FRAND-Richtlinien

der 7. Zivilkammer des Landgerichts München I

Stand: 13. August 2026

Präambel:

Diese Hinweise fassen die Rechtsprechung der Kammer aus den Verfahren 7 O 5007/25 (ASUS I, GRUR-RR 2026, 215), 7 O 4102/25 (ASUS II, GRUR-RS 2026, 1112), 7 O 7655/25 (Renault, GRUR-RS 2026, 2292) und 7 O 64/25 (ZTE/ Samsung, GRUR-RS 2026, 8886) in konzentrierter Art und Weise zusammen, enthalten Klarstellungen und nehmen auf Fragestellungen Bezug, die sich in anderen Verfahren gestellt haben, bei denen es nicht zu einer veröffentlichten Entscheidung gekommen ist. Sie dokumentieren das derzeitige gerichtsbekannte Grundlagenverständnis hinsichtlich des Themenkomplexes FRAND bei standardessentiellen Patenten und sollen die Parteien dabei unterstützen, den jeweiligen Tatsachenvortrag auf die tatsächlich entscheidungsrelevanten Fragen zu konzentrieren. Dabei ist der Kammer bewusst, dass die Besonderheiten eines jeden Falles eine individuelle Beurteilung erforderlich machen.

Die 21. Zivilkammer ist von diesen Hinweisen informiert. Auf Grund der Vielzahl angesprochener Fragen und der damit einhergehenden Detailtiefe ist das Verfassen gemeinsamer Hinweise nicht möglich. Es wird davon ausgegangen, dass beide Kammern übereinstimmend der Ansicht sind, dass in einer Vielzahl von Konstellationen eine inhaltliche Überprüfung der Angebote des Patentinhabers vorzunehmen ist.

Diese Hinweise sind lang geworden. Der Grund ist ein hoher Erklärungsbedarf. Es stellt sich so dar, dass viele diesmal ausformulierte Gesichtspunkte Selbstverständlichkeiten sind, die einmal niedergeschrieben werden müssen. Zukünfte Versionen der Hinweise werden deshalb voraussichtlich einen deutlich geringeren Umfang haben.

Inhalt

I. Einleitung 5
1. SEP- / FRAND-Klagen als „Spitze des Eisbergs“ 6
a. Lizenzverhandlungen 7
b. Verhandlungspositionen 8
2. Super-FRAND, successful Hold-out und Bewertung 9
II. Der rechtliche Rahmen der FRAND-Prüfung 10
1. Das (bekannte) Prüfungsschema 10
2. Herkömmliche Interpretation 11
3. Unterscheidung zwischen äußerer und innerer Lizenzwilligkeit 13
a. Feststellung der äußeren Lizenzwilligkeit 15
b. Überwindung der Grenze der äußeren Lizenzwilligkeit 16
4. Die beiden Aspekte von FRAND 17
5. Bedürfnis nach einem „SAFE HARBOUR“-Konzept? 17
III. Die Überprüfung des klägerischen Angebots 19
1. Berechnungsansatz 20
2. Kriterien für die Bestimmung eines angemessenen Lizenzpreises 21
3. Was sind geeignete Lizenzverträge für einen Vergleich? 22
4. Analyse des Ausgangsvertrags 24
5. FRAND-Bestimmung innerhalb eines Rahmens 26
a. Bestimmung des Vergleichslizenzvertrages (Mittelwertbestimmung) 26
b. Exkurs zu einem Sonderproblem: Abgeltung vergangener Nutzungen (Past release) 28
c. Geographische Anpassung bei Vergleichslizenzverträgen 29
d. Rahmenbestimmung 31
e. Unterscheidung FRAND-Bereich und 15%-Grenze 32
f. Exkurs: Der Sachverständige bei der Lizenzberechnung 34
aa. Past Release 35
bb. Geographische Anpassung 37
cc. Patentpools 39
g. Eigene Lizenzverträge der Beklagtenseite 40
6. Top-Down-Approach 41
a. Durchführung des Top-Down-Approaches 42
aa. Standardisierter per-unit-Preis 44
bb. Aggregate Royalty Burden 44
cc. Zum Ansatz von Ab- und Zuschlägen 46

dd. Abschläge 46
ee. Aufschläge 47
b. Ermittlung des Anteils/ Werts des Portfolios des Patentinhabers 47
c. Anwendungsfälle des Top-Down-Approaches 50
aa. Überprüfung des durch Vergleichslizenzverträge gefundenen Ergebnisses 51
bb. Auswirkung einer Portfolioaufspaltung auf den Top-Down-Approach 52
cc. Erstmalige Festsetzung eines Lizenzpreises durch den Top-Down-Approach 52
dd. Preisänderung über die 15%-Grenze hinaus 53
7. Einzelne Konstellationen 54
a. ASUS I 54
b. ASUS II 56
c. RENAULT 59
d. ZTE/ Samsung 59
e. AVANCI 5G Pool Lizenzen 60
f. „Streaming as a Service“ 62
IV. Schlussbetrachtung 67

I. Einleitung

1 Patentverletzungsverfahren, in denen standardessentielle Patente geltend gemacht werden, haben eine anhaltend hohe wirtschaftliche Bedeutung, und es ist nicht abzusehen, dass sich dies in der näheren Zukunft ändern wird. Mittlerweile entspricht es dem allgemeinen Konsens der tatsächlich mit solchen Verfahren befassten gerichtlichen Spruchkörper in allen Jurisdiktionen weltweit, dass eine Analyse der konkreten Lizenzangebote erforderlich ist.

2 Die SEP-Verfahren sind dadurch gekennzeichnet, dass der Patentinhaber mindestens ein Patent geltend macht, welches für die Durchführung eines Standards (bzw. Mobilfunk, WiFi, Streaming, Ethernet...) zwingend erforderlich ist. Diese Verfahren befinden sich deshalb an der Schnittstelle zwischen Patent- und Kartellrecht. Bei vereinfachter Betrachtung sind zwei Konstellationen archetypisch. In der ersten Konstellation hat die Klagepartei ein sehr umfangreiches Patentportfolio. In diesem Fall ist beiden Parteien bewusst, dass früher oder später eine Lizenz zu nehmen sein wird. Der Streit zwischen den Parteien richtet sich in solchen Konstellationen im Kern auf die Höhe und die Bedingungen der Lizenzzahlung. In der anderen Konstellation versuchen die Inhaber kleinerer Portfolios durch aggressives Verhalten Technologienutzer zur Zahlung von hohen – oder möglicherweise zu hohen – Lizenzzahlungen zu veranlassen.

3 Bereits aus wirtschaftlichen Erwägungen kann davon ausgegangen werden, dass die Nutzer standardisierter Technologien nur deshalb Lizenzen nehmen, weil sie ansonsten mit Nachteilen gegen sich rechnen müssten. Da die Patentinhaber und Technologienutzer oft in unterschiedlichen Staaten ansässig sind, können administrative Mittel nicht die notwendige Leitfunktion übernehmen. Vor diesem Hintergrund sind die Patentinhaber darauf angewiesen, ihre Rechte selbst im Wege zivilprozessualer Klagen durchzusetzen. Auf Grund der globalen Struktur der Technologienutzer stehen den Patentinhabern die zivilrechtlichen Systeme verschiedener Staaten zur Verfügung, die hinreichend zuverlässig funktionieren und bei denen die wirtschaftlichen Konsequenzen einer gerichtlichen Entscheidung eine leitende Wirkung ausüben.

4 In diesem Kontext ist die Einleitung und Durchführung von Patentverletzungsverfahren ein Mittel zulässiger Verhandlungsführung. Im weltweiten System der Durchsetzung von Patenten spielen die Bundesrepublik

Deutschland und das Einheitliche Patentgericht eine gewichtige Rolle, weil als Sanktion einer Patentverletzung unter anderem ein Unterlassungstitel auf dem jeweiligen Hoheitsgebiet (Deutschland oder Mitgliedsstaaten des EPGÜ) droht. Daneben spielt insbesondere die Gerichtsbarkeit der Vereinigten Staaten von Amerika eine herausragende Rolle, wobei dort der Schadensersatz im Mittelpunkt steht. Anderen Jurisdiktionen, wie dem Vereinigten Königreich und Brasilien, kommt eine nachgelagerte Bedeutung zu, die sich vor allem als Ergänzung bzw. Spiegelbild der Systeme in Europa und den USA definieren lässt. Derzeit ist die Rolle der Gerichtsbarkeit in der Volksrepublik China noch nicht abschließend bewertbar. Es ist zu erwarten, dass die dortigen Gerichte innerhalb der nächsten Jahre an Bedeutung gewinnen werden, nicht zuletzt, weil die Gerichte ein entsprechendes Selbstverständnis geäußert haben.

5 Der vorliegende Hinweis legt in ausführlicher und transparenter Weise dar, welche Überlegungen von der Kammer bei der Prüfung von SEP-/FRAND-Sachverhalten vorgenommen werden. Neben der Transparenz und Vorhersehbarkeit legt die Kammer zudem Wert darauf, dass die Verfahren nicht überfrachtet werden und innerhalb von einem Jahr nach Klageeinreichung entschieden werden können. Als Ergänzung zu der im deutschen Patentverletzungsverfahren etablierten Kombination von Anwalt und Patentanwalt erscheint eine Verstärkung der Parteivertretung durch das Hinzuziehen von Privatsachverständigen zur Kalkulation von Lizenzsätzen in geeigneten Fällen sinnvoll zu sein. Auch in der Zukunft sieht die Kammer keine Veranlassung für die Bestellung gerichtlich bestellter Sachverständiger, um FRAND-Raten kalkulieren zu lassen. Denn die Frage, was eine angemessene Rate ist, stellt eine Rechtsfrage dar und ist dem Sachverständigenbeweis nicht zugänglich.

1. SEP- / FRAND-Klagen als „Spitze des Eisbergs“

6 Die Amicus Curiae-Stellungnahmen der Europäischen Kommission in dem Verfahren, welches zu der Entscheidung des BGH „FRAND-Einwand III“ (BGH KZR 10/25, GRUR 2026, 383) geführt hat, gebieten es, auf den typischen Ablauf von Verhandlungen zwischen Patentinhabern und Technologienutzern einzugehen. Denn bei genauer Betrachtung der Interessenlagen der an der Entwicklung von Standards beteiligten Forschungsinstituten und Unternehmen, als auch der Verbraucher, die ein Recht auf Teilhabe an moderner Technologie haben, wird deutlich, dass die seitens der Europäischen Kommission geäußerte Kritik in einer im Ergebnis zu einseitigen Weise auf vermeintliche Verbraucherinteressen

abstellt und der Komplexität des gesamten Themas nicht gerecht wird. Die Unausgewogenheit zeigt sich schon daran, dass die Amicus Curiae-Stellungnahmen an keiner Stelle erwähnen, dass sich der Bundesgerichtshof bereits in zwei Entscheidungen (BGH GRUR 2020, 961 - FRAND-Einwand; GRUR 2021, 585 Rn. 57 – FRAND-Einwand II) mit der in Bezug genommenen Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (C-170/13 - Huawei / ZTE, BeckRS 2015, 80933) auseinandergesetzt hatte. Die Kammer hat bereits dargelegt, dass es den Amicus Curiae-Stellungnahmen an einer hinreichenden Legitimation fehlt (7 O 14174/23, GRUR-RS 2024, 40789, Rn. 122 ff. - Videokodierung). Was genau die Kommission zu ihrer Stellungnahme bewogen hat, mag die Kammer nicht zu beurteilen. Festzustellen ist, dass eine wichtige Institution die Gelegenheit verpasst hat, durch das Einbringen gewichtiger Argumente und eine ausgewogene Behandlung der Argumente beider Seiten die Diskussion um das Thema SEP/ FRAND zu bereichern.

7 Die Kammer ist (anders als viele Obergerichte) jährlich mit ca. 40 bis 50 neuen SEP-Verfahren befasst, so dass sich über mehrere Jahre ein hinreichend substantiierter Einblick in die durchaus komplexe Materie ergeben hat.

8 Einleitend ist davon auszugehen, dass die weit überwiegende Anzahl der Verhandlungen zwischen Patentinhabern und Technologienutzern zu einem Lizenzabschluss führt, ohne dass die Anrufung von Gerichten erforderlich wird.

a. Lizenzverhandlungen

9 Bei Lizenzverhandlungen ist zu unterscheiden zwischen Verhandlungen zwischen den Inhabern von größeren Patentportfolios und Technologienutzern mit größeren Stückzahlen einerseits und kleineren Marktteilnehmern andererseits. Beiden Konstellationen ist gemein, dass es nach dem allgemeinen Verständnis zulässig ist, dass mit der Verwendung der patentierten Technologie zu einem Zeitpunkt begonnen wird, zu dem es noch keine Lizenz gibt. Insofern treten Patentinhaber mit ihrer Entwicklungsleistung in Vorleistung.

10 Bei größeren Parteien kann grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass beiden Parteien die ungefähre Lizenzhöhe bewusst ist und gegenseitige hold-up und hold-out-Strategien dazu dienen, sich preismäßig anzunähern. Wenn kleinere Parteien beteiligt sind, können sich andere Probleme stellen, die sich im Wesentlichen dadurch beschreiben lassen, dass beide Parteien ihre Verhandlungsposition anfänglich – bewusst oder unbewusst – nicht richtig einschätzen. Gemein haben

diese Verhandlungen zumeist, dass sie sich über einen längeren Zeitraum erstrecken.

11 Deshalb liegt vor der Klageerhebung vor dem Landgericht München I in der Regel ein mehrjähriger Zeitraum, in dem Lizenzverhandlungen stattgefunden haben. Nach der Klageerhebung dauert es in der Regel zwischen 9 und 12 Monaten bis zu einer mündlichen Verhandlung, die mit einem Unterlassungsurteil enden kann. Es ist deshalb festzuhalten, dass Unterlassungstitel einen erheblichen Vorlauf haben und die Technologienutzer – die Beklagtenpartei – nicht überraschend mit ihnen konfrontiert werden.

b. Verhandlungspositionen

12 Nach dem Verständnis der Kammer ändern sich die Verhandlungspositionen der Parteien während des Prozesses des Verhandelns des Lizenzvertrages. In der Regel hat der Technologienutzer gegenüber dem Patentinhaber anfänglich eine sehr gute Verhandlungsposition, weil sich durch den schnellen Abschluss eines Lizenzvertrages Einnahmen realisieren lassen, bei geringem Aufwand für die Durchsetzung. Denn dadurch, dass mit der Nutzung der zu lizensierenden Technologie bereits begonnen werden durfte, hat deren Kommerzialisierung bereits begonnen. Insofern ist als Besonderheit festzuhalten, dass die Patentinhaber als eigentliche Finanzierer der Investition in den Aufbau eines Standards später in die Phase der Refinanzierung eintreten als die Nutznießer des Standards in die Kommerzialisierungsphase.

13 Diese ursprünglich vorteilhafte Position ändert sich mit fortlaufendem Verhandlungslauf, und insbesondere nach der Einleitung von Patentverletzungsklagen zum Nachteil der Technologienutzer. Insbesondere, wenn ein Unterlassungsgebot unmittelbar droht, hat der Patentinhaber eine vorteilhafte Verhandlungsposition. Es muss jedoch betont werden, dass diese Verhandlungsposition in der Regel erst dadurch entstanden ist, dass der Anwender frühere Möglichkeiten zum Lizenzvertragsschluss hat verstreichen lassen. Dabei entspricht es der Natur der Sache, dass eine unter solchen Bedingungen geschlossene Lizenz teurer sein kann als eine zu einem früheren Zeitpunkt geschlossene Lizenz. Zumindest muss der zusätzliche Aufwand der Patentinhaber abgegolten werden. Nach Ansicht der Kammer können neben einer reinen Kompensation des zusätzlichen Aufwands auch generalpräventive Gesichtspunkte bei der Bemessung der konkreten Lizenzhöhe Berücksichtigung finden.

14 In tatsächlicher Hinsicht ist wohl festzustellen, dass sich ein gewisser Widerstand bei Verhandlungen in der Anfangsphase tatsächlich in günstigeren Lizenzraten niederschlägt. Insofern sind Ansätze von Hold-out-Strategien aus Sicht der Technologienutzer sinnvoll und deshalb zu respektieren. Es gelten allerdings Grenzen.

15 Wo genau die Grenzen zulässigen Verhaltens liegen, kann anhand der in diesem Hinweis dargelegten Grundsätze bestimmt werden. Der Kammer ist dabei bewusst, dass es sich um Näherungen handelt und es immer Sonderkonstellationen geben kann, die einer weitergehend individualisierten Bewertung bedürfen.

2. Super-FRAND, successful Hold-out und Bewertung

16 Entgegen der sich stetig haltende Gerüchte führt das geschilderte patentrechtliche System nicht zu überteuerten Raten. Vielmehr ist es wahrscheinlich, dass sich Hold-out-Verhalten in niedrigeren Lizenzraten niederschlägt und zudem Unternehmen, die offensichtliche Hold-out-Taktiken anwenden, von anderen Patentinhabern weniger in Anspruch genommen werden, also eine Abschreckung gegenüber Dritten – anderen Patentinhabern – bewusst gewollt und bezweckt ist.

17 Es ist wahrscheinlich, dass viele der in diesem Bereich vorhandenen Vorbehalte durch den sehr hohen Skaleneffekt bedingt sind. Die Entwicklung von Standards ist zwar mit sehr hohen Kosten verbunden, aber diese Kosten finden ihren Nutzen in vielen Milliarden Geräten. Dadurch können im Ergebnis bei etablierten Standards bereits durch verhältnismäßig niedrige Einzelbeträge sehr hohe Gesamtlizenzumsätze generiert werden.

18 Konkret kann dies an dem ARB für die Nutzung des 5G Standards (und aller niedrigeren Mobilfunkstandards) gezeigt werden. Nach der Entscheidung der Kammer ZTE/ Samsung beträgt der angemessene Betrag für die Nutzung über die gesamte Lebensdauer eines Geräts 13,60 US$. Dies entspricht nach derzeitigem Wechselkurs 11,78 Euro. Derzeit kostet ein Iced Matcha Latte bei Starbucks in München 6,90 Euro. Mit anderen Worten: die Nutzung der Mobilfunktechnologie kostet weniger als zwei Kaltgetränke und es fällt schwer, dies als unangemessen hoch anzusehen.

II. Der rechtliche Rahmen der FRAND-Prüfung

19 Die Behandlung des FRAND-Einwands im deutschen Recht unterliegt einem festen Prüfungsschema, das durch die Entscheidung des EuGH in der Rechtssache Huawei gegen ZTE (C-170/13, GRUR 2015, 764) festgelegt wurde und vom Bundesgerichtshof in den Entscheidungen FRAND-Einwand I bis FRAND-Einwand III konkretisiert worden ist.

20 In ergänzender Hinsicht ist anzumerken, dass das OLG München in dem Ausgangsverfahren zu FRAND-Einwand III (GRUR 2025, 738 – Sprachsignalcodierer) weitere Anforderungen aufgestellt hat. Obwohl sich der Bundesgerichtshof in der Entscheidung FRAND-Einwand III nicht zu dem dort entwickelten Konzept betreffend die Höhe der Sicherheitsleistung geäußert hat, kann nicht abschließend beurteilt werden, ob das OLG München weiterhin verlangt, dass der Technologienutzer den von dem Patentinhaber zuletzt geforderten Betrag als Sicherheit hinterlegt. Aus Gründen der Vollständigkeit wird deshalb auch auf die dort vertretene Rechtsansicht eingegangen.

1. Das (bekannte) Prüfungsschema

21 Es gilt ein mehrstufiges Prüfungsschema, wobei der nachfolgend als 5. Schritt gekennzeichnete Prüfungsschritt durch das OLG München mit einer besonderen Bedeutung versehen wurde.

1. **Schritt:** Verletzungsanzeige des Patentinhabers
2. **Schritt:** Erklärung der Lizenzwilligkeit des Patentnutzers
3. **Schritt:** Abgabe eines Lizenzangebots durch den Patentinhaber
4. **Schritt:** Prüfung des Lizenzangebots durch den Patentnutzer; bei Nichtannahme Unterbreitung eines eigenen Angebots innerhalb kurzer Frist (fortlaufende Lizenzwilligkeit)
5. **Schritt:** Wenn der Patentinhaber das Angebot des Patentnutzers ablehnt, muss der Patentnutzer **Sicherheitsleistung** gemäß „anerkannten geschäftlichen Gepflogenheiten“ leisten.

2. <u>Herkömmliche Interpretation</u>

22 Diese Prüfungsschritte werden von der Kammer so ausgelegt, dass folgende Regeln gelten (insoweit wird auf den Hinweisbeschluss der Kammer vom 14.07.2025 (GRUR-RS 2025, 19196) Bezug genommen):

- Die ersten beiden Schritte (Verletzungsanzeige und Anzeige der Lizenzbereitschaft) sind Gegenstand einer formalen Prüfung. Es gibt bislang noch keine gerichtliche Entscheidung, die sich mit den Auswirkungen des Fehlens dieser Prüfungsschritte beschäftigen musste.

