kündigen können und anschließend geringere Lizenzgebühren zahlen müssen.

(289) Technologiepools, die den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV beschränken, können mit wettbewerbsfördernden Effizienzgewinnen verbunden sein (siehe Randnummer (266) dieser Leitlinien), die nach Artikel 101 Absatz 3 zu prüfen und gegen die negativen Auswirkungen auf den Wettbewerb abzuwägen sind. Wenn der Technologiepool zum Beispiel nichtessenzielle Technologien enthält, aber alle anderen unter Randnummer (285) genannten Safe-Harbour-Kriterien erfüllt, die Einbeziehung der nichtessenziellen Patente in den Pool dem Wettbewerb förderlich ist (siehe Randnummer (288) dieser Leitlinien) und Lizenznehmer die Möglichkeit haben, eine Lizenz für lediglich einen Teil des Pakets zu entsprechend geringeren Lizenzgebühren zu erhalten (siehe Randnummer (288) dieser Leitlinien), dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 in der Regel erfüllt sein.

4.4.2. **Beurteilung einzelner Beschränkungen in Vereinbarungen zwischen dem Pool und seinen Lizenznehmern**

(290) Verstößt die Vereinbarung zur Gründung eines Technologiepools nicht gegen Artikel 101 AEUV, so wird anschließend geprüft, wie sich die Lizenzvereinbarungen, die der Pool mit seinen Lizenznehmern schließt, auf den Wettbewerb auswirken. Die Konditionen dieser Lizenzvereinbarungen können unter Artikel 101 Absatz 1 fallen. In diesem Abschnitt werden bestimmte Beschränkungen behandelt, die oftmals in Lizenzvereinbarungen von Technologiepools enthalten sind und die im Gesamtzusammenhang eines Pools zu bewerten sind. Die TT-GVO gilt nicht für Lizenzvereinbarungen, die zwischen einem Technologiepool als dem Lizenzgeber und Dritten als Lizenznehmern geschlossen werden (siehe Randnummer (269) dieser Leitlinien). Dieser Abschnitt behandelt daher die Einzelfallprüfung von Fragen, die sich speziell im Zusammenhang mit der Lizenzvergabe im Rahmen von Technologiepools stellen.

(291) Bei der Beurteilung von Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen dem Pool und seinen Lizenznehmern stützt sich die Kommission in erster Linie auf folgende Grundsätze:

a) Je stärker die Marktstellung eines Pools, desto größer ist die Gefahr wettbewerbsschädigender Auswirkungen.

b) Je stärker die Marktstellung eines Pools, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verstoß gegen Artikel 101 AEUV vorliegt, wenn Lizenzen nicht an alle potenziellen Lizenznehmer oder zu diskriminierenden Bedingungen vergeben werden.

c) Pools dürfen Technologien Dritter nicht in ungerechtfertigter Weise ausschließen oder die Gründung alternativer Pools einschränken.

d) Die Vereinbarungen sollten keine der in Artikel 4 TT-GVO aufgeführten Kernbeschränkungen enthalten (siehe Abschnitt 3.4. dieser Leitlinien).

(292) Unternehmen, die einen Technologiepool bilden, der mit Artikel 101 AEUV vereinbar ist, können die Lizenzgebühren für das Technologiepaket (in Abhängigkeit von etwaigen bestehenden Verpflichtungen zur Lizenzvergabe zu FRAND-Bedingungen) und den Anteil der einzelnen Technologien an den Lizenzgebühren in der Regel nach eigenem Ermessen aushandeln und festlegen, und zwar entweder vor oder nach Festlegung des Standards. Solche Vereinbarungen sind untrennbar mit der Bildung eines Pools verbunden und können nicht für sich genommen als wettbewerbsbeschränkend angesehen werden. Unter bestimmten Voraussetzungen kann es effizienter sein, wenn die Lizenzgebühren des Pools vor der Festlegung des Standards vereinbart werden, um zu vermeiden, dass die Festlegung des Standards die Lizenzgebühren dadurch erhöht, dass einer oder mehreren essenziellen Technologien erhebliche Marktmacht verliehen wird. Die Lizenznehmer müssen jedoch die Möglichkeit haben, den Preis der Produkte, die sie auf der Grundlage der Lizenz produzieren, frei festzulegen.

(293) Verfügt ein Pool über eine marktbeherrschende Stellung, so sollten Lizenzgebühren und andere Lizenzbedingungen angemessen und diskriminierungsfrei sein; Exklusivlizenzen sollten nicht vergeben werden ([126]). Diese Voraussetzungen sind notwendig, um zu gewährleisten, dass der Pool offen ist und es nicht zu einem Ausschluss oder zu sonstigen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen auf den nachgelagerten Märkten kommt. Dies schließt allerdings unterschiedliche Gebühren für unterschiedliche Verwendungszwecke nicht aus. Im Allgemeinen wird die Erhebung unterschiedlicher Gebühren für verschiedene Produktmärkte nicht als wettbewerbsbeschränkend betrachtet, während innerhalb der Produktmärkte selbst keine unterschiedliche Behandlung stattfinden sollte. Insbesondere darf die Behandlung der Lizenznehmer des Pools nicht davon abhängen, ob sie auch Lizenzgeber sind. Die Kommission berücksichtigt deshalb, ob Lizenzgeber und Lizenznehmer gleich hohe Lizenzgebühren zahlen müssen.

(294) Es sollte Lizenzgebern und Lizenznehmern freistehen, konkurrierende Produkte und Standards zu entwickeln. Ferner sollten sie außerhalb des Pools Lizenzen erteilen und erwerben dürfen. Diese Voraussetzungen sind notwendig, um das Risiko des Ausschlusses von Technologien Dritter zu begrenzen und sicherzustellen, dass der Pool Innovationen nicht behindert und konkurrierende technologische Lösungen nicht ausgrenzt. Wenn zusammengeführte Technologien in einem De-facto-Industriestandard enthalten sind und die Vertragsparteien Wettbewerbsverboten unterliegen, ist die Gefahr besonders groß, dass der Pool die Entwicklung neuer und verbesserter Technologien und Standards verhindert.

([126]) Hat ein Technologiepool jedoch keine Marktmacht, so wird die Lizenzvergabe im Rahmen des Pools in der Regel nicht im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 den Wettbewerb einschränken, selbst wenn diese Voraussetzungen nicht erfüllt sind.

(295) Rücklizenzverpflichtungen sollten nichtausschließlich sein und sich auf solche Entwicklungen beschränken, die für die Verwendung der zusammengeführten Technologien essenziell oder wichtig sind. Dies ermöglicht es dem Pool, Vorteile aus den Verbesserungen der zusammengeführten Technologien zu ziehen und weiterzugeben. Die Pool-Mitglieder dürfen sicherstellen, dass die Verwertung der zusammengeführten Technologien nicht von Lizenznehmern – einschließlich Unterauftragnehmer, die im Rahmen einer vom Lizenznehmer erhaltenen Lizenz tätig sind – blockiert wird, die essenzielle Technologien innehaben oder erwerben.

(296) Ein Risiko im Zusammenhang mit Technologiepools besteht darin, dass sie ungültige Technologierechte schützen können. Infolge der Zusammenführung können Anfechtungen kostspieliger werden und weniger Aussicht auf Erfolg haben. Sie können scheitern, wenn auch nur ein Patent im Pool gültig ist. Der Schutz ungültiger Patente im Pool kann Lizenznehmer zwingen, höhere Lizenzgebühren zu zahlen, und Innovationen in dem Bereich verhindern, der durch das ungültige Patent gedeckt wird. Vor diesem Hintergrund fallen Nichtangriffsklauseln einschließlich Kündigungsklauseln ([127]) in einer Technologietransfer-Vereinbarung zwischen einem Pool und Lizenznehmern in der Regel unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV.

4.5. *Lizenzverhandlungsgruppen*

4.5.1. **Einführung**

(297) Lizenzverhandlungsgruppen sind Vereinbarungen, in denen potenzielle Lizenznehmer (Technologieanwender) übereinkommen, die Bedingungen von Technologietransfer-Vereinbarungen gemeinsam auszuhandeln. Die Erläuterungen in diesem Abschnitt gelten für Lizenzverhandlungsgruppen, soweit sie sich auf die Aushandlung der Bedingungen von Technologietransfer-Vereinbarungen im Sinne des Artikels 1 Absatz 1 Buchstabe c TT-GVO beziehen. Diese Erläuterungen gelten unabhängig davon,

a) welche Rechtsform die Lizenzverhandlungsgruppe hat (z. B. ob es sich um eine einfache Vereinbarung oder eine gesonderte juristische Person handelt),

b) ob es sich bei den Mitgliedern der Lizenzverhandlungsgruppe um konkurrierende Unternehmen auf nachgelagerten Produktmärkten handelt,

c) ob es sich bei der Gegenpartei der Lizenzverhandlungsgruppe um einen einzelnen Technologieinhaber, einen Technologiepool oder eine zwischengeschaltete Plattform handelt ([128]).

(298) Führen Verhandlungen zwischen einer Lizenzverhandlungsgruppe und einem Technologieinhaber zu vereinbarten Lizenzbedingungen, so sind etwaige daraus resultierende Technologietransfer-Vereinbarungen zwischen dem Rechteinhaber und den einzelnen Mitgliedern der Lizenzverhandlungsgruppe gegebenenfalls nach der TT-GVO oder nach Kapitel 4 dieser Leitlinien zu prüfen.

(299) Kapitel 4 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen (gemeinsamer Einkauf) gilt nicht für Lizenzverhandlungsgruppen, die unter diese Leitlinien fallen. Diese Leitlinien lassen die Anwendung des Artikels 102 AEUV unberührt.