- Die Frage des Fehlens der ersten beiden Prüfungsschritte könnte sich beispielsweise bei Parteien stellen, die über einen langen Zeitraum verhandeln, ohne dass hinsichtlich des konkreten Klagepatents ein Verletzungshinweis übersendet worden war. Würde hier auf eine konkrete Verletzungsanzeige hinsichtlich eines bestimmten Patents abgestellt werden, so würde das bei strenger Auslegung das vom EuGH als Grundlage vorausgesetzte Verhandlungsmodell missachten. Nach Ansicht der Kammer würde dies aber dem Sinn und Zweck der Entscheidung widersprechen, so dass davon auszugehen ist, dass das Fehlen der konkreten Verletzungsanzeige zumindest dann kompensiert wird, wenn zwischen den Parteien tatsächlich Verhandlungen in einem gewissen Umfang stattgefunden haben.

  Es stellt eine Sonderkonstellation dar, wenn es zwischen den Parteien einen vorangegangenen Lizenzvertrag (betreffend den gleichen Standard) gab oder wenn beide Seiten über einen relevanten Anteil am Standard verfügen und vor Klageerhebung über eine Lizenznahme kommuniziert worden ist. Auch in solchen Konstellationen können die ersten beiden Prüfungsschritte entfallen, denn in diesen Fällen würde es eine Förmelei darstellen, wenn man formelle Erklärungen forderte.

- An das erste Lizenzangebot des Patentinhabers sind nur geringe Anforderungen zu stellen. Das Angebot kann vage und in vieler Hinsicht ausfüllungsbedürftige Aspekte enthalten, damit es auf die konkreten Bedürfnisse der jeweiligen Technologieanwender angepasst werden kann. Denn dieses erste Angebot dient der Eröffnung eines Verhandlungsprozesses und muss als solches noch nicht den FRAND-Anforderungen entsprechen. Insbesondere ist es zulässig, dass ein über

FRAND-Bedingungen liegender Satz gefordert wird, um dann im Rahmen der anstehenden Verhandlungen Rabatte geben zu können. Dieses Verständnis betreffend das erste Lizenzangebot ergibt sich bereits unmittelbar aus dem Prüfungsschema, dass gerade von einem Verhandeln ausgeht. Wenn man es anders sehen würde, käme man überhaupt nicht zum vierten Schritt, wenn das Angebot des Patentinhabers bereits FRAND-konform wäre. Das Konzept des EuGH kann aber nicht so ausgelegt werden, dass der vierte Schritt stets hinfällig wäre.

Die Grenze liegt dort, wo der Patentinhaber durch die Forderung vollständig überhöhter Lizenzforderungen einen Konkurrenten von der Nutzung des Standards offensichtlich auszuschließen versucht und damit zu erkennen gibt, dass er nicht lizenzwillig ist. Dies wird im derzeitigen wirtschaftlichen und wettbewerbsmäßigen Umfeld allein deshalb nicht der Fall sein, weil der Markt so komplex ist, dass sich eine Monopolstellung nicht tatsächlich umsetzen lassen würde. Anders könnte es etwa vor ca. 15 bis 20 Jahren gewesen sein, als die ersten Smartphones oder Tablets auf den Markt gekommen sind, und die bereits am Markt aktiven Teilnehmer möglicherweise ein Interesse daran hatten, anderen Marktteilnehmer den Zugang zum Markt zu erschweren. Eine solche Situation ist derzeit allerdings nicht gegeben. Die Parteien streiten in der Regel um die Höhe der Lizenzzahlung und Patentinhaber sind grundsätzlich an der Lizenzvergabe – zu für sie günstigen Bedingungen – interessiert.

- Der Schwerpunkt der Prüfung des FRAND-Einwands in einem Patentverletzungsverfahren liegt auf einer wertenden Betrachtung der Lizenzwilligkeit beider Parteien. Dabei wird nach allgemeinem Verständnis überprüft, ob die Tatsache, dass es keine Einigung gibt, in der Sphäre des Patentinhabers oder in der Sphäre des Technologieanwenders begründet liegt.

  Das Verhalten der Parteien in den Verhandlungen spielt dabei eine maßgebliche Rolle. Grundsätzlich obliegt es dem Patentnutzer darzulegen, dass er sich um den Abschluss eines Vertrages zu FRAND-Bedingungen bemüht hat. Dem Patentinhaber obliegt es zu begründen, dass sein Angebot FRAND ist. Bei der Überprüfung spielt eine wesentliche Rolle, mit welcher Geschwindigkeit sich die Parteien um den Abschluss eines Lizenzvertrages bemüht haben. Dabei obliegt dem Technologienutzer eine gesteigerte

Verpflichtung sich zu bemühen, weil mit der Nutzung des Patents zu einem Zeitpunkt begonnen worden ist, zu dem keine Lizenz vorlag.

- Bei fehlender Einigung (der „sine qua non“-Voraussetzung, dass das Patentverletzungsverfahren überhaupt andauert) war nach dem herrschenden Verständnis in der deutschen Rechtsprechung eine Wertungsentscheidung vorzunehmen, auf welcher Seite das Verschulden für die fehlende Einigung zu verorten ist. In der Regel wurde das Verschulden bei dem Technologienutzer gesehen. Das OLG München hat diese Prüfung in der Ausgangsentscheidung zu der BGH-Entscheidung „FRAND-Einwand III“ dahingehend formalisiert, dass von einer fehlenden Lizenzbereitschaft bereits immer dann ausgegangen wird, wenn der Anwender keine Sicherheit in Höhe der Forderung des Patentinhabers leistet. Diese Anforderungen können bedeuten, dass Sicherheitsleistungen von mehreren hundert Millionen Euro zu erbringen sind, was selbst bei solventen Unternehmen an der wirtschaftlichen Realität vorbeigeht.

23 Insgesamt hat sich die deutsche Rechtsprechung in der Vergangenheit inhaltlich nicht mit den beidseitigen Angeboten der Parteien befasst. Der Schwerpunkt wurde auf das Verhalten der Parteien gelegt - zu einer Überprüfung des klägerischen Angebots ist es nach diesem Prüfungsschema bis auf wenige Ausnahmefälle nicht gekommen.

24 Allerdings wäre es auch nach diesem herkömmlichen Verständnis konsequent, eine Überprüfung des klägerischen Angebots dann vorzunehmen, wenn die Anwender entweder konstruktiv verhandeln und/ oder eine Sicherheitsleistung hinterlegen, die den Anforderungen des OLG München entspricht. Offen bleibt nach dem herkömmlichen Verständnis, welche Kriterien für die konkrete Überprüfung des klägerischen Angebots verwendet werden würden. Aus der Entscheidung des OLG München lässt sich entnehmen, dass dort eine Tendenz zur Bestellung eines Sachverständigen vorhanden ist. Es bleibt offen, wer genau als Sachverständiger bestellt werden könnte und was eine zulässige Beweisfrage wäre.

3. <u>Unterscheidung zwischen äußerer und innerer Lizenzwilligkeit</u>

25 Das dargestellte – herkömmliche – Verständnis hat die Lizenzwilligkeit der Parteien zu pauschal betrachtet. Wenn beispielsweise ein Anwender einen klaren Hold-out betrieben hat und ein anderer Anwender sich um eine Lizenz redlich bemüht hat, es allerdings zu keiner Einigung gekommen ist, wurde in beiden Fällen eine

Lizenzunwilligkeit des Anwenders angenommen, die in der Regel auf bestimmte Versäumnisse bei der Verhandlungsführung gestützt worden ist. Im Ergebnis waren die so begründeten Urteile für die Parteien von beschränkter Aussagekraft, denn dass Lizenzverhandlungen beschleunigt zu führen sind, versteht sich von selbst und muss nicht durch Urteile bestätig werden.

26 Nach Ansicht der Kammer ist insofern eine Differenzierung vorzunehmen. Fälle offensichtlichen Hold-outs sind in einem vereinfachten Verfahren zu bewerten. Demgegenüber sind Fälle, in denen tatsächlich – und möglicherweise mit guten Gründen – über die Lizenzhöhe gestritten wird, differenziert zu betrachten. Ziel ist es, in den Entscheidungsgründen auf die konkreten Angebote in qualifizierter Weise einzugehen, unter anderem auch deshalb, damit die Parteien im Nachgang zum Verfahren eine angemessene Lizenzhöhe finden können. Zudem haben begründete – und der Öffentlichkeit zugängliche – Entscheidungen immer auch eine leitende Funktion für ähnlich gelagerte Sachverhalte zwischen anderen Parteien.

27 Die Tatsache, dass sich Parteien in aller Regel über die Frage streiten, wie hoch eine Lizenzzahlung im Ergebnis tatsächlich sein muss, hat die Kammer dazu veranlasst, bei FRAND-Verfahren standardmäßig eine **zweistufige Prüfung** vorzunehmen, bei der zunächst die **äußere Lizenzwilligkeit** geprüft wird und – soweit erforderlich – anschließend die **innere Lizenzwilligkeit**.

28 Die **äußere Lizenzwilligkeit** ist dann gegeben, wenn kein offensichtlicher Hold-out vorliegt. Dies ist in der Regel dann der Fall, wenn der Anwender einen zwischen den Parteien unstreitig geschuldeten Betrag bezahlt und – unter bestimmten Voraussetzungen – eine qualifizierte Sicherheit hinterlegt hat. Erst wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, hat die Kammer das Angebot der Klagepartei inhaltlich dahingehend zu überprüfen, ob es innerhalb des zulässigen FRAND-Rahmens liegt. Wenn das Angebot innerhalb eines zulässigen Rahmens liegt und nicht angenommen wird, fehlt es dem Anwender an der **inneren Lizenzwilligkeit**. Die Prüfung der **inneren Lizenzwilligkeit** stellt damit eine vollumfängliche Überprüfung des Lizenzangebots des Patentinhabers dar, die vom Umfang her dem Prüfungsregime in Ratenfestsetzungsverfahren im Vereinigten Königreich und der Volksrepublik China entspricht. Da allerdings die dem deutschen Zivilprozessrecht zu Grunde liegenden Prinzipien des Beibringungsgrundsatzes Anwendung finden, wird die Bestellung eines Sachverständigen durch das Gericht nicht erforderlich sein.

a. Feststellung der äußeren Lizenzwilligkeit

29 Die Prüfung, ob eine äußere Lizenzwilligkeit gegeben ist, erfolgt in einem streng formalisierten Verfahren. Dieser Prüfungspunkt entfällt nur dann, wenn der Technologienutzer gar nicht verhandelt hat oder kein bzw. ein so niedriges Angebot abgegeben hat, dass es unter keinem Gesichtspunkt als ernsthaftes Angebot angesehen werden kann.

30 Ansonsten ist die äußere Lizenzwilligkeit (welche die Überprüfung des Angebots des Patentinhabers ermöglicht) immer dann gegeben, wenn der Anwender den unstreitigen Teil des Lizenzbetrags (also das letzte Angebot des Technologienutzers) tatsächlich an den Patentinhaber zum dauerhaften Verbleib zahlt (**Teilzahlungspflicht**) und – unter bestimmten Bedingungen – zusätzlich eine ergänzende Sicherheit geleistet hat. Die Teilzahlungspflicht hat ihre Begründung darin, dass durch die Aufnahme der Nutzung des Standards eine Nutzung des klägerischen Portfolios erfolgt, die eine Vergütungspflicht auslöst. Hinsichtlich des unstreitigen Teils gibt es kein Zurückbehaltungsrecht des Beklagten.

31 Die ergänzende Sicherheit ist konkret dann erforderlich, wenn das Angebot des Patentnutzers weniger als 60 % der Forderung des Patentinhabers beträgt und die Differenz mehr als 10 Mio. US$ ausmacht. In der Regel wird diese Konstellation nur dann einschlägig sein, wenn sich die Verhandlungen der Parteien ausschließlich auf den Abschluss eines Vertrags mit einer Lump-Sum-Zahlung richten. In einem solchen Fall hat der Technologienutzer eine Sicherheit zu leisten, die dem Betrag entspricht, der gemäß dem Angebot des Patentinhabers für ein Lizenzjahr zu entrichten ist.

Beispiel: Wenn der Patentinhaber 100 für eine Dauer von 5 Jahren fordert und der Anwender 30 bietet, dann ist ein Betrag von 30 als Teilbetrag endgültig zu bezahlen und ein weiterer Betrag von 20 als Sicherheit zu hinterlegen (unterstellt, dass die Differenz mehr als 10 Mio. US$ beträgt).

32 Eine Ausnahme gilt dann, wenn der Patentnutzer vor einem anderen Gericht in einer anderen Jurisdiktion eine Ratenfestsetzung erwirkt oder beantragt hat. Denn eine Partei, die eine Ratenfestsetzung beantragt hat, hat den von dem angerufenen Gericht festgesetzten – oder in dem dort gestellten Antrag selbst vorgeschlagenen – Betrag in Ergänzung zu der Teilzahlung als Sicherheit zu leisten, und zwar

unabhängig davon, ob die in der anderen Jurisdiktion beklagte Partei dem Vorschlag des dortigen Gerichts zugestimmt hat oder nicht.

Beispiel: Die Positionen der Parteien bei einer Lizenz mit einer Laufzeit von 5 Jahren liegen bei 30 und 100. Die Entscheidung des ausländischen Gerichts über eine Zwischenlizenz ist so, dass ein Betrag von 10 zum festen Verbleib und ein weiterer Betrag von 50 als Sicherheit zu leisten ist. Dann beläuft sich nach Ansicht der Kammer der zum Verbleib zu zahlende Betrag auf 30, und es ist eine zusätzliche Sicherheit von 30 zu leisten.

33 **Exkurs:** Soweit es überblickt werden kann, hat das von der Kammer im Hinweisbeschluss vom 14.07.2025 entwickelte Konzept der Teilzahlung des unstreitigen Teils des Lizenzbetrags auch in anderen Jurisdiktionen Anerkennung bekommen und wird umgesetzt. Die Zahlung des unstreitigen Betrages führt wohl auch zu keinen unlösbaren buchhalterischen Problemen. Es ist möglich solche Zahlungen im Einklang mit den Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung zu verbuchen und als Einnahme zu behandeln.

34 Soweit teilweise Kritik im Hinblick auf buchhalterische Gesichtspunkte geäußert worden ist, richtet sich diese nicht gegen die Zahlung des unstreitigen Teils als solche, sondern gegen die Handhabung der (ergänzenden) Sicherheitsleistung im Vereinigten Königreich. Soweit bekannt, wird die Sicherheit im Vereinigten Königreich an den Patentinhaber direkt geleistet, der das Geld aber kaum nutzen kann, weil die Zahlung unter der Möglichkeit der Rückforderung steht. Insofern besteht ein erheblicher Unterschied zu der Art und Weise, wie Sicherheitsleistungen in der Bundesrepublik Deutschland erbracht werden. Denn dies geschieht in aller Regel durch Bankbürgschaften.

b. Überwindung der Grenze der äußeren Lizenzwilligkeit

35 Wenn der Anwender den unstreitigen Teil der Lizenzzahlung bezahlt und gegebenenfalls eine Sicherheit geleistet hat, erfolgt eine Überprüfung des klägerischen Angebots. Der Maßstab ist, ob das Angebot des Klägers innerhalb des FRAND-Rahmens (FRAND Range) liegt. Die genauen Grundsätze werden in den nachfolgenden Ausführungen dargelegt.

4. Die beiden Aspekte von FRAND

36 Der Patentinhaber hat das Recht den Preis für seine Lizenz festzusetzen, allerdings ist er in der Höhe durch kartellrechtliche Vorgaben begrenzt. Im Mittelpunkt stehen zwei Gesichtspunkte. Zum einen darf der Preis für die Lizenz im Verhältnis zu dem Beitrag zur Entwicklung des Standards nicht übersetzt sein. Zum anderen darf der Patentinhaber von verschiedenen Technologienutzern keine unverhältnismäßig unterschiedlichen Lizenzgebühren verlangen. Dabei bedeutet der letzte Aspekt nicht, dass alle Technologienutzer den exakt gleichen Betrag zu bezahlen haben. Unterschiedliche Sachverhalte rechtfertigen unterschiedliche Lizenzsätze.

37 Die Frage, **was in absoluter Höhe verlangt werden könnte**, findet ihren Widerklang in den Namensbestandteilen „Fair“ und „Reasonable“ in FRAND. Die Frage, ob **Lizenznehmer unterschiedlich behandelt** werden, finden in den Worten „Non Disciminatory“ ihren Ausdruck. Der Sache nach handelt es sich um zwei unterschiedliche Prüfungspunkte, die sich aber gegenseitig beeinflussen. Auf das Zusammenspiel dieser beiden Gesichtspunkte wird an späterer Stelle genauer eingegangen werden.

38 Weil es in aller Regel nicht ernsthaft streitig ist, wird nur kurz erwähnt, dass der Patentinhaber den Umfang der Lizenz bestimmen kann und insofern lediglich eine begrenzte Überprüfung stattfindet. Insofern ist davon auszugehen, dass eine weltweite Lizenz üblich und akzeptabel ist. Kombinationen mehrerer Standards oder standardrelevanter und nicht-standardrelevanter Patente sind problematisch, können aber zulässig sein, wenn zumindest auch eine Single-Standard-Lizenz als Option angeboten wird und sich der Technologienutzer bewusst für eine umfangreichere Lizenz entscheidet (so in der RENAULT-Entscheidung, wo fünf verschiedene Lizenzvarianten (bezüglich des Umfangs) angeboten worden sind).

5. Bedürfnis nach einem „SAFE HARBOUR“-Konzept?

39 Im Nachgang der Entscheidung des OLG Münchens hat die Kammer zahlreiche Anfragen erhalten, ob die dortigen Ausführungen so zu verstehen seien, dass das Leisten einer Sicherheit zu einem „**SAFE HARBOUR**“ führen würde, ein Unterlassungstitel also nicht ergehen würde, wenn nur die Sicherheit geleistet worden ist.

40 Dass dies nicht der Fall ist, hat das OLG München in einem ergänzenden Hinweis klargestellt. Die Vielzahl der Anfragen haben die Kammer aber veranlasst, darüber

nachzudenken, ob es ein berechtigtes Bedürfnis für ein SAFE HARBOUR-Konzept gibt. Insofern hat auch Berücksichtigung gefunden, dass den Parteien mit der Einführung des **Patent Mediation and Arbitration Centre (PMAC)** im Juni 2026 ein weiteres Instrumentarium zur Beendigung von Streitigkeiten an die Hand gegeben worden ist.

41 Im Ergebnis hat sich die Kammer gegen die Einführung eines SAFE HARBOUR-Angebots entschieden. Angedacht war ein Vorgehen dahingehend, dass ein SAFE HARBOUR möglich ist, wenn:

- die Beklagtenpartei spätestens 5 Monate vor dem Termin zur mündlichen Verhandlung einen Antrag auf Durchführung eines Schiedsverfahrens gegenüber der Klagepartei und der Kammer angekündigt hat und nach einem Monat (4 Monate vor dem Termin) in einem für den Patentinhaber akzeptablen Rahmen tatsächlich stellt.

  Ziel eines solchen Schiedsverfahrens hätte sein müssen, dass am Ende ein Lizenzvertrag steht, der die unlizenzierte Nutzung des klägerischen Patentportfolios beendet und mindestens drei Jahre über das Ende des Schiedsverfahrens hinaus andauert.

- sich keine der Parteien dem Ergebnis des eingeleiteten Schiedsverfahrens hätte entziehen dürfen.

- die Kostentragung abhängig von den letzten Angeboten vor Einleitung des Schiedsverfahrens gewesen wäre (also die Partei, die sich gegen die Einigung gestellt hat, auch die Zusatzkosten übernommen hätte).

42 Nach dem angedachten Konzept hätte eine Verweigerung der Klagepartei sich an einem derart ausgestalteten Schiedsverfahren zu beteiligen in einer solchen Konstellation Auswirkungen auf die Durchsetzung des Unterlassungsanspruch haben können.

43 Allerdings widerspricht ein derartiger Ansatz nach Ansicht der Kammer den Interessen der Klagepartei. Ausschlaggebend ist insofern, dass es auch vor Einführung des PMAC ein umfangreiches Angebot an außergerichtlicher Streitbeilegung gegeben hat und den Patentinhabern oftmals ein weiteres Zuwarten nicht mehr zugemutet werden kann. Dass durch die Einführung des PMAC in irgendeiner Weise eine wesentliche Änderung in der Landschaft der außergerichtlichen Streitbeilegung eingetreten ist, vermag die Kammer nicht zu

erkennen. Insofern ist darauf hinzuweisen, dass es bereits seit mehr als 20 Jahren ein Mediationsangebot beim dem Landgericht München I mit auf dem Gebiet des Patentrechts spezialisierten Richtern als Mediationen gibt. Weiter bieten die verschiedenen Schiedsvereinigungen, wie z.B. das ICC, ein vorhersehbares und verlässliches Verfahren. Insofern hat sich der Markt außergerichtlicher Streitlösungsoptionen nicht maßgeblich geändert. Es ist lediglich ein zusätzliches Angebot hinzugetreten.