Mögliche wettbewerbsfördernde Auswirkungen von Lizenzverhandlungsgruppen

(300) Lizenzverhandlungsgruppen können die Lizenzierung von Technologien erleichtern, indem

a) die Anzahl der individuellen Verhandlungen zwischen Technologieinhabern und Technologieanwendern verringert wird, wodurch die Transaktionskosten für die Lizenzvergabe gesenkt werden,

b) das Fachwissen der Technologieanwender, z. B. in Bezug auf die Gültigkeit und den Wert von Technologierechten, gebündelt wird, wodurch sachkundigere Verhandlungen gefördert werden,

c) sie zur Beseitigung eines „First Mover Disadvantage“ beitragen, wenn die Technologieanwender nicht bereit sind, eine Technologietransfer-Vereinbarung auszuhandeln, bevor ihre Wettbewerber dies getan haben ([129]).

([127]) Siehe Abschnitt 3.5 dieser Leitlinien.

([128]) Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich Verweise auf Technologieinhaber in diesem Abschnitt auf einzelne Rechteinhaber, Technologiepools und zwischengeschaltete Plattformen.

([129]) Die Erläuterungen in diesem Abschnitt lassen die Verpflichtungen unberührt, die sich aus den Rechtsvorschriften im Bereich des geistigen Eigentums für Technologieanwender ergeben, um Lizenzen zur Verwertung von Technologierechten zu erhalten.

Mögliche wettbewerbsschädigende Auswirkungen von Lizenzverhandlungsgruppen

(301) Zu den möglichen wettbewerbsschädigenden Auswirkungen von Lizenzverhandlungsgruppen zählen

a) die Schaffung einer übermäßigen Verhandlungsmacht für die teilnehmenden Technologieanwender, durch die sie Technologieinhaber dazu zwingen können, unter dem Wettbewerbsniveau (im Falle von standardessenziellen Patenten unter dem FRAND-Niveau) liegende Lizenzbedingungen zu akzeptieren, was Technologieinhaber von Innovationen abhalten könnte ([130]),

b) der Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen konkurrierenden Technologieanwendern, der die strategische Ungewissheit verringert und somit gegen den Grundsatz verstößt, dass jedes Unternehmen sein Marktverhalten unabhängig festlegen muss,

c) die stärkere Angleichung der Kosten konkurrierender Technologieanwender, was die Koordinierung auf nachgelagerten Produktmärkten erleichtern kann,

d) Kollusion zwischen den beteiligten Anwendern auf nachgelagerten Produktmärkten ([131]),

e) der Ausschluss konkurrierender Anwender auf nachgelagerten Produktmärkten ([132]).

4.5.2. **Prüfung nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV**

Wichtigste wettbewerbsrechtliche Bedenken

(302) Lizenzverhandlungsgruppen, denen tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber angehören, können zu Wettbewerbsbeschränkungen auf vorgelagerten Märkten für die Lizenzierung von Technologien und/oder auf nachgelagerten Produktmärkten und dadurch zu einer Verringerung der Innovationstätigkeit, Produktqualität, Produktvielfalt oder Produktionsmenge, zu höheren Preisen, einer Marktaufteilung oder einem wettbewerbswidrigen Ausschluss anderer Technologieanwender führen.

Bezweckte Wettbewerbsbeschränkungen

(303) Lizenzverhandlungsgruppen, die gegenüber den Inhabern von Technologierechten transparent auftreten und ausschließlich der gemeinsamen Aushandlung der Bedingungen von Technologietransfer-Vereinbarungen dienen, bezwecken in der Regel keine Beschränkung des Wettbewerbs.

(304) Lizenzverhandlungsgruppen unterscheiden sich von Einkaufskartellen, d. h. von Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen zwei oder mehr Einkäufern ([133]) außerhalb einer gemeinsamen Einkaufsregelung, in deren Rahmen Einkäufer im Namen der Mitglieder der Einkaufsregelung kollektiv mit Anbietern interagieren. Im Rahmen von Einkaufskartellen i) wird das individuelle Verhalten der Einkäufer auf dem Einkaufsmarkt koordiniert, ii) werden relevante Parameter des Wettbewerbs zwischen ihnen beeinflusst oder iii) sensible Informationen zwischen den Einkäufern über ihre Einkaufsabsichten oder ihre Verhandlungen mit Anbietern ausgetauscht ([134]). Im Zusammenhang mit der Technologielizenzierung könnte die Koordinierung des Einkäuferverhaltens insbesondere in Form eines koordinierten Hold-outs erfolgen, d. h. in der Weigerung von Technologieanwendern oder unangemessenen Verzögerung durch Technologieanwender, Technologietransfer-Vereinbarungen auszuhandeln oder zu schließen oder angemessene Lizenzbedingungen zu akzeptieren.

(305) Wenn Technologieanwender individuell mit Technologieinhabern verhandeln (d. h., keine gemeinsamen Verhandlungen mit dem Technologieinhaber führen), müssen die Anwender ihre Lizenzstrategie unabhängig festlegen und dürfen nicht durch Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen die zwischen ihnen herrschende strategische Ungewissheit in Bezug auf ihr künftiges Marktverhalten beseitigen. Insbesondere dürfen die Technologieanwender vor der Aufnahme individueller Lizenzverhandlungen mit einem Technologieinhaber nicht versuchen, untereinander eine oder mehrere Bedingungen der Technologietransfer-Vereinbarung festzulegen (z. B. Umfang oder Anwendungsbereich der Technologielizenz, Lizenzgebühr, Identität des Lizenzgebers oder Laufzeit der Lizenz).

([130]) Insbesondere können Mitglieder von Lizenzverhandlungsgruppen koordinierte Hold-outs durchführen, d. h., sie können sich weigern, Technologietransfer-Vereinbarungen auszuhandeln oder zu schließen, oder unangemessene Verzögerungen bewirken.

([131]) Siehe auch Rn. (308).

([132]) Siehe auch Rn. (309).

([133]) Siehe auch Randnummern 279 bis 281 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen. Bezugnahmen auf Einkäufer unter den Randnummern (304) bis (306) dieser Leitlinien schließen sinngemäß auch potenzielle Technologielizenznehmer ein.

([134]) Siehe Leitlinien für horizontale Vereinbarungen: Kapitel 6 – Informationsaustausch und insbesondere Abschnitt 6.2.6., der auch für den Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen Einkäufern gilt.

(306) Bei Einkaufskartellen ist naturgemäß eine hinreichende Beeinträchtigung des Wettbewerbs gegeben, sodass eine Prüfung ihrer Auswirkungen auf den Markt nicht erforderlich ist ([135])'. Sie stellen somit eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV dar. Daher ist es für die Prüfung von Einkaufskartellen nicht erforderlich, den bzw. die relevanten Märkte abzugrenzen oder die Marktstellung der beteiligten Einkäufer auf dem vorgelagerten Einkaufsmarkt zu beurteilen oder zu prüfen, ob sie auf den nachgelagerten Verkaufsmärkten miteinander im Wettbewerb stehen.

(307) Bei Vorliegen der folgenden Faktoren ist es weniger wahrscheinlich, dass eine Lizenzverhandlungsgruppe ein Einkaufskartell darstellt:

a) Die Lizenzverhandlungsgruppe macht den Technologieinhabern deutlich, dass sie im Namen ihrer Mitglieder verhandelt, damit diese Technologietransfer-Vereinbarungen zu den im Rahmen der gemeinsamen Verhandlungen vereinbarten Bedingungen schließen können. Dies bedeutet nicht, dass die Lizenzverhandlungsgruppe dem Technologieinhaber systematisch die Identität jedes Mitglieds offenlegen muss, insbesondere wenn sich die Mitgliedschaft in der Lizenzverhandlungsgruppe häufig ändert ([136]). Es liegt jedoch nicht in der Verantwortung der Technologieinhaber, Maßnahmen zu ergreifen, um (z. B. durch Dritte oder Presseberichte) Kenntnis über das Bestehen einer Lizenzverhandlungsgruppe zu erlangen. Die Geheimhaltung ist jedoch keine Voraussetzung für die Feststellung eines Einkaufskartells ([137]).

b) Die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe haben die Form, den Umfang und die Funktionsweise ihrer Zusammenarbeit in einer schriftlichen Vereinbarung festgelegt, sodass die Einhaltung des Artikels 101 im Nachhinein überprüft und mit der tatsächlichen Tätigkeit der Lizenzverhandlungsgruppe abgeglichen werden kann. Eine schriftliche Vereinbarung an sich kann die Lizenzverhandlungsgruppe jedoch nicht vor der Durchsetzung des Wettbewerbsrechts schützen.

(308) Lizenzverhandlungsgruppen können auch zu einem Verkaufskartell beitragen oder als Instrument zur Bildung eines solchen Kartells dienen, d. h. einer Vereinbarung zwischen Wettbewerbern zur Festsetzung der Verkaufspreise, zur Beschränkung des Outputs oder zur Aufteilung von Märkten oder Kunden auf nachgelagerten Produktmärkten. In diesem Fall kann die Lizenzverhandlungsgruppe zusammen mit dem Kartell auf dem nachgelagerten Produktmarkt geprüft werden.

(309) Eine Lizenzverhandlungsgruppe, die darauf abzielt, tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber ihrer Mitglieder von nachgelagerten Produktmärkten auszuschließen, ist eine Form des horizontalen Boykotts und stellt eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung dar.

(310) In einer Lizenzverhandlungsgruppe kann es zum Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen ihren Mitgliedern kommen, die möglicherweise Wettbewerber sind. Ist ein solcher Austausch für die Tätigkeit der Lizenzverhandlungsgruppe nicht objektiv notwendig und im Hinblick auf seine Ziele angemessen, so kann er eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung darstellen.

Wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen

(311) Lizenzverhandlungsgruppen, in deren Rahmen die Technologieanwender gemeinsam mit Technologieinhabern interagieren, müssen in ihrem rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhang auf ihre tatsächlichen und wahrscheinlichen Auswirkungen auf den Wettbewerb geprüft werden. Zu prüfen sind die möglichen wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen auf relevante Technologiemärkte, auf denen die Lizenzverhandlungsgruppe mit Technologieinhabern interagiert, und auf relevante Produktmärkte, auf denen die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe unter Umständen als Anbieter miteinander im Wettbewerb stehen. Bei dieser Prüfung vergleicht die Kommission die tatsächlichen oder wahrscheinlichen Auswirkungen der Lizenzverhandlungsgruppe auf diese Märkte mit der Situation, die ohne diese Lizenzverhandlungsgruppe bestehen würde.

(312) Im Allgemeinen ist es weniger wahrscheinlich, dass eine Lizenzverhandlungsgruppe Anlass zu Wettbewerbsbedenken gibt, wenn die Mitglieder auf den relevanten Technologielizenzmärkten oder auf den relevanten Produktmärkten nicht über Marktmacht verfügen.

([135]) Urteil des Gerichts vom 7. November 2019, Campine und Campine Recycling/Kommission, T-240/17, ECLI:EU:T:2019:778, Rn. 297; siehe auch Urteil des Gerichtshofs vom 4. Juni 2009, T-Mobile Netherlands u. a., C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, Rn. 37; Urteil des Gerichts vom 13. Dezember 2006, FNCBV u.a./Kommission, T-217/03 und T-245/03, ECLI:EU:T:2006:391, Rn. 83 ff.

([136]) Im Allgemeinen liegt es im Interesse einer Lizenzverhandlungsgruppe, den Technologieinhabern ausreichende Informationen über die Identität ihrer Mitglieder zur Verfügung zu stellen, damit der Technologieinhaber in voller Kenntnis der Sachlage entscheiden kann, ob er mit der Lizenzverhandlungsgruppe verhandeln wird.

([137]) Die Kommission hat bereits Einkaufskartelle sanktioniert, die nicht vollständig im Verborgenen operierten, sondern zumindest zu Beginn auf relativ transparente Weise arbeiteten. Siehe Entscheidung 2003/600/EG der Kommission vom 2. April 2003 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache COMP/C.38.279/F3 – Viandes bovines françaises) (ABl. L 209 vom 19.8.2003, S. 12, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2003/600/oj).

(313) Es ist möglich, dass bestimmte von den Mitgliedern der Lizenzverhandlungsgruppe vereinbarte Beschränkungen nicht unter Artikel 101 Absatz 1 fallen, wenn sie für die Tätigkeit der Lizenzverhandlungsgruppe objektiv notwendig sind und in einem angemessenen Verhältnis zu deren Zielen stehen ([138]).

Relevante Märkte

(314) Lizenzverhandlungsgruppen können sich auf den Wettbewerb auf vorgelagerten Technologielizenzmärkten (d. h. den Märkten, auf denen die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe gemeinsam mit Technologieinhabern verhandeln) und auf nachgelagerten Produktmärkten (d. h. den Märkten, auf denen die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe als Anbieter tätig sind) auswirken.

(315) Bei der Abgrenzung der relevanten Technologiemärkte werden die in der Bekanntmachung über die Abgrenzung des relevanten Marktes festgelegten Grundsätze und der Begriff der Substituierbarkeit herangezogen, um den Wettbewerbsdruck zu ermitteln. Da es sich bei der Aushandlung von Lizenzen durch Technologieanwender um eine Form des Einkaufs handelt, konzentriert sich die Prüfung der Substituierbarkeit auf die Alternativen, die den Anbietern der Technologie zur Verfügung stehen, und nicht auf die den Anwendern zur Verfügung stehenden Alternativen. Mit anderen Worten: Bei der Ermittlung des Wettbewerbsdrucks auf die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe sind die Alternativen, die den Technologieinhabern zur Verfügung stehen, ausschlaggebend. Diese Alternativen können z. B. durch die Untersuchung der wahrscheinlichen Reaktion der Technologieinhaber auf eine geringe, aber nicht nur vorübergehenden Senkung des Preises für ihre Technologien ermittelt werden. Sobald der relevante Markt abgegrenzt ist, kann der Marktanteil der Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe auf der Grundlage des Wertes oder des Volumens der Einkäufe, die sie für die relevanten Technologielizenzen getätigt haben, als Anteil am Gesamtabsatz auf dem relevanten Technologielizenzmarkt berechnet werden.

(316) Sind die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber auf nachgelagerten Produktmärkten, so sind auch diese Märkte für die Prüfung relevant. Die relevanten Produktmärkte werden nach der in der Bekanntmachung über die Abgrenzung des relevanten Marktes beschriebenen Methode abgegrenzt.