44 Es gibt aber auch kein tatsächliches Bedürfnis an einem „SAFE HARBOUR“, weil die Kammer eine Alternative bietet, die zu einer schnellen Klarheit hinsichtlich der FRAND-Rate führen kann. Denn jede Partei kann während eines Verfahrens vor der Kammer einen **FRAND FIRST Termin** beantragen. In einem solchen Termin wird lediglich über FRAND gesprochen und der Diskussionsstoff ist auf einen Schriftsatz mit maximal 25 Seiten (plus Anlagen) beschränkt. Es ist auch möglich, dass bereits kurz nach Klageerhebung ein solcher Termin stattfindet. Dann hätten beide Parteien in einem von der Kammer geführten, geordneten Gespräch die Möglichkeit die FRAND-Positionen zu bestimmen. Soweit eine Beklagte tatsächlich einen Willen hat, dass ungeklärte Fragen diskutiert werden, ist dies eine einfache Möglichkeit ein Zeichen zu setzen. Es ist deshalb nicht erforderlich, ein offizielles „SAFE HARBOUR“-Konzept zu eröffnen. Die Missbrauchsgefahr wäre aus Sicht der Kammer zu hoch.

III. Die Überprüfung des klägerischen Angebots

45 Die tatsächliche Überprüfung des Angebots des Patentinhabers auf seine Angemessenheit gemäß den FRAND-Standards steht im Mittelpunkt der jüngeren Entscheidungspraxis der 7. Zivilkammer. Ausgangspunkt ist die Feststellung, dass **FRAND einen Bereich** (Range) darstellt, und die konkrete Bestimmung der Angemessenheit vorrangig über einen Vergleich mit anderen Lizenzvereinbarungen, die vom Patentinhaber über das gleiche Patentportfolio mit anderen Lizenznehmern geschlossen worden sind, erfolgt (**Vorrang der Vergleichslizenzvertragsanalyse**). Dem Top-Down-Approach kommt eine nachgelagerte Bedeutung zu. Das über diesen Ansatz gefundene Ergebnis dient vor allem der Überprüfung des konkreten Angebots, kann aber im Einzelfall (z.B. bei dem Fehlen von vergleichbaren Verträgen oder bei einer erstmaligen Lizenzbestimmung) auch zur Bestimmung selbst herangezogen werden.

46 Auf Grund der ZTE/Samsung Entscheidung der Kammer vom 30. April 2026 ist der Top-Down-Approach in den Mittelpunkt der Wahrnehmung gerückt. Hintergrund ist

insofern die tatsächliche Lizenzierungspraxis, bei der sehr viele Lizenzgeber weniger Lizenzgebühren bekommen, als sich nach dem Top-Down-Berechnungsansatz der Kammer ergeben würde. Weil der Top-Down-Approach nicht dazu dient Versäumnisse der Vergangenheit zu kompensieren, soll dieser Hinweis auch überhöhten Forderungen von Patentinhabern entgegenwirken.

47 Der guten Ordnung halber wird darauf hingewiesen, dass bei einem etablierten Lizenzierungsprogramm kein Bedürfnis für eine Korrektur besteht, wenn sich herausstellt, dass eine Lizenzierungspraxis höher liegt als der Betrag, der sich nach dem Top-Down-Berechnungsansatz der Kammer ergeben würde. Insofern ist den Kräften des Marktes der Vorrang zu geben, zumal die Kammer bei der Durchführung der dem Top-Down-Ansatz zu Grunde liegenden Berechnungen an mehreren Stellen bei den im Rahmen der erforderlichen Heranziehung begründeten Vermutungen innerhalb des zur Verfügung stehenden Spielraums Annahmen zu Gunsten der Technologienutzer getroffen hat.

1. Berechnungsansatz

48 Die Überprüfung des klägerischen Angebots erfolgt über einen Vergleich des konkreten Angebots mit einem oder mehreren Lizenzverträgen, die der Patentinhaber über sein Portfolio geschlossen hat. Insofern wird der Patentinhaber in der Regel **mehrere andere Lizenzverträge vorzulegen** haben. Es ist dann Aufgabe des Gerichts zu entscheiden, ob der Vertrag oder die Verträge für einen Vergleich geeignet sind – also tatsächlich einen Vergleichslizenzvertrag darstellen. In der Regel ist es immer vorteilhaft, wenn der Patentinhaber so viele Lizenzverträge vorlegt wie möglich. Sollte es so viele Lizenzverträge geben, dass dies mit einem zusätzlichen Aufwand verbunden ist, so kann eine Auswahl getroffen werden.

49 Es ist im Kern aber davon auszugehen, dass grundsätzlich bereits ein Lizenzvertrag ausreichend sein kann. Um diesen Vertrag aber richtig einordnen zu können, wird es in aller Regel vorteilhaft sein, wenn auch weitere Lizenzverträge vorgelegt werden. Dies wird anhand des folgenden Beispiels erläutert:

Beispiel: A legt einen Vergleichslizenzvertrag vom 30.05.2026 mit dem Wert 5 vor. Nur ausgehend von diesem Vertrag lässt sich nicht sagen, wie sich dieser Vertrag zu früheren Verträgen verhalten hat. Wenn A den Wert unter Bezugnahme auf die (nachfolgend dargestellte) 15%-Regel erhöhen möchte, ist dies nicht möglich. Denn es ist unklar, was vorher galt.

Wenn A weitere Verträge vorliegt, die zeitlich bis in das Jahr 2024 (mindestens) zurückreichen und auch den Wert 5 aufweisen, dann kann A unter Bezugnahme auf die 15%-Regel 5,75 verlangen.

50 Ausgehend von den vorgelegten Lizenzverträgen, die als vergleichbar eingeschätzt worden sind, wird ein **Mittelwert bestimmt**, der für eine Einheit bezahlt wird. Ausgehend von diesem Mittelwert bestimmt sich der **FRAND-Rahmen**, der sich auf Grund des konkreten Verhaltens der Parteien in den Verhandlungen anpasst. Je weiter die Verhandlungen voranschreiten, desto mehr engt sich der Rahmen ein.

2. Kriterien für die Bestimmung eines angemessenen Lizenzpreises

51 Mit dem Lizenzpreis werden nicht nur der Entwicklungsaufwand und die Kosten für die Durchsetzung des Portfolios abgegolten. Vielmehr wird auch das Risiko vergütet, welches mit einer Investition in die Entwicklung von Standards einhergeht. Da es zulässig – und oft zur Refinanzierung erforderlich - ist, dass Patente übertragen werden, sind Unternehmen, die selbst entwickeln und Produkte auf den Markt bringen, in gleicher Weise zu behandeln wie reine Patentverwerter (Non Practicing Entities (NPE)). In Anbetracht der tatsächlichen Schwierigkeiten, Technologienutzer zu Lizenzzahlungen zu bringen, erscheint es im Hinblick auf die Aufrechterhaltung des kreativen Potentials der Entwickler sogar vorteilhaft zu sein, dass Patente zum Zwecke der Verwertung an spezialisierte Verwerter übertragen werden.

52 Kriterien für die Bestimmung eines angemessenen Lizenzpreises sind neben dem Beitrag zur Entwicklung des Standards vor allem folgende Gesichtspunkte:

- Zeitpunkt des Lizenzvertragsschlusses (absolut/ relativ)
- Nutzungsumfang (Stückzahl/ Single- oder Multi-Standard)
- (Vorhandensein einer Kreuzlizenzierung)

53 Bei der Frage, welcher Preis angemessen ist, ist von Bedeutung, ob ein Lizenzvertrag mit einem relativ jungen Unternehmen zu einem frühen Zeitpunkt geschlossen wird oder zu einem frühen Zeitpunkt in einem Lizenzierungsprogramm (**absoluter Zeitpunkt**). Unter solchen Bedingungen sind oft sehr günstige Bedingungen verhandelbar und auch wirtschaftlich nachvollziehbar. Soweit sich eine Lizenznahme hinzieht und die Verhandlungsführung Zeit und Kapazitäten des Patentinhabers in Anspruch nimmt, ist ein erhöhter Lizenzpreis vertretbar (**relativer Zeitpunkt**).

54 Ein weiteres Kriterium ist der Nutzungsumfang, wobei zwischen der Stückzahl und der Zahl der in Anspruch genommenen Standards zu unterscheiden ist. Eine hohe Stückzahl allein rechtfertigt einen **Abschlag von bis zu 30%**. Soweit mehrere Standards lizenziert werden, sind weitere Rabatte möglich, die sich auch durch einen Zuschlag auf den wertvollsten Standard darstellen lassen.

Beispiel: Wenn ein Anwender mit sehr hohen Stückzahlen allein den Mobilfunkstandard lizenziert, kann ein Abschlag von 30 % gerechtfertigt sein. Sollten im gleichen Lizenzvertrag auch Wifi und Streaming lizenziert werden, erscheint es möglich, dass dies durch einen pauschalen Zuschlag auf den für den Mobilfunkstandard zu zahlenden Preis abgegolten wird.

Wenn beispielsweise der relevante Bezugspreis 10 ist, kann der Mengenrabatt zu 7 führen. Die weiteren Standards können mit einem Zuschlag von 40 % pauschal abgegolten werden. Im Ergebnis kann in einer solchen Konstellation für 9,8 eine Multistandard-Lizenz gegeben werden.

55 Dieses Beispiel zeigt, dass die gezahlten Preise zwischen einzelnen Lizenznehmern deutlich variieren können. Damit geht keine Diskriminierung einher, obwohl ein Nutzer mit kleinen Stückzahlen nach dieser Rechnung für eine Single-Standard-Lizenz mehr zahlen würde als der Nutzer mit hohen Stückzahlen für eine Multi-Standard-Lizenz. Denn für die Differenzierung spricht, dass bei Nutzern mit hohen Stückzahlen allein der Höhe der zu leistenden Zahlung eine besondere Bedeutung zukommt. Im Ergebnis ist auch festzuhalten, dass Single-Standard-Lizenzen mit Multi-Standard-Lizenzen nicht vergleichbar sind.

3. Was sind geeignete Lizenzverträge für einen Vergleich?

56 Nach dem Verständnis der Kammer kann der Patentinhaber bestimmen, welche von ihm geschlossenen Lizenzverträge den Wert seines Portfolios am besten widerspiegeln. Insofern kann er eine Auswahl treffen, wobei idealerweise eine große Identität zwischen den Eckdaten der vorgelegten Lizenzverträge und der Situation der lizenzsuchenden Parteien gegeben ist. Denn es ist unzulässig, wenn bei der Vorlage von Lizenzverträgen eine Auswahl getroffen wird, welche die tatsächliche Lizenzierungspraxis nicht ausreichend abbildet. Einhergehend mit dem Recht, die für den Vergleich heranzuziehenden Verträge vorlegen zu können, besteht die

Obliegenheit darzulegen, welche anderen Verträge über den Standard geschlossen worden sind und weshalb diese nicht vorgelegt werden.

57 Dies mag aus Sicht der jeweiligen Beklagtenpartei nachteilig erscheinen, führt aber bei konsequenter Anwendung der Grundsätze der Darlegungs- und Beweislast zu keinen tatsächlichen Problemen. Vielmehr würde eine unbegrenzte Vorlagepflicht Hold-out-Strategien Vorschub geben. Tatsächlich sind der Kammer eine Vielzahl von Fällen bekannt, in denen von der jeweiligen Klagepartei mehrere Lizenzverträge zum Beleg der geltend gemachten Forderung vorgelegt worden sind und die jeweilige Beklagte jeweils noch mehr Vertragsvorlagen verlangt hat, wobei zugleich aus den vorgelegten Verträgen eine nicht repräsentative Kollage einzelner Klauseln vorgenommen wurde, um das niedrige Gegenangebot zu rechtfertigen.

Exkurs: Zu der Vorlage von Verträgen

58 Eine Partei kann hinsichtlich einzelner Lizenzverträge eine Vorlageanordnung nach § 142 ZPO gegen sich selbst beantragen, um Verträge vorlegen zu können, die den Vorbehalt einer Anordnung durch ein Gericht haben. Dabei gilt die Regel, dass die Kammer keine Anordnungen gegen den Willen der Partei trifft, die den Vertrag besitzt. Die Grundlage dieser Handhabung liegt in dem System der abgestuften Darlegungs- und Beweislast begründet. Danach kann jede Partei selbst bestimmen, welche Tatsachen zum Beleg einer Wertung vorgetragen werden. Es ist demnach Sache des Gerichts, zu beurteilen, ob die vorgetragenen Tatsachen ausreichend sind. Dabei spielen die von der Gegenseite vorgetragenen Tatsachen eine maßgebliche Rolle. Mit diesem Konzept lässt sich ein von der Gegenseite veranlasster Vorlagezwang von Unterlagen, die von der in die Pflicht genommenen Partei nicht vorgelegt werden sollen, nicht in Einklang bringen. Dabei kann die Kammer nicht ausschließen, dass es in Sonderkonstellationen Ausnahmen geben kann, insbesondere wenn eine vorlagepflichtige Partei auf Grund vertraglicher Verpflichtungen gegenüber Dritten an einem Vorlageantrag gehindert ist.

59 Wenn es noch kein anhängiges Hauptsacheverfahren gibt, dann kann die Vorlage von Unterlagen auch im Rahmen eines selbstständigen Beweissicherungsverfahrens (OH-Verfahren) getroffen werden. Dieses Vorgehen kann sinnvoll sein, damit die Parteien im Rahmen von Lizenzverhandlungen auch auf Verträge zurückgreifen können, die einen Gerichtsvorbehalt haben. Ob ein OH-Verfahren parallel zu einem Hauptsacheverfahren geführt werden kann, um ein besonderes Geheimhaltungsregime zu ermöglichen, musste die Kammer bislang

noch nicht entscheiden. Falls dies der Fall sein sollte, so wäre der Streitwert gering anzusetzen.

Zu der Eignung als Vergleichslizenzvertrag im Einzelnen:

60 In der Regel sind Lizenzverträge nur dann als Vergleichslizenzverträge heranzuziehen, wenn sie nicht älter als fünf Jahre sind (**absolute Grenze**). Falls es sich um ältere Verträge handelt, ist im Rahmen einer wertenden Betrachtung besonders zu prüfen, ob und inwieweit eine Vergleichbarkeit noch gegeben ist.

61 Die Frage, unter welchen **konkreten Umständen** ein Lizenzvertrag geschlossen worden ist, muss beachtet werden. So können für eine Verlängerung eines Lizenzvertrages gänzlich andere Bedingungen gelten als für einen Lizenzvertrag, der unter dem Eindruck eines Unterlassungstitels geschlossen worden ist. Zumindest auf Nachfrage hat der Patentinhaber die zur konkreten Einordnung eines Lizenzvertrages erforderlichen Angaben in das Verfahren einzuführen.

62 Weiter ist auf den **konkreten Umfang anderer Lizenzverträge** abzustellen. Damit sind zum einen die Stückzahlen gemeint, aber auch die Frage, ob ein Standard allein oder in einem Paket mit anderen Standards lizenziert worden ist. In aller Regel kann eine unterschiedliche Stückzahl in einfacher Weise durch einen prozentualen Auf- oder Abschlag auf den Preis kompensiert werden. Multi-Standard-Lizenzverträge können in aller Regel nicht entpackt werden. Sie stellen deshalb in aller Regel keine geeigneten Vergleichslizenzverträge für einen Single-Standard-Lizenzvertrag dar.

63 Besondere Anforderungen stellt die Beurteilung von Lizenzverträgen dar, die eine **Kreuzlizenzierung** enthalten. In aller Regel stellen solche Lizenzverträge keine geeigneten Vergleichslizenzverträge dar, da sich der Wert der mit der Kreuzlizenzierung einhergehenden Gegenleistung nicht gut bewerten lässt. Im Ergebnis werden solche Vorträge auch praktisch niemals als Vergleichslizenzverträge vorgelegt. Falls es doch darauf ankommen sollte, wäre zwischen Verträgen zu unterscheiden, die nur einen Standard umfassen, und Multi-Standard-Verträgen. Für den Fall, dass es keine oder nur wenige andere Verträge gibt, die den gleichen Standard betreffen, sind Single-Standard-Kreuzlizenz-Verträge die am besten geeigneten Verträge für einen Vergleich.

4. Analyse des Ausgangsvertrags

64 Bei Verträgen, in denen ein Stückpreis vereinbart ist, stellt dieser **Stückpreis** die relevante Vergleichsgröße dar. Eine Anpassung kann gegebenenfalls erforderlich

sein, wenn der Vergleichslizenzvertrag mit einem Lizenznehmer geschlossen worden ist, der eine andere Produktkategorie vertreibt als der Beklagte. Dies stellt aber in der Praxis kein Problem dar.

65 Besonderes Augenmerk ist auf die Analyse des Ausgangsvertrags zu legen, wenn der Vergleichsvertrag eine **Lump-Sum-Zahlung**, Optionen, eine Kreuzlizenzierung oder eine Kombination dieser Elemente enthält.

Zu den einzelnen Elementen:

Lump-Sum-Zahlungen:

66 Um eine Lump-Sum-Zahlung zu entpacken, ist auf die prognostizierten Stückzahlen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses abzustellen. In der Regel wird die Partei, die einen Lizenzvertrag als Vergleichsvertrag vorlegt, auch in der Lage sein die Daten vorzulegen, die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses als Prognosezahlen verwendet worden sind. Um den Vortrag an dieser Stelle einfach zu halten, wird die Thematik des Past release (also der Abgeltung der Vergangenheit) zurückgestellt und nachfolgend behandelt.

67 Für einen ordnungsgemäßen Vortrag ist es ausreichend, wenn die Klagepartei diese Zahlen vorträgt. Weitere Belege sind nur dann erforderlich, wenn die Beklagtenpartei substantiiert vortragen kann, dass die Zahlen unzutreffend sein können.

68 Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass mit einer Lump-Sum-Zahlung ein deutlicher Abschlag gegenüber einer regelmäßigen Abrechnung über einen per-unit-Preis einhergeht. Denn beide Lizenzparteien ersparen sich einen erheblichen Aufwand, weil die Abrechnungen entfallen. Durch eine schnelle Zahlung des vereinbarten Betrags (wenn vorgesehen), entstehen zudem erhebliche Zinsvorteile.

Optionen:

69 Wenn ein Lizenzvertrag Optionen enthält, wie beispielsweise eine Verlängerungsmöglichkeit zu einem bestimmten Preis, so sind diese Optionen in der Regel so zu berechnen, als wären sie in der für den jeweiligen Lizenznehmer günstigsten Variante tatsächlich realisiert worden. Für Verlängerungsoptionen sind dabei die prognostizierten Zahlen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses maßgeblich. Denn die Parteien hätten zu diesem Zeitpunkt die Möglichkeit gehabt, den Lizenzvertrag gleich über den längeren Zeitraum zu schließen.

Kreuzlizenzverträge:

70 Patentinhaber legen selten Kreuzlizenzverträge als Vergleichslizenzverträge vor. Zumeist dient die Kreuzlizenzierung dazu, dass der Nettozahler einen Rabatt eingeräumt bekommt, so dass es sich oft nicht um die – aus Sicht des Patentinhabers – besten Vergleichslizenzverträge handelt.

71 Soweit aber ein solcher Vertrag zu entpacken sein sollte, wären auch wieder die für die konkrete Lizenzberechnung zum Schluss verwendeten Zahlen vorzutragen, so dass die Kammer den Vertrag so gut und genau wie möglich entpacken könnte. Von Bedeutung ist, dass der Wert der beiden Portfolios jeweils einzeln bestimmt werden muss. Es ist unzulässig allein auf die rein quantitative Zahl der von jeder Seite lizenzierten Patente abzustellen.

5. FRAND-Bestimmung innerhalb eines Rahmens

72 Wenn die zum Vergleich vorgelegten Verträge analysiert worden sind, ist der FRAND-Bereich zu bestimmen. Maßgeblich sind der Wert des zu lizenzierenden Portfolios sowie die Person und das Verhalten der lizenzsuchenden Partei. Ausgangspunkt ist entweder ein existierender Vertrag oder ein fiktiver Vergleichsvertrag. Ausgehend von diesem Vergleichsvertrag ist ein Mittelwert zu bestimmen. Wiederum ausgehend von diesem Mittelwert ist eine Reduzierung um 50 % und eine Erhöhung um 50 % möglich. Die maßgeblichen Kriterien für die Einordnung in diesen Rahmen sind die Stückzahl und das Verhalten der Parteien. Bei vollständig vergleichbaren Sachverhalten ist eine Erhöhung um lediglich 15% möglich. Dazu im Einzelnen:

a. Bestimmung des Vergleichslizenzvertrages (Mittelwertbestimmung)

73 Aus den vom Patentinhaber vorgelegten Verträgen ist ein geeigneter Vergleichslizenzvertrag auszuwählen bzw. es ist ein fiktiver Vergleichslizenzvertrag zu bestimmen. Insofern ist zwischen zwei Konstellationen zu unterscheiden. Die erste Konstellation betrifft einen Patentinhaber, der ein etabliertes und in sich schlüssiges Lizenzprogramm hat und gegenüber allen Lizenznehmern den gleichen Lizenzvertrag verwendet. In einer solchen Konstellation wird dieser Lizenzvertrag auch gegenüber dem Anwender im Verfahren Anwendung finden.

Exkurs: Eine solche Konstellation lag der Entscheidung ASUS II zugrunde. Dort konnte die Klagepartei nachweisen, dass sie über den gleichen Standard bereits über 90 im Kern gleichlautende Lizenzverträge geschlossen hatte. Der dort enthaltene per-unit-Preis stellt dann auch

automatisch den Mittelwert dar. Wenn der Wert 5 ist, dann liegt der FRAND-Rahmen zwischen 2,5 und 7,5. Dies spielt insofern eine Rolle, als dass dadurch der maximale Betrag bestimmt wird, der von einem Technologienutzer genommen werden kann, der durch sein Verhalten besonders hohen Aufwand beim Patentinhaber verursacht hat.

74 Zum anderen sind Konstellationen denkbar, bei denen der Patentinhaber strukturell unterschiedliche Verträge mit verschiedenen Lizenznehmern geschlossen hat. In einer solchen Konstellation sind die Verträge genau zu analysieren und es ist ein fiktiver Vergleichslizenzvertrag zu ermitteln. Dabei kommt den jüngeren Verträgen in der Regel ein höheres Gewicht zu, aber gerade aus einer Betrachtung der Unterschiede zwischen den Verträgen können Aussagen zum Wesenskern der Lizenzverträge geschlossen werden.

Exkurs: Eine solche Konstellation lag der Entscheidung RENAULT zugrunde. Es gab mehrere Lizenzverträge, die sich deutlich unterschieden haben. Teilweise gab es Vertragsverlängerungen, wobei es große Änderungen zwischen dem jeweils ersten und dem zweiten Vertrag gab. Die Kammer hat in der Entscheidung (wo hinsichtlich des sachlichen Umfangs der Lizenz kein Streit bestand) einen Mittelwert bestimmt, der dann Grundlage der weiteren Berechnungen war. Auf Grund dieses Berechnungsansatzes kann es sein, dass der konkrete Mittelwert in keinem Vertrag konkret enthalten ist. Denn es handelt sich um eine abstrakte Berechnungsgröße.

75 Die konkrete Berechnung des FRAND-Bereichs erfolgt so, dass der Mittelwert 2 beträgt und der FRAND-Bereich zwischen 1 und 3 liegt. Wenn ein vorgelegter Vertrag für einen Vergleich ideal geeignet ist, aber dieser Vertrag mit einem sehr großen Marktteilnehmer geschlossen worden ist, so kann dies durch eine Mittelwertkorrektur erfolgen.

Beispiel: Der Vertrag mit dem großen Marktteilnehmer liegt bei 5. Es ist davon auszugehen, dass die Stückzahl dieses Marktteilnehmers einen Abschlag von 30 % rechtfertigen würde. Dann entspricht 5 einem Wert von 1,4 innerhalb des vorgenannten Bereichs von 1 bis 3. Der Mittelwert liegt dann bei 7,14. Der FRAND-Bereich würde dann zwischen 3,57 und 10,71 liegen.

b. Exkurs zu einem Sonderproblem: Abgeltung vergangener Nutzungen (Past release)

76 Bei der Beurteilung von Vergleichslizenzverträgen stellt sich oft die Frage, wie ein Verzicht der Geltendmachung von Nutzungen in der Vergangenheit zu bewerten ist. Dies ist insbesondere bei der Analyse von Lizenzverträgen mit einer Lump-Sum-Zahlung von Bedeutung, weil die Kammer für den Vergleich die Lump-Sum-Zahlung auf die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses prognostizierten Stückzahlen umlegt. Gerade wenn es sich um einen ersten Lizenzvertrag zwischen den Parteien handelt und vor dem „offiziellen" Beginn des Lizenzvertrages Nutzungszeiten lagen, stellt sich die Frage, ob nicht zumindest faktisch die vorherigen Zeiten mitabgegolten worden sind.

Beispiel: A lizenziert B über 4G und 5G für die Zeit ab 2020 bis 2025 für 100. Es handelt sich um den ersten Vertrag zwischen diesen Parteien. Für diese fünf Jahre werden 100 Einheiten angesetzt. A hat seit 2008 ein großes 4G-Portfolio, und B hat in der Zeit von 2010 bis 2020 insgesamt 200 4G-Einheiten veräußert. In den Verhandlungen verlangt A zuerst auch Vergütung für die Zeit ab 2010, beschränkt sich dann später aber auf die Zeit ab 2020.

Es stellt sich die Frage, ob der per-unit-Preis bei 1 oder bei 1/3 liegt.

77 In einer solchen Konstellation ist die Kammer der Ansicht, dass streng auf den Inhalt des Vertrages abzustellen ist. Wenn keine Abgeltung für die Vergangenheit vorgesehen ist und auch sonst keine Anhaltspunkte für einen Missbrauch vorliegen, dann ist ein per-unit-Preis von 1 anzusetzen. Denn es stellt eine zu akzeptierende wirtschaftliche Entscheidung des Patentinhabers dar, dass ältere Forderungen nicht weiterverfolgt werden, um einen aktuellen Vertrag schließen zu können. Zudem wäre der Zeitraum vor 2020 zum Zeitpunkt der anstehenden Verlängerung noch nicht vollständig verjährt, so dass auch insofern noch ein Anreiz gesetzt wäre, auch dann in einer schnellen Weise zu einer Verlängerung des Vertrages zu kommen.

78 Mit dieser Bewertung geht auch keine Ungleichbehandlung anderer Technologienutzer einher. Denn kein Technologienutzer kann sich darauf berufen, dass andere Technologienutzer nicht in Anspruch genommen werden. Das Recht auf Gleichbehandlung stellt kein Teilhaberecht an Sondervorteilen dar.

c. Geographische Anpassung bei Vergleichslizenzverträgen

79 Ob eine geographische Anpassung bei der Beurteilung von zum Vergleich vorgelegten Lizenzverträgen vorzunehmen ist, betrifft in den meisten Fällen die Frage, ob die konkrete Verteilung der Patente des Patentinhabers auf Grund der Produktionsorte bzw. des Vertriebsraums der Produkte zu einer fehlenden Vergleichbarkeit führen kann. Zu der Frage der geographischen Anpassung bei Durchführung des Top-Down-Approaches wird an anderer Stelle eingegangen werden.

80 In der Regel wird die Frage, wo der Patentinhaber seine Patente validiert hat und wo die Produkte verkauft werden, für die Beurteilung der Vergleichbarkeit keine wesentliche Rolle spielen. Denn nach Ansicht der Kammer wird mit der Lizenzzahlung der Beitrag des Patentinhabers zur Entwicklung des Standards abgegolten, der durch die Zahl der Patentfamilien abgebildet wird, soweit diese in den wirtschaftlich wichtigsten Staaten der Welt in einer Art und Weise validiert sind, dass von einer sicheren Durchsetzung auszugehen ist. Ausnahmen sind allerdings insbesondere bei Produktionsstandorten außerhalb der Volksrepublik China und einem überwiegenden Vertrieb in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern möglich. Diese Überlegung beruht darauf, dass Patentinhaber regelmäßig ausreichend Patente in der Volksrepublik China als typischen Produktionsstandort validiert haben, was bei anderen Produktionsstandorten nicht zwangsläufig immer der Fall ist.

81 Dazu ein Beispielsfall, bei dem sich die Frage stellt, ob der von A vorgelegte Vertrag mit C für das Verhältnis A zu B als Vergleichsvertrag geeignet ist bzw. ob eine geographische Anpassung vorzunehmen ist:

Beispiel: A hat den Sitz in der Volksrepublik China. Insgesamt hat A mit 1000 Patentfamilien zum Standard beigetragen. Ungefähr 900 Patente sind in der Volksrepublik China erteilt. In den USA sind 400 Patent erteilt und in Europa 150 Patente.

B hat seine Produktion in der Republik Korea. Dort hat A nur 100 erteilte Patente. Die Parteien streiten, ob bei der Produktion Chipsätze Verwendung finden, die in der Volksrepublik China hergestellt werden.

In den Lizenzverhandlungen mit B legt A einen Lizenzvertrag vor, der mit C geschlossen worden ist. C produziert ausschließlich in der Volksrepublik China. Die Verkaufsorte der Produkte von B und C unterscheiden sich kaum.

B meint, dass die Lizenzrate aus dem Vertrag zwischen A und C für das Verhältnis A zu B mit folgendem Korrekturfaktor zu verwenden ist: Für das Gebiet der USA 4/9 (400 Patente in den USA vs. 900 Patente am Produktionsort), für das Gebiet Europas 1/6 (150 Patente in Europa vs. 900 Patente am Produktionsort) und für den Rest der Welt 1/9 (100 Patente in Südkorea vs. 900 Patente in China).

82 Grundsätzlich ist bei der Frage, ob ein Produkt zu lizenzieren ist, auf den **Herstellungsort und/ oder den Vertriebsort abzustellen**. Insofern ist es am einfachsten, wenn an den typischen Herstellungsorten eine ausreichende Abdeckung des Portfolios vorhanden ist. Allerdings birgt dies das Risiko für den Patentinhaber, dass durch eine Verlagerung des Produktionsorts in ein anderes Land für wesentliche Teile eine andere Bewertung veranlasst wird. Dabei kommt es auf den **Produktionsort der für die Ausführung des Standards wesentlichen Bestandteile** – zumeist, wenn nicht immer, die **Chipsätze** – an. Insofern würde eine reine Verlagerung des Orts des Zusammenbaus (Assembly Location) an der patentrechtlichen Bewertung keine Änderung herbeiführen.

83 Typischerweise werden die Patentanmeldungen (ausgehend von der Prioritätsanmeldung) so gesteuert, dass neben den wichtigsten Produktionsstandorten auch die wichtigsten Märkte abgedeckt sind. Dies sind vorrangig die USA und die großen Länder in der Europäischen Union. Diese wirtschaftlich wichtigen Staaten verfügen über ein Gerichtssystem, welches eine Durchsetzung von Patenten auch in tatsächlicher Hinsicht ermöglicht. Selbst in Ländern mit vielen Einwohnern wie beispielsweise Indien, Malaysia, Nigeria, Ägypten und Brasilien ist die Zahl der angemeldeten Patente traditionell sehr gering.

84 Nach Ansicht der Kammer sind diese geographischen Gesichtspunkte bei der Analyse von Lizenzverträgen grundsätzlich berücksichtigungsfähig, allerdings mit der Maßgabe, dass eine **Korrektur nur in Ausnahmefällen veranlasst** sein wird. Hintergrund ist folgender: Wenn der Patentanmelder A in dem letztgenannten Beispiel in jedem Land einen absoluten Schutz haben wollen würde, müssten alle 1000 Patentfamilien in praktisch allen Ländern validiert werden. Zumindest müssten alle potentiellen Produktionsstandorte Anmeldeländer werden, um zu

verhindern, dass durch einen Wechsel des Herstellungsorts die Lizenzpflicht entfällt. Dies ist aber unzumutbar, weil es im Ergebnis dazu führen würde, dass in Schwellenländern von untergeordneter wirtschaftlicher Relevanz große Bestände an Patente vorgehalten werden müssten. Dies widerspricht den Grundsätzen wirtschaftlichen Handelns und würde dem Patentsystem Mittel entziehen, die besser für Forschung und Entwicklung verwendet werden können.

85 Für das oben beschriebene Beispiel kann jedoch mit guten Gründen in Frage gestellt werden, ob die Abdeckung von 100 Patenten am behaupteten Herstellungsort ausreicht, damit von einer hinreichenden Abdeckung auszugehen ist. Denn für den Fall, dass es tatsächlich zu ernsthaften Streitigkeiten zwischen den Parteien kommen würde, könnte ein Portfolio in dieser Größe (100 Patente) aller Wahrscheinlichkeit nach durch zielgerichtete Nichtigkeitsklagen erheblich minimiert werden. Und dann wäre das von der Kammer verlangte Kriterium der ausreichenden Absicherung des Beitrags zum Stand der Technik möglicherweise nicht mehr erfüllt. Insofern müsste in der oben beschriebenen Konstellation gegebenenfalls tatsächlich dem Argument der Kläger nachgegangen und intensiver diskutiert werden, ob die Chipsätze nicht doch zumindest teilweise in der Volksrepublik China hergestellt werden. Ob dies der Fall ist, stellt eine Tatfrage dar und bleibt im Ergebnis offen. Insofern stellt der Vertrag zwischen A und C keinen besonders gut geeigneten Vertrag für einen Vergleich dar.

86 Wenn die Klagepartei keinen besser vergleichbaren Vertrag vorlegen kann, wäre ggf. tatsächlich eine geografische Anpassung vorzunehmen. Diese würde aber nicht so erfolgen, wie von der Beklagten vorgeschlagen. Denn dies würde dem oben benannten Gegenstand der Lizenzierung widersprechen, wonach der Beitrag des Patentinhabers zum Standard vergütet wird. Vielmehr wäre ein prozentualer Abschlag von dem Stückpreis aus dem Vertrag zwischen A und C vorzunehmen. Vorliegend könnte ein solcher Abschlag in einer Größenordnung zwischen 20 und 30 % liegen. Ein solcher Abschlag wäre deshalb begründet, weil der Patentinhaber seiner Validierungsobliegenheit nicht nachgekommen ist.

d. Rahmenbestimmung

87 Ob das Angebot des Klägers innerhalb des FRAND-Bereichs liegt, bestimmt sich anhand des letzten Angebots zum Schluss der mündlichen Verhandlung. Dem konkreten Verhandlungsgang – und insbesondere der Frage der Angemessenheit zwischenzeitlicher Angebote – kommt in aller Regel keine besondere Bedeutung mehr zu. Insofern ist es beispielsweise auch unschädlich, wenn das vorletzte

Angebot des Klägers noch außerhalb des FRAND-Rahmens gelegen wäre. Denn ansonsten müsste sich die Kammer bei der Analyse mit der Dynamik der Verhandlungen beschäftigen, was keinen Sinn ergibt, wenn die Parteien mittlerweile neue Angebote unterbreitet haben. Es ist auch davon auszugehen, dass die Parteien hinreichend professionell sind, um sich auf eine reine Betrachtung der Zahlen zu beschränken.

Konkret gilt Folgendes:

88 Wenn auf Grund der vorgelegten Verträge der Mittelwert bestimmt ist, der den Wert des klägerischen Portfolios ausmacht, kann der FRAND-Bereich bestimmt werden. Dieser FRAND-Bereich umfasst im Grundsatz einen Zu- und Abschlag von jeweils 50 %. Dabei ist bereits an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass dieser sehr weite Bereich in der Regel nicht zur Verfügung steht, sondern die tatsächlichen Gegebenheiten einengend wirken. Die breite Bereichsangabe ist erforderlich, um die Vielschichtigkeit der unterschiedlichen Lizenzierungskonstellationen erfassen zu können. Um dies deutlich zu machen, ist davon auszugehen, dass der niedrigste Betrag z.B. eine Lizenzvertragsverlängerung eines sehr großen Anwenders ist. Der höchste Betrag ist hingegen z.B. für einen kleineren Abnehmer angemessen, der sich über Jahre mit allen Mitteln gegen eine Lizenznahme gewehrt hat und schließlich einem letztinstanzlichen und damit rechtskräftigen Unterlassungsgebot gegenübersteht.

89 Welchen Betrag ein Patentinhaber innerhalb eines Rahmens wählen kann, bestimmt sich anhand der konkreten Situation in den Verhandlungen. Da es üblich ist, dass beide Parteien sich im Laufe von Verhandlungen aufeinander zubewegen, kann der Patentinhaber hoch einsteigen (auch oberhalb des FRAND-Bereichs), um während der Verhandlungen nachgeben zu können. Wichtig ist nur, dass der Patentinhaber sein jeweiliges Angebot dem Verhalten bzw. dem konkreten Angebot des Anwenders anpasst.

e. Unterscheidung FRAND-Bereich und 15%-Grenze

90 Es ist gedanklich zwischen dem eigentlichen FRAND-Bereich und der Erhöhungsmöglichkeit um 15% (15-%-Grenze) zu unterscheiden. Der FRAND-Bereich ist der Bereich, in dem in abstrakter Weise ein Angebot für ein konkretes Portfolio liegen kann. Wo sich innerhalb dieses Bereichs der angemessene Preis für einen konkreten Lizenzsucher befindet, bestimmt sich nach den konkreten Umständen des Einzelfalls (die Bemessungskriterien: Umfang, Verhalten, etc.

wurden bereits behandelt). Wenn alle Faktoren zwischen einem Vergleichsvertrag und dem Lizenzsuchenden gleich sind, dann ist noch eine Steigerung von 15% möglich. Der Grund dafür ist die Möglichkeit sich preislich anzupassen.

Wichtig: Dies führt nicht dazu, dass Kettenerhöhungen möglich sind. Wenn ein Vertrag mit A am 01.05.2026 für B1 vergleichbar ist und einen Betrag von 10 ausweist, dann kann der Patentinhaber diesen Vertrag um 15 % erhöhen und 11,5 von B1 verlangen. Wenn der Patentinhaber am 01.08.2026 einen beliebigen anderen vergleichbaren Technologienutzer B2 in Anspruch nimmt, dann ist nicht der Vertrag mit B1 der Vergleichsvertrag, sondern immer noch der Vertrag mit A. Wenn der Patentinhaber nunmehr stets in vergleichbaren Situationen 11,5 verlangt, dann kann ab dem 01.05.2026 ein Mittelwert aus den alten Verträgen und den Verträgen mit B1, B2, B3 etc. gebildet werden, so dass dann ein Mittelwert von 10,5 angenommen werden könnte. Wenn der Patentinhaber über einen Zeitraum von 3 Jahren 11,5 etabliert, dann könnte ab dem 01.05.2029 ein Mittelwert von 11,5 angesetzt werden (der dann wiederum ggf. um 15 % erhöht werden könnte).

91 Das allgemeine Konzept wird an folgendem Zahlenbeispiel (welches aus dem RENAULT-Verfahren stammt, aber keinen Bezug zu dem dort konkret erläuterten Sachverhalt hat) erläutert:

> Wenn ein Mittelwert bei 5 liegt, dann ist der FRAND-Bereich zwischen 2,5 und 7,5. Das bedeutet, dass es zulässig sein kein, dass eine sehr günstige Lizenz bei 2,5 liegt und eine sehr teure Lizenz bei 7,5. Allerdings muss es für eine solche Unterscheidung gute Gründe geben (weil sonst eine Diskriminierung vorliegen würde). Typische Gründe für eine Differenzierung sind der Umfang der Lizenz (Stückzahl/ Dauer) und das Verhalten der Beklagtenpartei. Denn eine Partei, die schnell eine Lizenz schließt, verursacht weniger Aufwand bei der Klagepartei und dies kann bei der Bestimmung des Lizenzpreises berücksichtigt werden.

92 Besonderes Augenmerk ist auf die Bestimmung des Mittelwertes zu legen. Diese Bestimmung beruht auf einer wertenden Entscheidung. Im Zweifel wird die zum Vergleich herangezogene Stückrate als Mittelwert anzusetzen sein. Eine andere

Betrachtung kann beispielsweise bei einem Vorliegen von weiteren Verträgen veranlasst sein. Dies wird anhand des vorangegangenen Beispiels konkretisiert:

> Ein grundsätzlich vergleichbarer Lizenzvertrag weist eine Rate von 5 aus. Es liegen aber weitere Verträge vor, die für einen Vergleich weniger geeignet sind, beispielsweise, weil sich die Größe der Unternehmen oder die Produkte unterscheiden. Dort ist aber für Produkte mit einer gewissen Ähnlichkeit eine Rate von 6 vorgesehen.
>
> In einer solchen Konstellation gibt es Anhaltspunkte, dass der Wert 5 günstig ist und deshalb keinen Mittelwert darstellt. Die konkrete Berechnung würde dann so aussehen, dass die Rate innerhalb der Range von 1 bis 3 nicht bei 2 (dem Mittelwert) liegt, sondern bei 1,8 anzusetzen sein könnte. Die Range würde dann zwischen 2,78 und 8,33 liegen (5 gleich 1,8; der Mittelwert ist dann: 5,55).

93 Dieser Rahmen wird weiter eingeengt, wenn konkrete Vergleichslizenzverträge vorliegen. Denn dann greift der Gesichtspunkt, dass ein Lizenzgeber nicht diskriminieren darf.

94 Konkret bedeutet dies in Zahlen:

> Wenn bei dem ersten Beispiel ein Lizenzvertrag mit einem Wettbewerber (ähnliche Größe/ ähnliche Produkte) vorliegen würde, der bei 4,5 liegt, dann würde der grds. bestehende Bereich eingeengt werden (solange sich die lizenzsuchenden Parteien ähnlich verhalten (dazu weiter unten)). Insofern hat die Kammer im Hinweisbeschluss vom 14. Juli 2025 bereits ausgeführt, dass dann lediglich eine Erhöhung von 15 % möglich wäre. Der FRAND-Bereich würde also bei 5,175 (115 % von 4,5) enden.