Marktmacht

(317) Es gibt keinen absoluten Schwellenwert, bei dessen Überschreitung davon ausgegangen werden kann, dass die Mitglieder einer Lizenzverhandlungsgruppe über so große Marktmacht verfügen, dass die Lizenzverhandlungsgruppe wahrscheinlich wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV hat. In den meisten Fällen ist es jedoch unwahrscheinlich, dass die Mitglieder einer Lizenzverhandlungsgruppe über Marktmacht verfügen, wenn ihr gemeinsamer Anteil an der Nachfrage auf den relevanten Technologiemärkten 15 % nicht übersteigt und ihr gemeinsamer Anteil am Angebot auf den relevanten Produktmärkten 15 % nicht übersteigt.

(318) Wenn der Marktanteil auf einem oder beiden Märkten diesen Schwellenwert überschreitet, deutet diese Tatsache allein nicht darauf hin, dass die Lizenzverhandlungsgruppe wahrscheinlich wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen hat. Eine Lizenzverhandlungsgruppe mit einem gemeinsamen Marktanteil, der diesen Schwellenwert überschreitet, erfordert eine eingehende Prüfung ihrer Auswirkungen auf die relevanten Märkte, bei der u. a. folgende Faktoren zu berücksichtigen sind: die Merkmale und Marktstellung ihrer Mitglieder, die Marktkonzentration, die wettbewerbliche Nähe, etwaige vertragliche oder sonstige Verbindungen zwischen ihren Mitgliedern und anderen Anwendern der betroffenen Technologien, die Art der von der Lizenzverhandlungsgruppe betroffenen Technologien, die Satzung der Lizenzverhandlungsgruppe (einschließlich z. B. der Frage, ob es den Mitgliedern freisteht, Vereinbarungen mit Technologieinhabern außerhalb der Lizenzverhandlungsgruppe auszuhandeln und zu schließen) und eine etwaige Gegenmacht der Technologieinhaber und der Kunden auf dem nachgelagerten Markt.

Auswirkungen auf Technologiemärkte

(319) Verfügen die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe über einen hohen gemeinsamen Anteil an der Nachfrage auf den relevanten Technologiemärkten, so kann die Lizenzverhandlungsgruppe es ihnen ermöglichen, gemeinsame Nachfragemacht auszuüben. Dies kann zu wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen auf den relevanten Technologiemärkten führen, indem beispielsweise die Anreize für Technologieinhaber, in Forschung und Entwicklung zu investieren, verringert werden. Das Risiko solcher negativen Auswirkungen ist größer, wenn eine Lizenzverhandlungsgruppe mit Technologieinhabern interagiert, die ihr keine Verhandlungsmacht entgegensetzen können, oder wenn die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe koordinierte Maßnahmen ergreifen, um die Entscheidungsfreiheit des Technologieinhabers in Bezug auf die Aufnahme von Verhandlungen

([138]) Siehe Randnummer (19) zum Begriff der Nebenabreden.

mit der Lizenzverhandlungsgruppe einzuschränken, indem sie sich beispielsweise abstimmen und weigern, Technologietransfer-Vereinbarungen auszuhandeln oder zu schließen. Umgekehrt sind solche negativen Auswirkungen weniger wahrscheinlich, wenn die Technologieinhaber ebenfalls über Verhandlungsmacht verfügen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn die relevanten Technologien für einen Standard essenziell sind, der auf relevanten nachgelagerten Produktmärkten weit verbreitet ist oder für den es keine Substitute gibt, wenn es nur sehr wenige Lizenzgeber mit großen Technologierechteportfolios gibt oder wenn die Lizenzverhandlungsgruppe mit einem Technologiepool verhandelt.

(320) Lizenzverhandlungsgruppen können auch genutzt werden, um konkurrierende Technologieanwender von Technologiemärkten auszuschließen und damit den Wettbewerb auf den nachgelagerten Produktmärkten einzuschränken. So kann eine Lizenzverhandlungsgruppe beispielsweise die Möglichkeit von Technologieinhabern einschränken, Technologietransfer-Vereinbarungen mit Anwendern zu schließen, die nicht Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe sind, oder Einschränkungen bezüglich der Bedingungen solcher Vereinbarungen vorsehen. Bedenken hinsichtlich eines Ausschlusses sind weniger wahrscheinlich, wenn i) die Teilnahme an der Lizenzverhandlungsgruppe allen Technologieanwendern offensteht, die objektive und diskriminierungsfreie Kriterien erfüllen, ii) die Satzung der Lizenzverhandlungsgruppe keine Diskriminierung zwischen Mitgliedern bewirkt und iii) die Lizenzverhandlungsgruppe weder die Möglichkeit von Technologieinhabern, Technologietransfer-Vereinbarungen mit konkurrierenden Anwendern zu schließen, noch die Bedingungen solcher Vereinbarungen einschränkt.

Auswirkungen auf nachgelagerte Produktmärkte

(321) Wenn die Mitglieder einer Lizenzverhandlungsgruppe keine tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerber auf nachgelagerten Produktmärkten sind oder auf diesen Märkten keine Marktmacht haben, ist es unwahrscheinlich, dass die Lizenzverhandlungsgruppe wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen auf nachgelagerte Märkte hat.

(322) Handelt es sich bei den Mitgliedern einer Lizenzverhandlungsgruppe um tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber auf nachgelagerten Produktmärkten, so kann die Lizenzverhandlungsgruppe die Koordinierung des Verhaltens der Mitglieder auf den nachgelagerten Märkten erleichtern ([139]). Das Risiko einer solchen Koordinierung ist höher, wenn i) die Struktur der nachgelagerten Produktmärkte Kollusion begünstigt (z. B. wenn der Markt konzentriert ist und ein erhebliches Maß an Transparenz aufweist) oder ii) die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe über einen hohen gemeinsamen Marktanteil auf den nachgelagerten Produktmärkten verfügen.

(323) Lizenzverhandlungsgruppen können auch Kollusion zwischen ihren Mitgliedern erleichtern, wenn die Lizenzverhandlungsgruppe zu einer weitgehenden Angleichung der Kosten (insbesondere der variablen Kosten) der Mitglieder führt, sofern die Mitglieder über Marktmacht auf dem relevanten nachgelagerten Produktmarkt verfügen und die Marktmerkmale eine Koordinierung begünstigen.

(324) Die Tätigkeit einer Lizenzverhandlungsgruppe kann zum Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen ihren Mitgliedern führen, z. B. in Bezug auf die Bedingungen, zu denen sie bereit wären, Technologietransfer-Vereinbarungen zu schließen. Wenn die Lizenzverhandlungsgruppe an sich nicht unter das Verbot nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt, weil sie neutrale oder positive Auswirkungen auf den Wettbewerb hat, fällt auch ein Informationsaustausch, der für die Tätigkeit der Lizenzverhandlungsgruppe objektiv notwendig ist und zu den damit verfolgten Zielen in einem angemessenen Verhältnis steht, nicht unter dieses Verbot ([140]).

(325) Der Austausch sensibler Geschäftsinformationen kann die Koordinierung hinsichtlich der Verkaufspreise und des Outputs erleichtern und damit zu einem Kollusionsergebnis auf den nachgelagerten Produktmärkten führen. Um das Risiko eines unnötigen Austauschs sensibler Geschäftsinformationen zu minimieren, können Lizenzverhandlungsgruppen Clean Teams oder unabhängige Manager einsetzen oder andere Schutzvorkehrungen treffen, um beispielsweise sicherzustellen, dass sensible Geschäftsinformationen nur in anonymisierter und/oder aggregierter Form zwischen den Mitgliedern der Lizenzverhandlungsgruppe ausgetauscht werden. Zudem können Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass sensible Geschäftsinformationen nicht an andere Lizenzverhandlungsgruppen weitergegeben werden, z. B. in Fällen, in denen Mitglieder an mehr als einer Lizenzverhandlungsgruppe teilnehmen.

([139]) Siehe auch Randnummer (308) zum möglichen Einsatz von Lizenzverhandlungsgruppen als Instrument zur Bildung eines Verkaufskartells auf nachgelagerten Produktmärkten.

([140]) Urteil des Gerichtshofs vom 11. September 2014, MasterCard u. a./Kommission, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, Rn. 89. Siehe auch Randnummer 369 der Leitlinien für horizontale Vereinbarungen.

Safe-Harbour-Bereich

(326) Lizenzverhandlungsgruppen, die keine Wettbewerbsbeschränkungen bezwecken und alle folgenden Voraussetzungen erfüllen, dürften in der Regel nicht den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV beschränken bzw. dürften die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 erfüllen:

a) Die Teilnahme an der Lizenzverhandlungsgruppe steht allen Technologieanwendern offen, die objektive und diskriminierungsfreie Kriterien erfüllen.

b) Die Lizenzverhandlungsgruppe legt den Technologieinhabern ihre Satzung offen und teilt ihnen mit, dass sie im Namen ihrer Mitglieder verhandelt.

c) Die Tätigkeit der Lizenzverhandlungsgruppe beschränkt sich auf die gemeinsame Aushandlung der Bedingungen von Technologietransfer-Vereinbarungen.

d) Der Austausch sensibler Geschäftsinformationen zwischen den Mitgliedern der Lizenzverhandlungsgruppe beschränkt sich auf Informationen, die für gemeinsame Verhandlungen im Rahmen der Lizenzverhandlungsgruppe objektiv notwendig sind, und steht in einem angemessenen Verhältnis zu diesem Ziel.