95 Aufgrund der Reaktionen auf die Renault-Entscheidung geht die Kammer davon aus, dass das Konzept dem Grunde nach von den Rechtsanwendern verstanden worden ist. Insofern bedarf es dazu an dieser Stelle keiner weiteren Ausführungen.

f. Exkurs: Der Sachverständige bei der Lizenzberechnung

96 In SEP/ FRAND-Verfahren werden regelmäßig **private Sachverständigengutachten** eingereicht, um den aus der Sicht der jeweiligen Partei angemessenen Lizenzsatz berechnen zu lassen. Oft sind diese Sachverständigen auch bei der mündlichen

Verhandlung vor Ort anwesend. Die Kammer hat bereits mehrfach von der Gelegenheit einer persönlichen Anhörung der anwesenden Sachverständigen Gebrauch gemacht, und fast immer wurde dadurch Klarheit gewonnen.

97 Bereits die schriftlichen Gutachten tragen zu einem besseren Verständnis des Parteivortrags bei. Da die Gutachten ausführlicher sind als der schriftsätzliche Vortrag, können einzelne Argumente besser nachvollzogen und verstanden werden. Besonders hilfreich ist es, wenn die Sachverständigen Zahlen von unabhängigen Analyseunternehmen vorlegen, die nicht öffentlich zugänglich sind und die aufgrund der Herkunft von unabhängigen Dritten oft von beiden Seiten akzeptiert werden. Dadurch kann eine Grundlage für weitere Berechnungen geschaffen werden.

98 Es ist selbstverständlich, dass der tatsächliche Vortrag eines Sachverständigen als von der Partei zugestanden gilt, die den Sachverständigen benannt hat. Falls eine Partei diese Wirkung nicht möchte, muss dies ausdrücklich vorgetragen werden, wobei sich dann die Frage nach der Verwendbarkeit des Gutachtens stellen könnte.

99 Auf Sachverständigengutachten, die von einer Partei vorgelegt worden sind, wird in der Regel im Urteil immer eingegangen werden müssen. Konkret ist zumindest eine kurze inhaltliche Begründung erforderlich, warum dem Gutachten nicht oder nicht vollständig gefolgt wird.

100 Auf Grund rechnerisch stets gut überprüfbarer Gutachten kann die Kammer gut nachvollziehen, weshalb die Parteien zu ihren – teilweise sehr weit auseinanderliegenden – Angeboten gekommen sind. Besonders häufig sind dabei die Themenfelder „Abgeltung für die Vergangenheit (Past release)“, „geographische Anpassung“ und „Patentpools“ maßgeblich, so dass ein Anlass besteht, auf die Behandlung dieser Themenfelder in Sachverständigengutachten einzugehen.

Dazu im Einzelnen:

<u>aa. Past Release</u>

101 Aus Gründen der Vertragsautonomie obliegt die Frage, wie Nutzungen in der Vergangenheit beim Abschluss eines Lizenzvertrags berücksichtigt werden, der Entscheidungsbefugnis der vertragsschließenden Parteien. Diese Entscheidungsbefugnis ist beim Entpacken von Lizenzverträgen zum Zwecke des Vergleichs zu berücksichtigen. Oft liegen die Gründe für besonders niedrige Raten

in Sachverständigengutachten darin begründet, dass die Sachverständigen diese Regel nicht befolgt haben.

102 Im Grundsatz gilt, dass es für den Patentinhaber keine Verpflichtung gibt, auf eine Vergütung in der Vergangenheit zu verzichten. Es gibt aber auch keine Verpflichtung, eine Vergütung für die Vergangenheit zu erheben. Für beides (Forderung und Verzicht) kann es gute Gründe geben. Auf der einen Seite sollte es einem Technologienutzer nicht zugutekommen, dass er erst spät in Anspruch genommen wird (deshalb gibt es keinen Anspruch für einen Verzicht). Auf der anderen Seite dürfen sich die Parteien auch auf die Zukunft konzentrieren. Um dies zu erreichen, kann es mitunter erforderlich sein, die Vergangenheit zurückzustellen.

Exkurs: Soweit die Kammer die Ansicht vertreten hat, dass eine Vergütung für die Vergangenheit unter bestimmten Voraussetzungen nur eingeschränkt geltend gemacht werden kann, weil es bei dem Anwender an der Möglichkeit fehlt, die Kosten für eine Lizenznahme auf die Käufer umzulegen, wird diese Ansicht zumindest für die Zeit ab 2015 nicht mehr aufrechterhalten. Spätestens ab diesem Zeitpunkt dürfte das Erfordernis einer Lizenznahme für alle Nutzer von Telekommunikationstechnologie positiv bekannt gewesen sein. Ab diesem Zeitpunkt hätten entsprechende Rückstellungen gebildet werden können. Für die Zeit davor ist eine Einzelfallbetrachtung vorzunehmen.

103 Allerdings ist bei einem Verzicht auf vergangene Nutzung eine Missbrauchskontrolle vorzunehmen. Es ist unzulässig, dass ein Verzicht auf die Vergangenheit durch eine deutlich höhere Rate für die Zukunft kompensiert wird, wenn eine solche Vereinbarung allein dazu dienen soll, dass der Lizenzvertrag als Vergleichslizenzvertrag gegenüber anderen Technologienutzern herangezogen werden soll, um dadurch höhere Raten zu begründen und durchzusetzen.

Exkurs: Um einen Missbrauchsverdacht darzulegen, hätte die Beklagtenpartei Zahlen vorzutragen, wonach der Verzicht auf die Vergangenheit stückzahlmäßig die für die Zukunft lizenzierten Zahlen übersteigt. Falls dieser Vortrag vorliegt, wäre es Sache des Patentinhabers darzulegen, wie sich die Verhandlungen des Vergleichslizenzvertrages dargestellt haben und weshalb es zu dem Verzicht auf die Vergangenheit gekommen ist.

104 Bei der Entscheidung, ob auf vergangene Nutzungen verzichtet wird, spielen allein wirtschaftliche Erwägungen eine Rolle. Es ist nicht ersichtlich, dass kartellrechtliche Gesichtspunkte in einem erwähnenswerten Umfang betroffen sind. Deshalb haben dritte Technologienutzer keinen (Gleichbehandlungs-) Anspruch darauf, dass sie von dem Patentinhaber in einem vergleichbaren Umfang durch einen Verzicht begünstigt werden.

bb. Geographische Anpassung

105 Ein weiteres beliebtes Betätigungsfeld bei der Erstellung von Sachverständigengutachten stellt die Durchführung einer geographische Anpassung dar. In aller Regel geht es darum, dass das Patentportfolio des Klägers unter Bezugnahme auf tatsächliche Gegebenheiten kleiner gerechnet wird. Die Möglichkeiten sind vielfältig, und es ist ein besonderes Augenmerk darauf zu legen, dass – wie beim Bruchrechnen – etwaige Anpassungen nicht nur beim Zähler, sondern auch beim Nenner durchgeführt werden.

106 Es gibt gute Gründe, dass bei der Analyse von Vergleichslizenzverträgen die geographische Verteilung des Portfolios des Patentinhabers in Augenschein genommen wird. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass nach Ansicht der Kammer mit einer Lizenz über ein größere Patentportfolio nicht eine Lizenz über eine Gesamtheit einzelner Patente (und Patentanmeldungen) gegeben, sondern vielmehr der Beitrag des Patentinhabers zur Entwicklung des Standards abgegolten wird. Aus diesem Grund ist es nicht erforderlich, dass alle Patente in allen Ländern angemeldet und validiert werden. Vielmehr ist es ausreichend, wenn der Patentinhaber seine Patentanmeldungen strategisch so verteilt, dass die Schutzrechte mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit durchgesetzt werden können. Dies ist dann der Fall, wenn in allen relevanten Herstellungs- und Absatzmärkten eine hinreichende Zahl von Patenten in Kraft stehen. Insofern wird eine geographische Anpassung zumindest bei Inhabern sehr großer Patentportfolios wohl nur zu geringfügigen Anpassungen führen können. Eine Anpassung, die über 30 % hinausgeht, erscheint schwer vorstellbar.

107 Anders ist die Situation bei kleineren und mittleren Portfolios. Wenn beispielsweise im Herstellungsland des Technologienutzers kein Patentschutz besteht, dann kann daraus auch kein Vergütungsanspruch erwachsen (z.B. für den Rest der Welt, wo es auch keine Schutzrechte gibt). Wenn es im Herstellungsland nur wenige Schutzrechte gibt, dann kann dies erhebliche Abschläge rechtfertigen.

108 Mit der geographischen Anpassung hat sich die Kammer in den Entscheidungen RENAULT und ZTE/ Samsung befasst:

- In RENAULT war die Beklagte der Ansicht, dass eine geographische Anpassung deshalb vorzunehmen gewesen sei, weil der Konzern in den Vereinigten Staaten von Amerika keine Fahrzeuge verkaufe. Deshalb sei ein Abschlag gegenüber anderen Autobauern vorzunehmen. Eines der Argumente der dortigen Beklagten war, dass sich der Renault-Konzern deshalb nicht den Gefahren US-amerikanischer Gerichtsverfahren gegenübersehen würde. Deshalb wäre das Drohpotential der Patentinhaber deutlich geringer, so dass nur eine geringere Lizenzhöhe veranlasst sei.

- In ZTE/ Samsung wurde die geographische Anpassung innerhalb der Berechnung des Top-Down-Approaches thematisiert. Die Beklagte war der Ansicht, dass eine geographische Anpassung vorzunehmen sei, weil das Portfolio von ZTE (ca. 3.800 Patentfamilien) vor allem in der Volksrepublik China validiert sei. Die wesentlichen Komponenten würde Samsung aber in der Republik Korea herstellen, wo nur ca. 400 Patente für ZTE erteilt seien. Auch diese rechtfertige einen Abschlag.

109 Beiden Argumentationslinien war gemein, dass die jeweilige Beklagte versuchte, die Stärke des klägerischen Patentportfolios dadurch zu verringern, dass man hinsichtlich der Anzahl der klägerischen Patente auf einzelne Regionen oder Länder abgestellt, aber als relevante Bezugsgröße die Anzahl der weltweit erteilten Patente angegeben hat. Konkret erfolgt dies wie folgt:

110 <u>Renault (mit gerundeten Zahlen)</u>:

> Andere Autobauer zahlen 10 für 20.000 Patente (weltweit). Davon sind 10.000 Patente in den USA erteilt. Die Beklagte ist der Ansicht, dass sie – unabhängig von allen anderen Argumenten – auf keinen Fall mehr als 5 bezahlen müsse, weil sie die 10.000 Patente in den USA nicht nutze.
>
> Bei dem Vortrag blieb unberücksichtigt, wie die weltweite Verteilung der Patente ist. Wenn bei der Konstellation überhaupt eine geographische Anpassung vorgenommen werden müsste, dann hätte dies so zu erfolgen, dass der Anteil der Patente des Patentinhabers in

einer Region ins Verhältnis zu der Gesamtheit der in dieser Region erteilten Patente hätte gestellt werden müssen.

111 ZTE/ Samsung (mit gerundeten Zahlen):

> Es gibt 60.000 Patentfamilien. Die Klägerin hat 4.000 Patentfamilien. Dies entspricht einem Anteil von 6,66 %. In Korea gibt es 400 Patente aus diesen Patentfamilien und in der Bundesrepublik Deutschland gibt es 1.000 Patente (alle in Korea erteilten Patente stammen aus Patentfamilien, die auch in Deutschland erteilt sind). In Liechtenstein gibt es keine Patente. Nach dem Vortrag der Beklagtenpartei sei für Deutschland deshalb ein Anteil von 1,67 % und für Lichtenstein (wo nur auf das Herstellungsland abgestellt wird) von 0,67 % anzusetzen.
>
> Diesem Ansatz ist die Kammer nicht gefolgt und hat auf den Anteil der Patentinhaberin am gesamten Standard abgestellt, weil die Patentinhaberin für eine hinreichende Abdeckung auf allen relevanten Märkten gesorgt hat.

cc. Patentpools

112 Die Analyse von Patentpools und das rechnerische Herausarbeiten des oftmals sehr günstigen Preises ist auch öfter in Sachverständigengutachten zu finden. Der so ermittelte Wert wird dann zumeist verwendet, um zu belegen, dass das Angebot des Patentinhabers deutlich höher ist und das Angebot des Technologienutzers sich lediglich an dem Poolpreis orientiert.

113 Diese Ausführungen sind in aller Regel nicht zielführend, denn Patentpools stellen grundsätzlich keine geeigneten Vergleichslizenzverträge dar. Die fehlende Vergleichbarkeit ergibt sich bereits aus der unterschiedlichen Struktur eines bilateralen Lizenzvertrages und eines Poollizenzvertrags.

114 Es gibt zahlreiche Gründe, warum ein Patentinhaber sich an einem Pool beteiligt. Oftmals engagieren sich große Hersteller von Endgeräten in Pools, um entweder einen Standard zu etablieren oder um eine niedrigere tatsächliche Lizenzbelastung de facto einzuführen. Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist, dass die Inhaber kleiner und/ oder schwacher Patentportfolios ihre Patente über den Pool monetarisieren, wissend, dass sie bei einer eigenen gerichtlichen Durchsetzung ihrer Patente keine oder nur wenige Erfolge erringen könnten (ein Beispiel für einen Patentpool ist der in der Entscheidung ASUS II besprochene Access Advance Pool

für HEVC, der eine Abdeckung von 90 % hat und sowohl große als auch kleine Anbieter versammelt, dafür aber eine sehr niedrige Rate fordert). Insofern unterscheidet sich in aller Regel ein nicht an einem Pool beteiligter Single-Lizenzgeber – dessen Interesse in der Regel allein auf eine kommerzielle Verwertung der Patente durch Lizenzgabe gerichtet ist und der keine Angst vor Auseinandersetzungen mit potentiellen Lizenznehmern hat – von der Mehrzahl der in einem Pool versammelten Patentinhaber.

115 Dabei wird nicht verkannt, dass es auch Poolbetreiber gibt (wie beispielsweise SISVEL), die durchaus das Potential der lizenzierten Patente ausschöpfen. Allerdings werden diese – teureren – Pools kaum verwendet werden, um geforderte Lizenzbeträge herunterzurechnen. Im Rahmen der Behandlung des Top-Down-Approaches wird darauf noch genauer eingegangen werden.

Beispiel: A hat ein Portfolio mit 100 Patenten und verlangt 10. B ist ein Patentpool mit 1000 Patenten und verlangt 5. Der Anwender C ist der Ansicht, dass die von A geforderten 10 im Vergleich zum Pool deutlich übersetzt sind. Angemessen sei allenfalls 0,5, weil dies 100 Patenten im Patentportfolio entsprechen würde.

Dieser Argumentation wird in aller Regel nicht gefolgt werden können. Die Bepreisung von Patentpools und Einzellizenzverträgen unterliegt unterschiedlichen Ausgangskriterien. Auch der relative große Preis-/Leistungsunterschied rechtfertigt keine andere Beurteilung, weil die Gründe für die Bepreisung eines Pools oft auch nicht offensichtlich sind und der Patentinhaber keinen Rechtfertigungszwang hinsichtlich der Poolrate hat.

g. Eigene Lizenzverträge der Beklagtenseite

116 Es liegt in der Natur der Sache, dass für die Bewertung des klägerischen Patentportfolios nur auf andere Lizenzverträge des Klägers abgestellt werden kann. Da Beklagte aber immer wieder auf von ihnen selbst abgeschlossene Lizenzverträge Bezug nehmen, wird auf dieses Argument zum Schluss dieses Abschnitts eingegangen.

Beispiel: A hat ein Portfolio mit 100 Patenten und verlangt 10. Der Anwender B hat einen Vertrag mit C über 200 Patente für 10 und einen Vertrag mit D über 100 Patente für 3. B meint, dass die Forderung von A überhöht

sei. In Bezug auf den Vertrag mit C seien 5 angemessen und in Bezug auf den Vertrag mit D sei 3 angemessen. Weil es zwei deutlich niedrigere Verträge gibt, sei belegt, dass A überhöhte Forderungen stelle.

117 Dieser Argumentation kann in aller Regel nicht gefolgt werden. Denn es gibt keine Vermutung, dass die einzelnen Verträge den gleichen Beitrag zum Standard abdecken. Zudem können Patentinhaber bei der Lizenzierung unterschiedliche Interessen vertreten. Beispielsweise haben Patentinhaber, die selbst Endgeräte herstellen und vertreiben eher ein Interesse an niedrigeren allgemeinen Lizenzsätzen. Reine Entwicklungs- oder Durchsetzungsunternehmen hingegen sind an einer besonders hohen Lizenzrate interessiert.

118 In prozessualer Hinsicht wird darauf hingewiesen, dass sich die Kammer mit einem solchen Vortrag erst dann inhaltlich auseinandersetzen muss, wenn die Beklagtenpartei substantiiert zu den eigenen Vergleichslizenzverträgen vorgetragen hat. Dazu gehört neben der Vorlage der entsprechenden Verträge immer auch ein schriftsätzlicher Vortrag mit einer Analyse des Vertrags. Insbesondere werden in aller Regel die bei Vertragsschluss zu Grunde gelegten Zahlen vorzutragen sein. Denn nur dann ist eine Analyse des zum Gegenvergleich vorgelegten Vertrags möglich. Im Kern gelten die Regeln zum Vortrag von Vergleichslizenzverträgen entsprechend.

6. Top-Down-Approach

119 Die Anwendung des Top-Down-Approaches bei der Lizenzratenbestimmung für standardessentielle Patente stellt einen der streitigsten Aspekte im Rahmen der FRAND-Diskussion dar. Denn für die Bestimmung, welche Gesamtbelastung für ein bestimmtes Produkt oder einen bestimmten Service angemessen ist, müssen Annahmen getroffen werden. Dies öffnet die Möglichkeit für Diskussionen.

120 Tatsächlich handelt es sich aber allenfalls um eine Frage fehlender Transparenz. Denn in verschiedenen Technologiebereichen – insbesondere auf dem Gebiet des Mobilfunks – gibt es einen erheblichen Bestand an Erfahrungswerten. Die großen Marktteilnehmer haben bestehende Verträge bereits mehrfach verlängert. Insofern haben die Werte aus diesem Bereich eine Signalfunktion für andere Standards. Auf Grund der Vielzahl der Verfahren vor der Kammer sind ihre Mitglieder deshalb mit der Gesamtsituation auf dem Lizenzmarkt besonders gut vertraut.

121 Nach dem Verständnis der Kammer dient der Top-Down-Approach vorrangig dazu, dass das über Vergleichslizenzverträge gefundene Ergebnis auf seine Angemessenheit überprüft werden kann. Denn dem Wesen nach ist der durch den Top-Down-Approach gefundene Betrag ein fiktiver Wert, der angibt, welches Entgelt für die Nutzung eines bestimmten Standards ohne weiteres zulässig wäre.

122 Ausgehend von diesem Ansatz gilt, dass ein über Vergleichslizenzverträge gefundenes Ergebnis immer dann angemessen ist, wenn es mit dem über den Top-Down-Approach gefundenen Ergebnis übereinstimmt oder darunter liegt. Wenn das über Vergleichslizenzverträge gefundene Ergebnis deutlich über dem Ergebnis des Top-Down-Approaches liegt, dann bedarf es einer qualifizierten Überprüfung der verwendeten Vergleichslizenzverträge. Im Kern geht es bei der Angemessenheitsüberprüfung darum zu verhindern, dass ein Patentinhaber unter Verwendung weniger, nicht repräsentativer Vergleichslizenzverträge versucht Lizenzsätze durchzusetzen, die keiner tatsächlich etablierten Lizenzierungspraxis entsprechen.

123 Zur Veranschaulichung dient folgendes Beispiel:

> A verlangt unter Vorlage von Vergleichslizenzverträgen 10 und der Top Down Approach kommt zu einem Ergebnis von 10. Dann ist die Angemessenheit indiziert. Wenn A unter Vorlage von Vergleichslizenzverträgen hingegen 50 verlangt und der Top Down Approach bei 10 liegt, dann ist auf die vorgelegten Vergleichslizenzverträge besonderes Augenmerk zu legen. Wenn es sich um frei ausgehandelte Verträge zwischen Vertragsparteien handelt, die mit dem in Anspruch genommenen Anwender vergleichbar sind, dann kann der Ansatz von 50 FRAND sein.

a. Durchführung des Top-Down-Approaches

124 Bei dem Top-Down-Approach wird im Wege einer wertenden Betrachtung bestimmt, wie hoch die Gesamtbelastung für die Nutzung eines Standards für ein bestimmtes Produkt sein soll (sog. Aggregate Royalty Burden - ARB). Insofern spielen im Wesentlichen zwei Faktoren eine Rolle: der anzusetzende Preis und der Anteil, der davon für die Nutzung eines oder aller Standards gezahlt werden soll.

125 In der Lizenzierungspraxis weit verbreitet ist die Annahme eines Stückpreises mit einer Kappungsgrenze (bei Mobiltelefonen z.B. bei 400 Euro). Davon wird dann ein

Anteil für die Nutzung des Standards angesetzt. Nach den Erfahrungen der Kammer wird der Anteil für die Nutzung des Mobilfunkstandards in der Regel zwischen 4% und 8% angesetzt. Wie hoch der prozentuale Anteil ist, hängt oft von der Bezugsgröße ab. Mit anderen Worten: Je höher die Umsätze ausfallen, desto niedriger werden die Prozentsätze.

126 Der Einfachheit halber und zugunsten der Interessen der Technologieanwender hat sich die Kammer entschieden, nicht auf den tatsächlichen Preis der Produkte der Anwender abzustellen, sondern auf den Preis für **ein ausreichend ausgestattetes Produkt mittlerer Art und Güte**. Dabei ist der Kammer bewusst, dass dadurch die Hersteller von sehr teuren Produkten eher bevorzugt werden und die Hersteller von günstigen Produkten eher benachteiligt. Dies ist aus Sicht der Kammer aber deshalb vertretbar, weil die Nutzung des Standards die gleichen Optionen für teure und günstigere Produkte ermöglicht. Wenn als Konsequenz dieses Ansatzes der Preis für günstigere Produkte geringfügig ansteigen würde, wäre dies hinzunehmen. Die Grenze wäre dort zu setzen, wo Lizenzzahlungen dazu führen würden, dass Teile der Weltbevölkerung von der Nutzung von bestimmten Technologien ausgeschlossen wären. Dies dürfte aber bei den im Raume stehenden Zahlbeträgen nicht der Fall sein.

127 Soweit teilweise vorgebracht wird, dass günstige Produkte nicht alle Möglichkeiten eines Standards ausnutzen würden, hat es sich in den bisherigen Verfahren immer um pauschale Behauptungen gehandelt, so dass dieses Argument die Kammer nicht überzeugt hat. Es bleibt aber offen, ob bei hinreichend konkretem Tatsachenvortrag eine andere Bewertung möglich wäre.

128 Im Ergebnis bedeutet dies, dass für ein Produkt einer bestimmten Kategorie ein bestimmter ARB anzusetzen ist. In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Kammer entschieden, dass für die Nutzung des Mobilfunkstandards 5G (abwärtskompatibel, also einschließlich aller Vorgängerstandards) in einem Mobiltelefon ein Preis von 13,60 US$ angemessen ist. Diese Zahl aus der Entscheidung vom 30. April 2026 ist auch zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Hinweises noch aktuell.

129 Bevor auf die Einzelheiten eingegangen wird, muss festgehalten werden, dass es sich bei diesem Wert um eine rein fiktionale Größe handelt, die nichts darüber aussagt, wie viel tatsächlich für die Nutzung des Mobilfunkstandards in einem Mobiltelefon gezahlt wird. Es gibt deutliche Anhaltspunkte, dass der tatsächlich gezahlte Betrag erheblich niedriger liegt, weil nicht alle Patente tatsächlich lizenziert werden, weil Poolangebote niedriger liegen und auch Single-Lizenzgeber ihre

Verträge nicht so bepreisen können, dass sie ihren ARB-Anteil tatsächlich durchsetzen können.

Im Einzelnen:

aa. Standardisierter per-unit-Preis

130 Die Kammer verwendet bei der Anwendung des Top-Down-Approaches einen standardisierten per-unit-Preis für bestimmte Produktkategorien. Wie in der Entscheidung ASUS I ausgeführt, befindet sich dieser Standardpreis in folgendem Rahmen. Auch wenn sich die Entscheidung mit dem WiFi-Standard befasst hat, sind diese Werte auch auf andere Standards übertragbar:

- Mobiltelefone: 150 – 200 US$ (konkretisiert in ZTE/ Samsung: 170 US$)
- Tablets: 150 – 200 US$
- Laptops/ PCs 500 – 550 US$
- Router: 130 – 150 US$

131 In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Kammer den standardisierten per-unit-Preis für Mobiltelefone auf 170 US$ konkretisiert. Hinsichtlich der anderen Kategorien ist noch keine Festlegung erfolgt. In der Folge wird deshalb stets der niedrigste Wert angesetzt werden.

132 In Fortentwicklung der Entscheidung ASUS I ist klarzustellen, dass es sich bei diesen Produktgruppen um solche mit den für den Gerätetyp typischen Eigenschaften handelt. Dies bedeutet, dass es für Tablets und Laptops/ PCs mit einer Mobilfunkfähigkeit eine andere Preisspanne gibt, die etwa um 100 US$ höher liegen dürfte.

bb. Aggregate Royalty Burden

(1.) Single Standard ARB

133 Bei der Bestimmung der Aggregate Royalty Burden hat die Kammer in der Entscheidung ASUS I die Beträge zugrunde gelegt, die in verschiedenen Verfahren von den jeweiligen Parteien als angemessen angegeben worden sind. Dabei spiegelte der niedrigere Wert die Angabe des Technologienutzers dar und der höhere Wert die Angabe des Patentinhabers. Diese Werte haben sich auf die Nutzung von WiFi in der jeweiligen Produktkategorie bezogen. Unter Berücksichtigung des Vortrags in den Verfahren seit der Entscheidung ASUS I ist die Kammer der Ansicht, dass für Gerätearten, die den Mobilfunkstandard nicht nutzen,

ein höherer ARB hinsichtlich der Nutzung von Wifi veranlasst werden muss. Dies wird durch die Klammerzusätze deutlich gemacht.

- Mobiltelefone: 2 – 6 %
- Tablets: 3 – 7 % (korrigiert: 4 bis 10 %)
- Laptops/ PCs 2 – 7 % (korrigiert: 3 bis 8 %)
- Router: 6 – 10 %

134 Welche Prozentzahl innerhalb einer solchen Bandbreite genau anzusetzen ist, bedarf einer wertenden Betrachtung. In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Kammer zum Mobilfunkstandard ausgeführt, dass die Parteien Werte zwischen 4% und 8% angegeben haben. Die Kammer hat sich für einen Ansatz von 8% - also am oberen Ende – entschieden, wobei aber insbesondere berücksichtigt wurde, dass der per-unit-Preis mit 170 US$ niedrig angesetzt ist. Dies gilt für das konkrete ZTE/ Samsung-Verfahren in besonderer Weise, weil Samsung einen hohen Anteil an hochwertigen Mobiltelefonen verkauft; aber auch für günstigere Mobiltelefone ist der Ansatz dieses Preises gerechtfertigt. Denn teure und günstige Mobiltelefone unterscheiden sich – soweit ersichtlich – nicht hinsichtlich ihrer standardrelevanten Mobilfunkleistungen, sondern hinsichtlich des Speicherplatzes, der Displayqualität, der Kameraleistung und äußerer Faktoren wie Design oder Markenprestige.

135 Im Ergebnis hat die Kammer entschieden, dass der ARB für die Nutzung des Mobilfunkstandards 5G (und aller abwärtskompatiblen Standards) für ein Mobiltelefon bei 13,60 US$ liegt.

(2.) Gesamt-ARB

136 Damit ein Gerät sinnvoll verwendet werden kann, müssen oft mehrere kommerziell ausgewertete Standards umgesetzt werden können. Bei einem Mobiltelefon betrifft das neben dem Mobilfunkstandard auch Wifi und die wesentlichen Streamingverfahren, wobei jeweils von einer Abwärtskompatibilität auszugehen ist. Insgesamt ist von folgenden Standards auszugehen:

- Mobiltelefone: Mobilfunk, Wifi, Streaming
- Tablets: Wifi, Streaming
- Laptops/ PCs Wifi, Streaming

137 Wenn man für diese Geräte die einzelnen Standards ansetzt, ergibt das folgende Werte, wobei der Anteil für Streaming bei Tablets und Laptops höher anzusetzen ist als bei Mobiltelefonen, weil sich die typisierte Nutzung unterscheidet:

- Mobiltelefone: Mobilfunk: 8%; Wifi: 2 – 6 %; Streaming: 3 – 6 %
- Tablets: Mobilfunk: entfällt; Wifi: 4 – 10 %; Streaming: 4 – 8 %
- Laptops/ PCs Mobilfunk: entfällt; Wifi: 3 – 8 %; Streaming 4 – 8 %

138 Daraus ergeben sich Gesamt-ARBs, die für Mobiltelefone in einem Bereich von 13 – 20 %, für Tablets in einem Bereich von 8 bis 18% und für Laptops/ PCs in einem Bereich von 7 bis 16 % liegen. Dass diese breite Spanne darauf beruht, dass die Werte der Parteien angesetzt worden sind, wurde oben dargelegt.

139 Die Kammer ist der Ansicht, dass für Mobiltelefone ein Ansatz von 18% angemessen erscheint (Mobilfunk 8 %, Wifi 5 % und Streaming 5 %). Im Ergebnis bedeutet dies, dass der **Gesamt-ARB für Mobiltelefone** deshalb bei 18% von 170 US$ liegt und damit **30,60 US$** beträgt. Für die anderen Produktgruppen bedarf es weiteren tatsächlichen Vortrags in Verfahren, bevor eine Festlegung getroffen werden kann.

cc. Zum Ansatz von Ab- und Zuschlägen

140 Bei der Kontrollüberlegung über den Top-Down-Approach werden zudem Ab- und Zuschläge berücksichtigt. Dabei ist der Kammer bewusst, dass Ab- und Zuschläge strukturell nicht zum Wesen des Top-Down-Approaches passen, weil dieser allein auf den Wert des Standards für die Nutzbarkeit des Geräts abstellt. Dass dennoch Ab- und Zuschläge Berücksichtigung finden, ist veranlasst, weil die FRAND-Berechnung durch die Verwendung von Vergleichslizenzverträgen dominiert ist. Deshalb sind die Elemente, die bei einer Vergleichslizenzbetrachtung berücksichtigt werden müssen, auch bei der Durchführung des Top-Down-Approaches anzuwenden.

141 Es lässt sich dahingehend zusammenfassen, dass der Top-Down-Approach produktspezifisch ist und die Ab- und Zuschläge technologieanwenderspezifisch sind.

dd. Abschläge

142 Abschläge auf den ermittelten per-unit-Preis können insbesondere dann gerechtfertigt sein, wenn der Technologienutzer sehr hohe Stückzahlen lizenzieren muss. In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Kammer einen Abschlag von 30 %

angenommen. Da Samsung weltweit entweder der größte oder einer der größten Produzenten von Mobiltelefonen ist, stellt dies den maximalen Abschlag dar. Es ist davon auszugehen, dass die Voraussetzungen für einen Abschlag nicht zu hoch anzusetzen sind und regelmäßig dann vorliegen, wenn die lizenzierten Stückzahlen pro Jahr siebenstellig sind. Bereits dafür dürfte ein Abschlag von 10 % regelmäßig zulässig sein.

ee. Aufschläge

143 Aufschläge sind dann gerechtfertigt, wenn der Anwender durch sein Verhalten den Abschluss eines Vergleichsvertrages übermäßig verzögert hat. Denn dann wurden Kosten beim Patentinhaber verursacht, die in der herkömmlichen Kalkulation nicht berücksichtigt worden sind. Wann die Grenze des zulässigen Verzögerns überschritten ist, bedarf einer wertenden Betrachtung.

144 In der Entscheidung ZTE/ Samsung war diese Grenze bereits deshalb überschritten, weil die dortige Beklagte einen Ausschlussantrag bei der Standardisierungsbehörde ETSI gestellt hatte. Deshalb war dort ein Zuschlag von 10% (über 60 Mio. US$) gerechtfertigt. Für das gleiche Verhalten wäre bei einer geringeren Lizenzsumme auch ein höherer prozentualer Zuschlag möglich gewesen, denn im Kern dienen diese Zuschläge dazu, dass die bei dem Patentinhaber entstehenden zusätzlichen Kosten abgedeckt werden. Durch diese tatsächlichen Zusatzkosten ist der Zuschlag aber auch nicht gedeckelt.

145 Es kann dahinstehen, ob bereits die Anrufung eines unzuständigen Gerichts für eine Ratenfestsetzung einen Strafzuschlag rechtfertigt. Obwohl gute Gründe dafürsprechen, hat sich diese Frage in dem Verfahren ZTE/ Samsung nicht gestellt, weil beide Parteien insofern in gleicher Art und Weise vorgegangen sind.

b. Ermittlung des Anteils/ Werts des Portfolios des Patentinhabers

146 Wenn der ARB durch Bestimmung des per-unit-Preises und des prozentualen Anteils berechnet ist, steht auch fest, wie hoch der anzusetzende Wert für jeweils einen Anteil von einem Prozent am Standard ist. Bei 5G-Mobilfunk nach der Berechnungsmethode aus ZTE/Samsung hat ein Prozent am Mobilfunkstandard 5G einen Wert von 0,136 US$ (13,6 US-Cent). Dieser Wert ist nunmehr grundsätzlich auf die Größe des Portfolios des Patentinhabers anzuwenden.

147 Im Mittelpunkt steht die Frage, wie viele Patente (und Patentanmeldungen) den Standard bilden und welchen Anteil der Patentinhaber davon hat.

aa. Bestimmung der relevanten Bezugsgröße

148 Es ist zu bestimmen, wie hoch die Gesamtzahl der Patente und Patentanmeldungen ist, die den Standard bilden. Dafür liegt die Darlegungs- und Beweislast bei der Klagepartei und es finden die Grundsätze der abgestuften Darlegungs- und Beweislast Anwendung. Das bedeutet, dass ein substantiierter Tatsachenvortrag dazu führt, dass die Beklagtenpartei ihrerseits substantiiert vortragen muss.

149 In einer Vielzahl von Verfahren finden die Parteien dahingehend Übereinstimmung, dass das Zahlenmaterial eines bestimmten Anbieters verwendet wird. Eine Diskussion wird zumeist über die Frage geführt, welche Positionen Berücksichtigung finden. Dabei gibt es im Einzelfall unter anderem Streit über die Frage, ob auf die erklärte oder die tatsächliche Standardessentialität abzustellen ist, was aber vorliegend dahingestellt bleibt, weil es insofern tatsächlich auf den konkreten Vortrag in den Verfahren ankommt.

150 Die wichtigsten Regeln sind insofern:

- Die gleiche Bestimmungsart muss für den Gesamtbestand und das Portfolio des Klägers angewendet werden.

- Reduzierungen hinsichtlich des klägerischen Portfolios sind immer auch bei allen gleich gelagerten Patentinhabern vorzunehmen, so dass mit jeder Veränderung bezüglich des klägerischen Portfolios stets eine Neuberechnung des Gesamtbestandes einhergehen muss.

151 Hinsichtlich einzelner Positionen gilt Folgendes:

- Patente sind nur für die Zeit zu berücksichtigen, in der sie in Kraft stehen. Für die Zukunft kann grundsätzlich auf den Stand zum Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung abgestellt werden. Insofern ist davon auszugehen, dass sich Ablauf und Erteilung von Patenten ausgleichen. Anderweitiges ist von den Parteien substantiiert vorzutragen.

- Neben erteilten Patenten sind auch Patentanmeldungen zu erfassen. Gegebenenfalls ist ein Abschlag von 20 bis 30 % gerechtfertigt (also: ein erteiltes Patent entspricht 1; eine Patentanmeldung 0,7 oder 0,8). Dies ist insbesondere bei schnell wachsenden Unternehmen von Bedeutung.

- Ob auf die als standardrelevant erklärten oder auf die wirklich standardrelevanten Patente (wie auch immer das bewertet wird) abgestellt

wird, ist eine Frage des Einzelfalls und bedarf substantiierten Vortrags der Parteien.

152 Hinsichtlich verschiedener Versionen des gleichen Standards (z.B. 3G, 4G und 5G oder Wifi 6 und Wifi 7) gelten folgende Grundsätze:

- Es wird davon ausgegangen, dass im Zweifel eine Lizenzierung des höchsten Standards immer auch alle Patente eines früheren Standards umfasst.

- Wenn der nicht-höchste Standard lizenziert wird, ist dies im Zweifel so zu verstehen, dass die Geräte erfasst sind, die von dem lizenzierten Standard als höchsten Standard erfasst sind. Mit anderen Worten: Wenn 4G lizenziert ist, sind alle Geräte erfasst, die 4G als höchsten Standard haben. 5G-fähige Geräte sind überhaupt nicht lizenziert, soweit es nicht ausdrücklich anders im Vertrag vereinbart ist. Die 4G-Patente im 5G-Gerät sind also nicht lizenziert.

- Ausgehend von diesen Grundsätzen sind Patente, die für mehrere Standards relevant sind, nur beim jeweils höchsten Standard zu berücksichtigen.

bb. Korrektur des gefundenen Ergebnisses

153 Gegen eine Verwendung des Top-Down-Approach könnte sprechen, dass ein sehr aggressives Anmeldeverhalten Vorteile mit sich bringt, weil allein auf die reine Zahl der Patente abgestellt wird. Tatsächlich sieht die Kammer auch, dass die Qualität von Patentportfolios variiert. Insofern ist es aus prozessualer Sicht eine Obliegenheit der Technologieanwender, durch substantiierten Vortrag zu belegen, dass die Größe des klägerischen Patentportfolios durch das konkrete Anmeldeverhalten verursacht worden ist. Bislang ist dies in keinem Fall geschehen, obwohl es zahlreiche Argumentationslinien geben würde, wie argumentiert werden könnte:

- Bei börsennotierten Unternehmen könnte die Zahl der Patentanmeldungen ins Verhältnis zu den veröffentlichten Forschungs- und Entwicklungsangaben gesetzt werden.

- Es könnte die Zahl der Beiträge zu den Standardisierungstreffen gemessen werden.

- Es könnte herausgearbeitet werden, wie oft Entwicklungen des Patentinhabers in anderen Arbeiten zitiert werden.

- usw.

154 Im Nachgang der Entscheidung ZTE/ Samsung haben sich weitere Erkenntnisse ergeben, die eine widerlegbare Vermutung rechtfertigen, dass Unternehmen aus der Volksrepublik China künstlich aufgeblähte Patentportfolios besitzen. Begründet ist dies durch die Tatsache, dass im Rahmen der staatlich gelenkten Volkswirtschaft der Volksrepublik China Patentanmeldungen finanziell gefördert und dadurch begünstigt worden sind. Als Folge wurden besonders viele Patente angemeldet. Obwohl dieses staatliche Programm wohl nicht mehr in Kraft ist, wirkt es doch im derzeitig vorhanden Schutzrechtsbestand fort und benachteiligt Marktteilnehmer aus Staaten, deren Regierungen solche Maßnahmen nicht fordern und fördern. Nach Ansicht der Kammer rechtfertigt dieser Eingriff in die freie Marktwirtschaft eine **widerlegbare Vermutung, dass ein Abschlag von 15 % auf Patentportfolios chinesischer Unternehmen vorzunehmen ist**. Eine weitergehende Anpassung durch eine entsprechende Erhöhung der Werte der Portfolios anderer Unternehmen ist allerdings nicht veranlasst.

c. Anwendungsfälle des Top-Down-Approaches

155 Der Top-Down-Approach hat mehrere Anwendungsgebiete. Dabei ist noch einmal der Ausgangspunkt zu betonen, nämlich dass das gefundene Ergebnis nicht die tatsächliche Belastung durch Lizenzzahlungen darstellt. Vielmehr handelt es sich bei dem gefundenen Ergebnis um einen durch begründete Annahmen ermittelten, aber dem Wesen nach fiktiven Betrag, der Aufschluss darüber gibt, welches Entgelt für die Nutzung eines bestimmten Standards ohne weiteres zulässig wäre.

156 Die Kammer geht davon aus, dass die Lizenzierungsrealität zum derzeitigen Zeitpunkt so ist, dass kein Technologienutzer mittlerer Größe in Summe den als zulässigen Aggregate Royalty Burden erkannten Betrag für den jeweiligen Standard bezahlt. In der derzeitigen Lizenzwelt sind die Durchsetzungshürden für Patentinhaber recht hoch und die öffentliche Wahrnehmung von Fällen, wo doch hohe Lizenzforderungen geltend gemacht worden sind, entspricht nicht deren tatsächlicher wirtschaftlicher Bedeutung.

157 Falls ausnahmsweise eine Beklagtenpartei doch eine Gesamtbelastung hätte, die über dem Top-Down-Ergebnis liegen würde, so wäre es an dem jeweiligen Anwender

vorzutragen, welcher Betrag in Summe für die Nutzung eines bestimmten Standards bezahlt wird.

aa. Überprüfung des durch Vergleichslizenzverträge gefundenen Ergebnisses

158 Typischerweise dient der Top-Down-Approach der Überprüfung, ob ein durch Vergleichsverträge gefundenes Ergebnis insgesamt angemessen ist. Hintergrund ist die Überlegung, dass bei der Durchführung der Berechnung nach dem Top-Down-Approach – zumindest in der konkreten Ausgestaltung der Kammer – bereits die meisten Annahmen zugunsten der Technologienutzer angesetzt worden sind. Insbesondere der Ansatz eines festen per-unit-Preises in recht niedriger Höhe bevorzugt die Hersteller von Produkten aus der mittleren und höheren Preiskategorie. Soweit insbesondere die Hersteller günstigster Produkte einen im Verhältnis zum Verkaufspreis hohen Wert kritisieren, erscheinen keine schutzwürdigen Interessen betroffen. Denn in aller Regel haben gerade diese Unternehmen einen sehr niedrigen Lizenzierungsgrad und der günstige Preis ist vor allem auch durch die Verweigerung erforderlicher Lizenznahmen begründet und ermöglicht.