e) Die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe beteiligen sich nicht an koordinierten Verhaltensweisen, einschließlich koordinierter Hold-outs, die darauf abzielen, entweder die Entscheidungsfreiheit der Technologieinhaber in Bezug auf die Aufnahme oder die Beendigung von Verhandlungen mit der Lizenzverhandlungsgruppe oder die Freiheit der Mitglieder, bilaterale Vereinbarungen mit Technologieinhabern auszuhandeln und zu schließen, einzuschränken; dessen ungeachtet können die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe vereinbaren, dass sie während der Verhandlungen zwischen einem Technologieinhaber und der Lizenzverhandlungsgruppe keine bilateralen Technologietransfer-Vereinbarungen mit diesem Technologieinhaber aushandeln oder schließen werden, sofern diese Beschränkung nicht länger als sechs Monate gilt.

f) Die Lizenzverhandlungsgruppe und im Rahmen der Lizenzverhandlungsgruppe ausgehandelte Technologietransfer-Vereinbarungen schränken weder die Möglichkeit der Technologieinhaber, mit Dritten Technologietransfer-Vereinbarungen zu schließen, noch die Bedingungen dieser Vereinbarungen ein.

g) Die Lizenzgebühren, die auf der Grundlage von im Rahmen der Lizenzverhandlungsgruppe ausgehandelten Technologietransfer-Vereinbarungen zu entrichten sind, übersteigen nicht 10 % des Verkaufspreises der Produkte, die die lizenzierte Technologie enthalten.

(327) Lizenzverhandlungsgruppen, die die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllen, erfordern eine Einzelfallprüfung nach Artikel 101 AEUV. Es wird nicht angenommen, dass solche Lizenzverhandlungsgruppen den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 einschränken oder dass sie die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 nicht erfüllen.

4.5.3. **Prüfung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV**

(328) Wenn eine Lizenzverhandlungsgruppe den Wettbewerb im Sinne des Artikels 101 Absatz 1 AEUV einschränkt, ist zu prüfen, ob die Lizenzverhandlungsgruppe zu Effizienzgewinnen führt, die die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 AEUV erfüllen.

Effizienzgewinne

(329) Lizenzverhandlungsgruppen können zu Effizienzgewinnen führen. Insbesondere können sie die bei der Lizenzvergabe anfallenden Transaktionskosten sowohl für Technologieanwender als auch für Technologieinhaber senken, vor allem weil nicht mehr jedes Mitglied der Lizenzverhandlungsgruppe bilaterale Lizenzverhandlungen mit einem bestimmten Technologieinhaber führen muss. Durch die Bündelung des Fachwissens der Technologieanwender können Lizenzverhandlungsgruppen die Informationsasymmetrien zwischen Technologieanwendern und -inhabern verringern, was zu einer besseren Informationsgrundlage für die Verhandlungen führt, auch hinsichtlich der Frage, ob die vorgeschlagenen Lizenzbedingungen FRAND-Bedingungen sind. Lizenzverhandlungsgruppen können auch einen „First Mover Disadvantage“ beheben, wenn die Technologieanwender nicht zum Abschluss einer Technologietransfer-Vereinbarung bereit sind, bevor ihre Wettbewerber dies getan haben. Diese Effizienzgewinne können zum Abschluss einer größeren Zahl von Technologietransfer-Vereinbarungen und damit zu einer stärkeren Verbreitung der Technologie führen. Dies wiederum dürfte zu mehr Innovation auf dem Markt führen, was den Verbrauchern zugutekommt.

Unerlässlichkeit

(330) Wettbewerbsbeschränkungen, die weiter gehen als für die Erzielung der durch eine Lizenzverhandlungsgruppe möglichen Effizienzgewinne notwendig, erfüllen nicht die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3. So ist es beispielsweise zur Senkung der Transaktionskosten für die Lizenzvergabe möglicherweise nicht unerlässlich, dass eine Lizenzverhandlungsgruppe von einem Technologieinhaber verlangt, Dritten keine günstigeren Lizenzbedingungen zu gewähren.

Weitergabe an die Verbraucher

(331) Durch unerlässliche Beschränkungen erzielte Effizienzgewinne müssen in dem Maße an die Verbraucher weitergegeben werden, dass sie die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen der Lizenzverhandlungsgruppe aufwiegen. So können z. B. geringere Kosten für die Erteilung von Technologielizenzen durch niedrigere Verkaufspreise auf nachgelagerten Produktmärkten weitergegeben werden. Die Weitergabe an die Verbraucher ist wahrscheinlicher, wenn die Mitglieder der Lizenzverhandlungsgruppe auf den nachgelagerten Produktmärkten keine Marktmacht haben.

Keine Ausschaltung des Wettbewerbs

(332) Die Voraussetzungen des Artikels 101 Absatz 3 sind nicht erfüllt, wenn die Lizenzverhandlungsgruppe den Parteien die Möglichkeit eröffnet, in Bezug auf einen beträchtlichen Teil der betreffenden Produkte den Wettbewerb auszuschalten. Dies gilt sowohl für relevante Technologiemärkte als auch für relevante Produktmärkte. Hohe gemeinsame Marktanteile sind ein Indiz dafür, dass diese Voraussetzung möglicherweise nicht erfüllt ist.