159 Soweit das durch Vergleichsverträge gefundene Ergebnis das durch den Top-Down-Approach ermittelte Ergebnis nicht übersteigt, ist eine **Angemessenheit zu vermuten**. Wenn das durch Vergleichslizenzverträge gefundene Ergebnis höher liegt, dann ist zu unterscheiden, ob der Patentinhaber einen Anteil von 1 bis 2 % am Standard oder mehr hat oder ob es sich um einen „kleinen“ Patentinhaber handelt. Denn die Inhaber kleinerer Patentportfolios („Außenseiter“) sind anders zu bewerten als die Inhaber größerer Patentportfolios, weil bei größeren Patentportfolios davon auszugehen ist, dass sich die Innovationskraft und die Zahl der Patentanmeldungen in etwa entsprechen. Bei den Inhabern kleinerer Portfolios, deren Innovationsstärke durch die Zahl der Patentanmeldungen nicht angemessen abgedeckt ist, ist eine genauere Betrachtung erforderlich.

160 Bei einem größeren Patentportfolio wird in der Regel der durch den Top-Down-Approach gefundene Preis, gegebenenfalls mit einem geringen Zuschlag, die obere Grenze des zulässigen Preises darstellen. Eine andere Beurteilung ist allenfalls beim Vorliegen einer Vielzahl frei verhandelter Vergleichslizenzverträge gerechtfertigt.

bb. Auswirkung einer Portfolioaufspaltung auf den Top-Down-Approach

161 Wenn ein Patent einmal Bestandteil eines größeren Patentportfolios war, kommt es nicht durch eine Aufspaltung des größeren Portfolios in die privilegierte Stellung eines „Außenseiterpatents“. Vielmehr bleibt eine **Bindung an den Portfoliopreis** bestehen.

162 Allerdings ist anzuerkennen, dass Inhaber größerer Patentportfolios ein Interesse daran haben können, dass sie Teile ihres Portfolios verkaufen, beispielsweise, um Geld für die Durchsetzung ihrer Schutzrechte zu erhalten. In einer solchen Situation hat der Erwerber ein berücksichtigenswertes Interesse an einer Vergütung für den verhältnismäßigen Mehraufwand. Allerdings darf der über den Top-Down-Approach ermittelte Preis nicht beliebig erhöht werden. Möglich erscheint ein Ansatz in einer Größenordnung des 3- bis 5-fachen des Wertes, der dem Top-Down-Approach-Ergebnis entspricht. Die genaue Höhe hängt von der Größe des Portfolios und der Größe des Erwerbers ab. Denn im Ergebnis geht es darum, den zusätzlichen Aufwand und das Gewinnbegehren des neuen Patentinhabers in angemessener Weise zu berücksichtigen.

cc. Erstmalige Festsetzung eines Lizenzpreises durch den Top-Down-Approach

163 Wenn es keine Lizenzierungspraxis gibt, dann kann eine erstmalige Festsetzung eines Preises durch den Top-Down-Approach erfolgen. Dies war die Situation, die der Entscheidung ZTE/ Samsung zu Grunde lag.

Im Einzelnen:

164 In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Klägerin vorgetragen, dass es keine geeigneten Vergleichslizenzverträge geben würde. Die dortige Beklagtenpartei hat auf einen zwischen den Parteien geschlossenen Lizenzvertrag aus dem Jahr 2021 Bezug genommen und wollte die dortigen Raten auch für die Zukunft für sich gelten lassen. Dabei hat die Beklagte den im Jahr 2021 vereinbarten Betrag insbesondere auch auf die sehr hohen Stückzahlen umgelegt, die Samsung in den 2010er-Jahren vertrieben hat (Past release-Thematik).

165 Die Kammer hat diesen Vertrag in der benannten Entscheidung nicht als geeigneten Vergleichslizenzvertrag angesehen und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass auch andere in dem Verfahren vorgelegte Lizenzverträge nicht geeignet sind, Aussagen über den Wert des Portfolios der Klagepartei zu treffen.

166 Im Ergebnis konnte deshalb eine Bestimmung des angemessenen Lizenzsatzes über den Top-Down-Approach erfolgen. Insofern lag auch deshalb eine Sondersituation vor, weil ZTE verhältnismäßig spät in die Lizenzierung von Mobilfunkpatenten eingestiegen ist. Andere Unternehmen haben teilweise bereits mehrfach verlängerte Lizenzverträge mit Anwendern. Dies kann dazu führen, dass ZTE möglicherweise tatsächlich einen höheren Lizenzsatz verlangen kann, als es der Fall wäre, wenn sie früher mit einer tatsächlichen Lizenzierung begonnen hätten.

167 In der Folge der Entscheidung ZTE/ Samsung gab es Verfahren vor der Kammer, in denen Parteien, die zahlreiche Lizenzverträge geschlossen hatten, vortrugen, dass keiner der geschlossenen Lizenzverträge vergleichbar sei. Hintergrund ist allem Anschein nach, dass die tatsächlich geschlossenen Lizenzverträge wertmäßig unter dem Betrag liegen, der sich über den Top-Down-Approach ergeben würde. Nach Ansicht der Kammer ist ein solches Vorgehen unzulässig: wenn es vergleichbare Lizenzverträge gibt, dann bestimmt sich der Wert anhand dieser Verträge.

dd. Preisänderung über die 15%-Grenze hinaus

168 Nach der Rechtsprechung der Kammer hat der Patentinhaber die Möglichkeit, den durch Vergleichslizenzverträge ermittelten Mittelwert um 15 % zu erhöhen. Dies kann in einem jeweils bilateralen Prozess passieren, indem bei Neuverträgen ein höherer Preis vereinbart wird. Über diese Art und Weise kann die geforderte Lizenzgebühr über einen längeren Zeitraum von 10 Jahren (davon ausgehend, dass das Portfolio durch Neuanmeldungen einen gleichen Umfang behält) um etwa 30 bis 50 % angehoben werden, was in etwa der Preissteigerung entspricht.

169 Diese Begrenzung ist dann problematisch, wenn der Ausgangswert niedrig ist und das Potential des Patentportfolios nicht ausschöpft. Denn dadurch, dass nur ein prozentuales Wachstum von einem (niedrigen) Ausgangswert erfolgt, kann es sein, dass man das tatsächlich vorhandene Lizenzierungspotential nicht erreichen kann.

170 Deshalb ist es nach Ansicht der Kammer zulässig, dass ein Lizenzierungsprogramm vollständig erneuert wird. Dies hat so zu geschehen, dass ein Patentinhaber die aktuellen Raten in hinreichend transparenter Weise offenlegt und für eine Übergangsfrist von mindestens sechs Monaten allen Interessierten eine Lizenznahme zu den bisherigen Raten (gegebenenfalls unter Berücksichtigung der 15%-igen Erhöhung) anbietet. Nach Ablauf dieser Frist ist der Preis für das

Patentportfolio dann nicht mehr durch die vorherigen Lizenzverträge beschränkt, sondern die neu festgelegten (und offen kommunizierten) Raten erhalten Geltung.

7. Einzelne Konstellationen

171 Im Folgenden werden die Entscheidungen ASUS I, ASUS II, RENAULT und ZTE/Samsung kurz vorgestellt und analysiert. Im Anschluss werden die Grundsätze auf naheliegende Folgekonstellationen angewendet.

a. ASUS I

172 In der Entscheidung ASUS I wurden die Grundsätze der Kammer aus den Hinweisbeschlüssen in den Verfahren 7 O 64/25 und 7 O 2750/25 vom 14. Juli 2025 erstmalig konkretisiert. Dabei handelte es sich hinsichtlich der FRAND-Berechnung um ein Obiter Dictum, weil die Beklagtenpartei bereits die Hürde der äußeren Lizenzwilligkeit nicht überschritten hatte. Der Fall war deshalb für eine eingehende Betrachtung geeignet, weil die Klägerin Mitglied des SISVEL WiFi 6 Pools war, dessen Raten öffentlich bekannt waren. Tatsächlich haben die Parteien allerdings nur über eine bilaterale Lizenz verhandelt.

Im Einzelnen gilt Folgendes:

173 Die Beklagtenpartei hat vorwiegend Laptops und PCs hergestellt. Die Klagepartei war Mitglied des SISVEL WiFi 6 Pools. Um die Berechnungsmethode klarzustellen, hat die Kammer zuerst eine Analyse der Poolrate vorgenommen. Der Pool war so bepreist, dass es einen Standardpreis von 0,60 Euro und einen ermäßigten Tarif von 0,50 Euro gab und immer noch gibt. Der ermäßigte Tarif galt für die Zeit ab Lizenznahme.

174 Da die Parteien außer den Stückzahlen der Beklagten keine weiteren relevanten Zahlen vorgetragen hatten, verwendete die Kammer öffentlich zugängliche Zahlen, um die Angemessenheit des klägerischen Angebots zu bestimmen. Dabei hat die Kammer alle Annahmen zu Gunsten der Beklagtenpartei getroffen.

175 Zugunsten der Beklagten wurde davon ausgegangen, dass der SISVEL Pool WiFi 6 lediglich 10 % am Standard repräsentiert. Tatsächlich dürfte dieser Wert deutlich höher liegen (etwa zwischen 15 und 20 %). Obwohl die Beklagtenpartei vor allem Laptops und PCs herstellt (also Produkte mit einem hohen per-unit-Preis) wurde zugunsten der Beklagtenpartei von einem Anteil von 50 % für Laptops und PCs

ausgegangen (realistisch dürfte ein Anteil von über 80 % sein). Die weiteren Geräte wurden nach dem Tarif der günstigsten Produktgruppe berechnet.

176 Damals ist die Kammer von einem typisierten Produktpreis von

- Mobiltelefone: 150 – 200 US$
- Laptops/ PCs 500 – 550 US$

und von einem ARB für WiFi 6 von

- Mobiltelefone: 2 – 6 %
- Laptops/ PCs 2 – 7 %

ausgegangen und damit von einem ARB-Stückpreis von

- Mobiltelefone: 3 - 12 US$
- Laptops/ PCs 10 – 38,5 US$

177 Zugunsten der Beklagtenpartei wurden jeweils die niedrigsten Werte für die Berechnungen zu Grunde gelegt (niedrigster Preis und der niedrigste ARB). Es wurden also 50 % Laptops/PCs und 50 % Mobiltelefone angesetzt, so dass ein Mittelpreis von 0,065 US$ für jedes Prozent am Standard anzusetzen wäre. Bei den angenommenen 10 % wäre ein Stückpreis von 0,65 US$ gerechtfertigt, so dass die Kammer zu dem Ergebnis gekommen ist, dass die im Internet veröffentlichten Poolraten (die in Euro angegeben sind) unter Berücksichtigung des Anteils der beiden Raten nicht überschritten sind.

178 Hinsichtlich des Verhältnisses der Poolrate zu der bilateralen Rate wird auf die Entscheidung Bezug genommen. Ergänzend ist noch auszuführen, dass die Kammer der Ansicht ist, dass die Poolrate grundsätzlich günstiger sein sollte als die bilateralen Raten der drei größten Poolmitglieder zusammen, weil ansonsten ein zu großer Anreiz vorhanden wäre, die Poollizenzierung zu umgehen.

Aus heutiger Sicht ist dazu Folgendes zu ergänzen:

179 Rückschauend würde die Kammer heute einige Annahmen anders treffen. Bei dem Produktpreis von Mobiltelefonen würde ein Preis von 170 US$ angesetzt werden. Bei dem ARB würde die Kammer nicht mehr den Preis der Beklagtenpartei annehmen, sondern einen niedrig angesetzten Wert, der aber zumindest im Bereich der wirtschaftlichen Realität zu verordnen ist. Dies wären nach derzeitiger Auffassung Werte von mindestens 4% bei Mobiltelefonen und 3% bei Laptops (insofern wäre

ggf. ein weitergehender Vortrag der Parteien erforderlich). Insgesamt würden sich damit folgende Werte ergeben:

- Mobiltelefone:170 US$, 4%: 6,8 US$
- Laptops/ PCs 500 US$, 3 %: 15 US$

180 Nach der oben dargestellten Berechnungsmethode ergibt sich dadurch ein rechnerischer Wert von 10,90 US$ als Gesamt-ARB. Wenn dies noch mit einem realistischen Wert von 80% verkauften Produkten der Kategorie Laptops/PCs umgelegt wird, so ergibt sich ein Wert von 13,36 US$ (Gesamt-ARB). Dies entspricht einem Wert von 0,1336 US$ pro Prozent am Standard. Unter Berücksichtigung des wahren Anteils am Standard von mindestens 15% liegt ein angemessener Stückpreis bei 2,00 US$.

181 Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass selbst wenn ein Abschlag für die chinesischen Patente im Portfolio vorgenommen werden würde, der Pool das ihm innewohnende Lizenzierungspotential nicht ausschöpft. Selbst für die günstigste Produktgruppe ergibt sich ein Wert von 0,867 US$ (15 % von 6,8 US$, abzüglich 15 %).

b. ASUS II

182 Die Entscheidung ASUS II – bei der es um den HEVC-Standard ging – unterscheidet sich strukturell von der Entscheidung ASUS I, denn die Entscheidung beruht auf einer Analyse von über 90 von der Klagepartei vorgelegten Vergleichslizenzverträgen. Für die Berechnung hatte es keine Auswirkungen, dass die Verträge von der Klagepartei jedoch erst relativ spät – und damit erst kurz vor der mündlichen Verhandlung – in das Verfahren eingeführt worden sind.

183 In dem Fall hatte die Beklagtenpartei den unstreitigen Betrag an die Klagepartei gezahlt. Aufgrund der Gesamtumstände hat die Kammer angenommen, dass die Grenze der äußeren Lizenzwilligkeit überschritten ist. Insofern war es entscheidungserheblich, ob das klägerische Angebot FRAND ist. Es handelt sich in der Sache um die erste Entscheidung, bei der es entscheidungserheblich darauf angekommen ist, ob das klägerische Angebot FRAND ist.

184 Die Analyse der Vergleichslizenzverträge hat ergeben, dass die dortige Klagepartei ein Lizenzprogramm auf- und umgesetzt hat, welches nach dem Average Sales Price (ASP) unterscheidet und für alle Produkte mit einem Verkaufspreis von 90 Euro eine

einheitliche Lizenzrate nimmt. Hinsichtlich der Kriterien der Analyse der vorgelegten Lizenzverträge wird auf die Entscheidung Bezug genommen, wo es lautet:

- Es gibt sehr unterschiedliche Lizenznehmer, die auf unterschiedlichen Technologiebereichen tätig sind.
- Der vom Wert her niedrigste Lizenzvertrag umfasst eine Stückzahl von deutlich weniger als 1.000 Stück.
- Es handelt sich auch um Unternehmen, die als namhaft und marktbekannt bezeichnet werden können und bei denen angenommen werden kann, dass sie über eine hinreichende Geschäftsgewandtheit verfügen.
- Die Lizenzverträge hatten teilweise hohe wirtschaftliche Bedeutung und haben hohe Zahlungen umfasst:
    - Ein Lizenzvertrag mit einem 9-stelligen Volumen
    - Ein Lizenzvertrag mit einem höheren 8-stelligen Volumen
    - Mehrere Lizenzverträge mit einem niedrigen 8-stelligen Volumen
    - Zahlreiche Lizenzverträge mit einem 7-stelligen Volumen
- Es wurden keine Lizenzverträge vorgelegt, bei denen die lizenzierten Produkte im Wesentlichen auch eine Mobilfunknutzung erforderlich machten.
- Allen Lizenzverträgen war gemein, dass die tatsächlich gezahlten Stückpreise in der Nähe der von der Klagepartei als Ausgangspunkt geforderten Rate lagen.
- Der höchste Rabatt lag bei weniger als 20 %.
- Der höchste Rabatt wurde einem Hersteller mit einem großen Volumen gegeben.
- Bei Herstellern von sehr günstigen Geräten (niedriger ASP) wurden die günstigen Raten des Lizenzprogramms angesetzt. Weitergehende Rabattierungen gab es nicht.

185 Von besonderer Bedeutung für die qualitative Einschätzung des Lizenzprogramms war, dass es auch sehr umsatzstarke Verträge gab und insgesamt nur moderate Rabatte eingeräumt worden sind.

186 Das Hauptargument der Beklagtenpartei war die Behauptung, dass die geforderte Lizenzrate deshalb unangemessen sei, weil sie im Vergleich zu der Rate der HEVC-Pools von Access Advance und VIA Licensing Alliance überteuert sei. Insofern war tatsächlich festzustellen, dass der Preis für das klägerische Portfolio im Vergleich zu den beiden Pools – auf den „Preis für jedes einzelne Patent“ heruntergerechnet –

wesentlich höher gelegen ist. Diesbezüglich hat die Kammer eine knappe Analyse der Poolraten vorgenommen und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass beide Pools ihr Lizenzierungspotential nicht ausschöpfen. Allerdings hat die Existenz einer günstigen Pool-Landschaft keine Auswirkung auf den Preis, den Nicht-Pool-Mitglieder für Lizenzen nehmen können.

187 Im Ergebnis hat die Kammer keine Top-Down-Analyse des HEVC-Standards als Kontrollüberprüfung vorgenommen, sondern darauf abgestellt, dass die Klagepartei als Inhaberin eines kleinen Portfolios (als „Außenseiterin“) gerade nicht an den Top-Down-Approach gebunden ist.

188 Falls der Fall noch einmal entschieden werden müsste, würde die Kammer eine Kontrollberechnung unter Verwendung des Top-Down-Approaches durchführen. Dabei würde die Kammer zu folgenden Zahlen kommen:

- Mobiltelefone: 170 US$, Streaming: 3 – 6 % (konkret 4 %) = 6,8 US$
- Tablets: 150 US$, Streaming: 4 – 8 % (konkret 6 %) = 9 US$
- Laptops/ PCs 500 US$, Streaming 4 – 8 % (konkret 4 %) = 20 US$

189 Im Ergebnis könnte die Klägerin deshalb – nach dem Top-Down-Approach – für ihren Anteil von 1 % am Standard über den Top-Down-Approach für Mobiltelefone 0,068 US$, für Tablets 0,09 US$ und für Laptops/ PCs 0,20 US$ verlangen. Weil der tatsächlich geforderte Betrag über diesen Beträgen liegt, wäre eine qualifizierte Analyse der von der Klägerin zum Vergleich vorgelegten Lizenzverträge erforderlich gewesen. Aus den bereits benannten Gründen würde diese Analyse zugunsten der Klagepartei ausfallen.

190 Der guten Ordnung ist noch darauf hinzuweisen, dass in der konkreten Entscheidung vorwiegend die Produktgruppe Laptops/PCs betroffen war. In dieser Gruppe war der Abstand zwischen dem geforderten Betrag und dem Ergebnis des Top-Down-Approaches am geringsten. Insofern ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass es sich um einen **Streaming-only-Lizenzvertrag** gehandelt hat. Gerade bei der in verschiedenen Feldern tätigen Klagepartei ist davon auszugehen, dass beispielsweise hinsichtlich der Produktgruppe „Mobiltelefone“ andere Vergleichsverträge vorgelegt werden würden, weil dort der Mobilfunkstandard im Mittelpunkt stehen würde. Gleiches gilt bei Tablets betreffend den WiFi-Standard. Insofern würden sich hinsichtlich der günstigeren Produktgruppen bei der Vergleichsberechnung mit dem Top-Down-Approach gänzlich andere Fragen stellen.

c. RENAULT

191 In der RENAULT-Entscheidung wird die Angemessenheit des klägerischen Lizenzangebots anhand von verschiedenen Lizenzverträgen der Klagepartei belegt. Diese Verträge haben sich inhaltlich recht stark voneinander unterschieden und deshalb musste eine qualifizierte Analyse der verschiedenen Verträge durchgeführt werden. Die konkrete Vorgehensweise bei der Bestimmung des Mittelwerts und das von der dortigen Beklagtenpartei vorgebrachte Argument des Erfordernisses einer geographischen Anpassung wurde bereits erläutert.

192 Da es sich bei dem dort lizenzierten Portfolio um eine Mischung verschiedener Standards unter Einschluss auch nicht-standardessentieller Patente gehandelt hat, war eine Vergleichsberechnung über den Top-Down-Approach nicht möglich.

d. ZTE/ Samsung

193 In der Entscheidung ZTE/ Samsung hat die Kammer die Grundsätze der vorherigen Entscheidungen zur Anwendung gebracht. Da die Parteien vor verschiedenen Gerichten weltweit streiten, hat diese Entscheidung eine besondere Aufmerksamkeit erfahren. Im Ergebnis hat die Kammer alle möglichen Vergleichslizenzverträge für nicht relevant gehalten und hat deshalb eine Lizenzberechnung über den Top-Down-Approach zugelassen.

194 Als obere Grenze des FRAND-Korridors wurde ein Betrag von 798.642.530,40 US$ angegeben. Zudem hat die Kammer Stellung genommen, dass sie eine Lump-Sum-Zahlung in Höhe von 640 Mio. US$ für einen Zeitraum von 5 Jahren (2024 bis 2028) für angemessen halten würde.

195 Diese Entscheidung spiegelt den Vortrag der Parteien zu dem damaligen Zeitpunkt wider. Obwohl die Beklagtenpartei die Qualität des klägerischen Portfolios gerügt hat, wurde es versäumt konkrete Zahlen vorzutragen; dies muss die Beklagtenpartei gegen sich gelten lassen. Deshalb war zum Zeitpunkt der mündlichen Verhandlung am 30. April 2026 kein Abschlag veranlasst.

196 Müsste die gleiche Konstellation noch einmal entschieden werden, würde die Kammer ungeachtet des konkreten Vortrags der Beklagtenpartei einen Abschlag von 15 % auf das klägerische Portfolio vornehmen, um der Problematik des expansiven Anmeldeverhaltens von Unternehmen aus der Volksrepublik China gerecht zu werden. Allerdings würde dies die Entscheidung in der Sache nicht ändern. Denn selbst wenn von dem Rahmen-Höchstbetrag in Höhe von

798.642.530,40 US$ ein Abschlag von 15 % vorgenommen werden würde (678.846.150,80 US$), läge das klägerische Angebot immer noch in dem so verkürzten Rahmen. Unter Berücksichtigung des Abschlags wäre die vorgeschlagene Rate für den gleichen Zeitraum jedoch statt auf 640 Mio. US$ auf 550 Mio. US$ festgesetzt worden.

e. AVANCI 5G Pool Lizenzen

197 Die vorbezeichneten Grundsätze werden auf den 5G-Pool von AVANCI, betreffend die Lizenzierung von Mobilfunktechnologie für Automobile, angewendet. Laut den Angaben auf der Homepage von Avanci beträgt der Standardpreis 32 US$ pro Fahrzeug für eine lebenslange Nutzung des konkreten Fahrzeugs. Zudem gibt es die Möglichkeit – unter bestimmten Umständen – einen Early licensee price zu bekommen, der 29 US$ beträgt.

198 Nach der Eigendarstellung haben sich über 90 Patentinhaber an dem Pool beteiligt und die Abdeckung dürfte über 90 % der Mobilfunkstandards betragen. Insbesondere sind an dem Pool auch die Patentinhaber beteiligt, deren Patentportfolios nach allgemeiner Ansicht als am stärksten angesehen werden (Qualcomm, Nokia, Interdigital, Ericsson etc.). Mit anderen Worten: Der Pool ist so dicht an einer Volllizenz, wie es bei einem Patentbestand von über 50.000 Patenten sein kann.

Vergleichslizenzverträge

199 Für die Angemessenheit der geforderten Rate spricht bereits der Umstand, dass die Poollizenz von einer Vielzahl von Autobauern genommen worden ist. Dabei verkennt die Kammer nicht, dass dies teilweise erst unter dem Druck von Unterlassungstiteln geschehen ist. Soweit ersichtlich, waren die Hintergründe dieser Streitigkeiten jedoch nicht die reine Höhe der Forderung, sondern die konkrete Vertragsstruktur von Automobilherstellern und Zulieferern.

200 Die geforderte Rate hält auch einer Überprüfung nach dem Top-Down-Approach stand. Es ist vielmehr so, dass es erhebliche Anzeichen gibt, dass auch der AVANCI Pool das Lizenzierungspotential des Portfolios nicht ausschöpft.

Top-Down-Approach

201 Eine erste Annäherung an die geforderten 32 US$ führt zu einem Vergleich mit dem Preis einer 5G-Lizenz für ein Mobiltelefon. Der Gesamt-ARB für 5G (abwärtskompatibel) wurde in der Entscheidung ZTE/ Samsung mit 13,60 US$

angesetzt und allein ausgehend von dieser Größenordnung erscheint ein um das 2,5-fach erhöhter Betrag für ein Automobil angemessen zu sein. Denn ein Fahrzeug hat eine etwa dreifach längere Durchschnittsnutzungsdauer als ein Mobiltelefon. Es ist insofern davon auszugehen, dass ein Mobiltelefon eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren hat und ein Pkw eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 10 bis 15 Jahren.

202 Davon ausgehend wäre ein Betrag von 36,72 US$ (3 mal 13,60 US$ mal 0,9 (Standardanteil)) FRAND.

203 Ein deutlich höherer Wert könnte sich möglichweise ergeben, wenn auf den Wert der Bauteile abgestellt werden würde, die für die Umsetzung der 5G-Technologie in einem Fahrzeug erforderlich sind. Dazu bedürfte es jedoch eines weitergehenden Sachvortrags der Parteien.

204 Zudem wäre aus zusätzlicher Gesichtspunkt neben dem Kriterium der längeren Nutzungsdauer auch auf den Gesichtspunkt der durch die lizenzierte Technik ermöglichten Einsparmöglichkeiten (Effizienzgewinne) einzugehen. Denn Wartungen stellen für Automobilhersteller ein Folgegeschäft dar und durch den Mobilfunkzugang zu bereits verkauften Fahrzeug können die Automobilhersteller teilweise Wartungsvorgänge remote vornehmen lassen und teilweise anstehende Wartungen vorbereiten. Es bedarf eingehender Betrachtung, ob insofern ein Unterschied zum Geschäft mit Mobiltelefonen besteht, wo Überarbeitungen des Betriebssystems kostenmäßig nicht auf die Nutzer von Geräten umgelegt werden.

205 Unter dem Gesichtspunkt der Kommerzialisierbarkeit könnte auch diskutiert werden, ob die zeitnahe Übertragung von Nutzerdaten für die Automobilhersteller einen zusätzlichen Wert darstellt. Auch dies kann einen der Lizenzberechnung zu Grunde zu legenden Wert darstellen. Insofern wäre eine Folgeüberlegung, ob grundsätzlich ein Lizenzmodell möglich wäre, welches eine Einmalzahlung für bestimmte Nutzungen mit einem zeitabhängigen Element für andere Nutzungen kombiniert. Denn wenn dies möglich sein sollte, so könnten Elemente, die eine zeitliche Komponente enthalten, durch eine Erhöhung der Einmalzahlung abgegolten werden. Dies müsste jedoch anhand tatsächlicher Konstellationen auf Grund substantiiertem Tatsachenvortrag entschieden werden. Die Tatsache, dass ein derartiges Lizenzmodell grundsätzlich möglich sein könnte, verdeutlicht, dass die jetzige Lizenzierungspraxis des AVANCI-Pools für die Lizenznehmer besonders einfach und vorteilhaft ist – nicht zuletzt, weil es inflationsneutral ausgestaltet ist.

f. „Streaming as a Service“

206 Unter „Streaming as a Service“ versteht die Kammer Angebote von Unternehmen, die Inhalte an Konsumenten streamen und deren Inhalte von der hohen und effizienten Ver- und Entschlüsselungstechnik profitieren. Um diese Angebote nutzen zu können, sind in der Regel Geräte von anderen Anbietern erforderlich, welche die erforderliche Hardware-Komponente zur Verfügung stellen.

207 Die Kammer war bereits in zahlreichen Verfahren mit Klagen gegen die Hersteller von streaming-fähigen Produkten, wie Mobiltelefone, Tablets, Laptops und PCs befasst. Hinsichtlich dieser Verfahren gibt es klare Regeln, Vergleichslizenzverträge und letztlich auch ein grundlegendes Verständnis im Markt, dass eine Lizenzierung erforderlich ist.

208 In jüngster Zeit gibt es zudem vermehrt Klagen gegen die Anbieter von Streaminginhalten. Typische und bekannte Streaminganbieter sind Netflix, PrimeVideo, Disney+, AppleTV, Dazn, Sky, Magenta, YouTube, etc.... Bei diesen Klagen wird oft kein FRAND-Einwand erhoben. Begründet wird dies formal damit, dass es hinsichtlich der Standardrelevanz einen Unterschied zwischen der Kodierung und der Dekodierung geben soll. Dieses Argument überzeugt zwar nicht, weil ein Einwand aber nicht gegen den Willen der zur Erhebung berechtigten Partei erhoben werden kann, gibt es bisher zu den mit der Lizenzierung von Streamingdiensten einhergehenden Fragestellungen keine Entscheidungen.

209 Im Folgenden hat die Kammer auf Grund öffentlich zugänglicher Zahlen eine Musterberechnung vorgenommen, die die Kammer nicht bindet, aber als Richtlinie zu verstehen ist, welche Tatsachen in einem etwaigen Verfahren vorgetragen werden müssten.

Patentrechtliche Erschöpfung

210 Aus Sicht der Kammer gibt es keine Gründe, dass diese Anbieter deshalb nicht in Anspruch genommen werden können, weil die zum Abspielen der Inhalte verwendeten Geräte bereits eine Lizenz haben. Denn das Bereitstellen einer Streamingfähigkeit und das Anbieten eines Streamingdienstes sind unterschiedliche Nutzungsarten, so dass die Grundsätze der patentrechtlichen Erschöpfung keine Anwendung finden.

Lizenzierungspraxis

211 Es gibt bislang wenig Erfahrungen hinsichtlich der konkreten Lizenzierung von „Streaming as a service“. Soweit ersichtlich waren einzelne Anbieter, die auch Endgeräte in größerer Anzahl herstellen, in der Lage, im Rahmen der Lizenzverhandlungen über mehrere Standards auch „Streaming as a service“ in das Lizenzpaket aufzunehmen. Da es sich um Multi-Standard-Lizenzen handelt, sind diese Lizenzverträge grundsätzlich keine geeigneten Lizenzverträge für Single-Standard-Lizenzen.

212 In jüngster Zeit wurden der Access Advance „Video Distribution Patent Pool“ (umfassend HEVC Standard, VVC Standard, VP9 Specification und AV1 Specification) und der „Avanci Video“-Pool (umfassend AV1, HEVC, VVC, MPEG-DASH und VP9) gegründet. Als Standardpreis nennt der „Avanci Video Pool“ entweder 1,6%-2,0% des Umsatzes oder 0,12 US$ bis 0,15 US$ pro Nutzer/ pro Monat. Der Access Advance „Video Distribution Patent Pool“ ist günstiger und geht bis 0,5% des Umsatzes. Beide Pools haben noch eine verhältnismäßig geringe Abdeckung an Lizenzgebern und verfügen nur über wenige Lizenznehmer, die auch von nachgelagerter wirtschaftlicher Bedeutung sind.

213 Insgesamt ist deshalb festzustellen, dass es keine etablierte Lizenzierungspraxis gibt. Deshalb könnte eine angemessene Lizenzrate über den Top-Down-Approach berechnet werden.

Top-Down-Approach

214 Um eine Vergleichsrechnung über einen Top-Down-Approach durchführen zu können, bedarf es der Bestimmung eines per-unit-Preises und der Bestimmung der angemessenen Aggregate Royalty Burden. Hinsichtlich der Bestimmung des per-unit-Preises stellen sich vielfache Probleme, weil die verschiedenen Angebote in vollkommen unterschiedlicher Weise ausgestaltet sind. Teilweise haben die Nutzer monatliche Beiträge zu zahlen, teilweise sind die Angebote durch Werbung und die Analyse von Nutzerdaten finanziert. Teilweise handelt es sich um Mischkalkulationen. Gerade bei kleineren Anbietern setzt sich der Preis weit überwiegend aus den Kosten für die Streamingrechte zusammen, insbesondere bei Sportveranstaltungen. Bei der Bestimmung des ARB könnten Erfahrungswerte aus der Lizenzierung von Standards übertragen werden, bei denen es eine hinreichend lange Lizenzierungserfahrung gibt.

per unit-Preis:

215 Bei den nachfolgenden Ausführungen wird auf die Preise in der Bundesrepublik Deutschland eingegangen. Dabei ist der Kammer bewusst, dass die Preisstruktur hoch ist und in den allermeisten Ländern deutlich günstigere Preise gelten.

216 Nach Ansicht der Kammer eignen sich die Streaminganbieter Netflix und Disney+ am besten für eine erste Analyse. Denn hier handelt es sich um Angebote, die durch die von den Nutzern erhobenen Beträge vollständig abgegolten werden. Im Gegensatz dazu sind PrimeVideo, AppleTV und MagentaTV so eng mit anderen Angeboten der jeweiligen Anbieter verknüpft, dass sich der Wert der eigentlichen Streamingleistung noch schwieriger bestimmen lassen würde. Bei YouTube spielt Werbung und möglicherweise auch Datenerfassung eine so wesentliche Rolle, dass eine Einschätzung schwierig erscheint.

217 Für Netflix gibt es aktuell drei verschiedene Angebote:

- Standard-Abo mit Werbung für 4,99 Euro/ Monat
- Standard für 13,99 Euro/ Monat
- Premium (4K und HDR) für 19,99 Euro/ Monat

218 Für Disney+ gibt es auch drei Angebote, wobei der dauerhafte Preis (ohne Sonderangebote) angegeben wird:

- Standard-Abo mit Werbung für 6,99 Euro/ Monat
- Standard-Abo für 10,99 Euro/ Monat
- Premium (4K und HDR) für 15,99 Euro/ Monat

219 Insgesamt fallen für ein Standardjahresabo bei Netflix 167,88 Euro und bei Disney+ 131,88 Euro an. Das Premiumjahresabo kostet 239,88 Euro, bzw. 191,88 Euro. Ohne Mehrwertsteuer entspricht dies:

- Netflix 141,08 Euro und 201,58 Euro
- Disney+: 110,82 Euro und 161,24 Euro

220 Dabei kann offenbleiben, ob dies tatsächlich kostendeckende Preise sind, oder ob bei der Preisgestaltung noch berücksichtigt werden muss, dass es sich um einen neuen Markt handelt, bei dem derzeit die Anteile – auch für die Zukunft – verteilt werden.

221 Daneben stehen die von der Kammer angesetzten Preise für Geräte mittlerer Art und Güte:

- Mobiltelefon: 170 US$
- Tablet: 150 – 200 US$

222 Obwohl diese Preise den Endverbraucherpreis ohne Mehrwertsteuer (ASP) darstellen, ist doch zu berücksichtigten, dass der Vertrieb von Geräten in der Regel über Händler geschieht und Streamingdienste direkt an den Endnutzer vertrieben werden.

223 Wenn man bei den Geräten eine Marge der Händler von ca. 10 bis 20 % einrechnet, so verbleiben dem Hersteller letztlich 136 – 153 US$ für ein Mobiltelefon und 120 bis 135 US$ für ein günstiges Tablet. Dieser Betrag muss ausreichen, um die Herstellungs- und Vertriebskosten, die erforderlichen Lizenzen und den Gewinn abzudecken. Insofern besteht ein Unterschied zu den Streamingdiensten, die direkt an Endkunden liefern. Neben den Kosten für Filmrechte entstehen Distributionskosten und Kosten für Speicherplatz, wobei ein deutlich höherer Skalierungsvorteil vorhanden ist. Der Aufwand fällt vor allem für den Aufbau einer Struktur an; im laufenden Betrieb macht es nur geringe Unterschiede, ob 10.000 oder 1 Mio. Nutzer den Dienst nutzen. Genauere Angaben zu den Strukturen und Kalkulationsgrundlagen werden von den Parteien – gegebenenfalls unter Bezugnahme auf Sachverständigengutachten – in geeigneten Verfahren zu machen sein.

224 Der wesentlichste Unterschied zwischen Endgeräten und Streamingdiensten dürfte darin liegen, dass die übermittelten Inhalte (Filme, Serien, Dokumentationen...) besonders wertvoll sind. Die Kammer berücksichtigt dies durch einen Abschlag von 2/3. Mit anderen Worten: der überwiegende Teil der Nutzerentgelte wird für die Inhalte berechnet. Für den weiteren Teil verbleibt:

- Netflix: Standard: 47,03 Euro und Premium: 67,19 Euro
- Disney+: Standard: 36,94 Euro und Premium: 53,75 Euro

225 Insofern ist auch zu berücksichtigten, dass der Unterschied zwischen dem Standardpreis und dem Premiumpreis hauptsächlich der unterschiedlichen Qualität der Darstellung (also dem Videostandard) zuzurechnen ist. Konkret ist der Unterschied:

- Netflix: 20,16 Euro p.a./ 1,68 Euro pro Monat
- Disney+: 16,81 Euro p.a./ 1,40 Euro pro Monat

Bestimmung eines angemessenen ARB

226 Die Kammer hat in der Entscheidung ZTE/ Samsung für die Nutzung des Mobilfunkstandards 5G (abwärtskompatibel) einen ARB von 8% angesetzt. Wie oben ausgeführt, geht die Kammer davon aus, dass für WiFi und Streaming weitere Lizenzkosten einzurechnen sind. Daher dürfte wie oben ausgeführt der gesamte ARB bei 13 bis 20 % liegen. Selbst bei Annahme eines niedrigen Mittelwerts von 16 % (anstatt der realistischen 18%) würde dies einem Gesamtbetrag von 27,20 US$ entsprechen.

227 Bei Streamingdienstleistern fallen neben den verschiedenen Streamingstandards keine weiteren Lizenzierungskosten für standardessentielle Patente an; somit hat ein Dienstleister eine andere Kostenstruktur als ein Gerätehersteller. Insofern geht die Kammer davon aus, dass der Betrag, der bei einem Mobiltelefon auf alle Standards entfällt, die richtige Bezugsgröße für die Bestimmung des Anteils für alle Streamingstandards ist. Damit ist zumindest der Wert von 16% für das Standardabo anzusetzen ist. Ob eine Erhöhung dieses Betrags erforderlich und angemessen ist, wird Gegenstand der Diskussion zwischen den Parteien sein. Konkret folgt daraus:

- **Netflix:** Standard: 47,03 Euro = 7,52 Euro p.a. = **0,63 Euro pro Monat**
- **Disney+**: Standard: 36,94 Euro = 5,91 Euro p.a. = **0,49 Euro pro Monat**

228 Für die Premiumabos gilt nach Ansicht der Kammer ein anderer Maßstab. Weil die Preisdifferenz im Wesentlichen über die Streamingqualität definiert ist, ist ein Anteil von 25 % auf den Differenzbetrag als Lizenzgebühr zu bezahlen. Ein etwaiger höherer Lizenzpreis für die entsprechenden Inhalte ist bereits durch den pauschalen Abschlag von 2/3 erfasst. Daraus ergeben sich folgende Werte:

- **Netflix:** Grundlage: 0,63 Euro zzg. 25% von 1,68 Euro:
  1,05 Euro pro Monat

- **Disney+:** Grundlage: 0,49 Euro zzg. 25% von 1,40 Euro:
  0,84 Euro pro Monat

229 Im Ergebnis könnten diese Werte dann jeweils als Ausgangspunkt dienen, um auf die einzelnen Patentinhaber auf Grund der Größe ihrer Portfolios verteilt zu werden. Bei dieser Verteilung wären die in diesem Hinweisbeschluss enthaltenen

Grundsätze einschließlich der Ausführungen zu Auf- und Abschlägen zu berücksichtigen.

Zusammenfassung:

230 Im Bereich des Streaming sind viele Fragen offen. Die obigen Ausführungen binden die Kammer nicht, sondern stellen eine Anwendung der allgemeinen Grundsätze auf die mit Streaming in Zusammenhang stehenden Fragestellungen dar. Es bedarf konkreten Sachvortrags, um die Angemessenheit von geforderten Lizenzzahlungen überprüfen zu können.

IV. Schlussbetrachtung

231 Die vorliegenden Hinweise sollen den Parteien in FRAND/ SEP-Verfahren die notwendigen Hilfestellungen geben, um zu überprüfen, ob das klägerische Angebot FRAND ist. In praktischer Hinsicht wird auch klargestellt, welche Tatsachen in einem Verfahren vorzutragen sind. Wegen der Vielschichtigkeit der möglichen Verfahrenskonstellationen hat die Kammer davon abgesehen eine Check-Liste in diese Hinweise aufzunehmen.

232 Es gilt aber der Grundsatz, dass ein detaillierter Tatsachenvortrag zu einem frühen Zeitpunkt dazu beiträgt, die Verfahren besser führen zu können. Insbesondere die Möglichkeit eines vorgelagerten FRAND FIRST Termins kann dazu dienen, offene Fragestellungen in schneller Art und Weise zu beantworten.

233 Diese Hinweise beruhen auf einer Abstimmung aller Kammermitglieder und wurden am 13. August 2026 fertig gestellt. Die endgültige Version ist als pdf abgespeichert und steht zum Abruf zur Verfügung. Die Hinweise werden in allen anhängigen FRAND-Verfahren von Amts wegen versendet.

Dr. Schön	Dr. Schweyer	Tözsér
Vorsitzender Richter am Landgericht	Richter am Landgericht	Richterin am Landgericht