



Instanz:	Schiedsstelle nach § 28 ArbEG	Quelle:	Deutsches Patent- und Markenamt
Datum:	11.04.2018	Aktenzeichen:	Arb.Erf. 27/16
Dokumenttyp:	Einigungsvorschlag	Publikationsform:	für Veröffentlichung bearbeitete Fassung
Normen:	§ 9 ArbEG; § 288 BGB		
Stichwort:	Erfindungswert bei Gemeinschaftserfindung zweier Unternehmen; Verzug bei Vergütungsschuld		

Leitsätze (nicht amtlich):

1. Die von dem Arbeitgeber als Teilhaber eines in einer Auftragsentwicklungskooperation entstandenen Gemeinschaftspatents mit dessen Benutzung erzielten Produktumsätze vermitteln ihm bei befugter Eigennutzung und Fehlen einer Ausgleichspflicht den vollen marktüblichen Erfindungswert des benutzten Patents und damit auch den daraus für die Erfindungsvergütung resultierenden Erfindungswert.
2. Die Miterfinderschaft des Geschäftsführers des auftragnehmenden Kooperationspartners ist beim Lizenzsatz zu berücksichtigen, da sie zu einer eingeschränkten Monopolsituation des auftraggebenden Arbeitgebers führt.
3. Bei Vergütungsansprüchen ist nach § 9 ArbEG weder ein Leistungszeitpunkt i.S.v. § 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB noch i.S.v. § 286 Abs. 2 Nr. 2 BGB bestimmt. Der korrekte Leistungszeitpunkt ist nach § 271 Abs. 1 BGB bei dem Verkauf erfindungsgemäßer Produkte wie bei der Handhabung von Lizenzverträgen mit freien Erfindern im Hinblick auf gesicherte Bemessungsgrundlagen üblicherweise eine spätere Abrechnung, weswegen die Arbeitnehmererfindervergütung daher ebenfalls nachschüssig i.S.v. § 271 Abs. 1 BGB fällig wird.

Begründung:

I. Sachverhalt

Die Antragsgegnerin ist Teil eines der weltgrößten Hersteller von (...)

Der Antragsteller „L“ ist Dipl.-Ing. Werkstoffwissenschaften. Der Antragsteller „S“ ist Dipl.-Ing. (FH) Werkstofftechnik. Beide waren im Projekt „C“ für die Produktion, Bearbeitung und Wärmebehandlung der (...) zur Herstellung von (...) zuständig, „L“ als Projektleiter.

Die Antragsgegnerin hat am 5. April 2005 einen Entwicklungsvertrag mit der „P-GmbH“ abgeschlossen. Hintergrund des Entwicklungsvertrages war, dass es zur Herstellung (...) erforderlich war, entsprechende Daten von (...) in digitalisierter Form zu erhalten. Hierfür wiederum musste das Modell eines (...) gescannt werden.

Gegenstand des Entwicklungsvertrags war ausweislich dessen Präambel, dass die „P GmbH“ bereits eine Scantechnologie und zugehörige Software zur Scannersteuerung entwickelt hatte, auf deren Basis ein Scanner bis zur Serienreife entwickelt und hergestellt werden sollte. Dementsprechend sollte die „P GmbH“ die Betriebssoftware zur Scannersteuerung sowie den benötigten optischen 3D-Messkopf entwickeln. Der Entwicklungsvertrag sah eine Vergütung der „P GmbH“ in Höhe von (...) € und zusätzlich (...) € pro verkauftem Scanner vor.

Aus dem Entwicklungsprojekt ist eine Erfindung hervorgegangen, für die (...) Patentschutz erteilt wurde. Erfinder sind beiden Antragsteller, ein weiterer ehemaliger Mitarbeiter der Antragsgegnerin und der Geschäftsführer der „P GmbH“, Herr „A“.

Die Erfindung bezieht sich auf ein Verfahren zur Formerfassung eines Gegenstands mittels Matrix-Kameras. Entsprechende Formerfassungen, die dem dem Stand der Technik zu entnehmen sind, zeigen Nachteile hinsichtlich Genauigkeit und Geschwindigkeit der Erfassung. Der Erfindung lag deshalb die Aufgabe zugrunde, den Stand der Technik weiterzubilden, um problemlos eine Formerfassung des Gegenstands zu ermöglichen. Zur Ermittlung von Raumkoordinaten soll der konstruktive Aufwand gering sein, gleichzeitig jedoch die Formerfassung überaus präzise und schnell erfolgen.

Die Antragsgegnerin hat von 2006 bis 2013 erfindungsgemäße Produkte mit der Bezeichnung „Y“ vertrieben.

Streitig zwischen den Beteiligten ist die daraus resultierende Arbeitnehmererfindervergütung, sowohl hinsichtlich des Erfindungswerts wie auch hinsichtlich des Anteilsfaktors.

Die Antragsgegnerin geht hinsichtlich des Erfindungswerts davon aus, dass 50 % der Geräteumsätze, ein Lizenzsatz von 3 % und die Abstaffelung erfindungsgemäßer Umsätze

zu einer angemessenen Vergütung führen. Die Antragsteller hingegen sehen 100 % der Geräteumsätze und einen Lizenzsatz von 5 % als sachgerecht an (...)

II. Wertung der Schiedsstelle

1. Vorbemerkung

(...)

2. Parameter zur Ermittlung des Erfindungswerts

Gemäß § 9 Abs. 2 ArbEG bemisst sich die Höhe der Vergütung nach der „wirtschaftlichen Verwertbarkeit“ der Dienstleistung, wobei der tatsächlichen Verwertung und dem damit verbundenen Zufluss von Geld oder geldwerten Vorteilen die ausschlaggebende Rolle bei der Bemessung der Vergütung zukommt¹.

Die Antragsgegnerin hat die Dienstleistung unstreitig in von ihr vertriebenen Produkten mit der Bezeichnung „Y“ benutzt. Anders als bei einer Lizenzerteilung oder einem Verkauf der Dienstleistung erhält ein Arbeitgeber bei einer solchen Eigennutzung keine unmittelbaren Zahlungen, weshalb zur Ermittlung des Erfindungswerts ermittelt werden muss, welche geldwerten Vorteile der Antragsgegnerin durch die tatsächliche Benutzung der Dienstleistung zugeflossen sind.

Eine patentfähige Dienstleistung vermittelt dem Arbeitgeber ein Monopolrecht (§§ 9, 33 PatG). Benutzt er eine solche Dienstleistung, so macht er von diesem Monopolrecht Gebrauch. Durch die Benutzung fließt ihm deshalb das zu, was er einem freien Erfinder für die Nutzung der monopolgeschützten technischen Lehre zahlen müsste², wenn ihm das Recht zur Nutzung der monopolgeschützten technischen Lehre nicht im Rahmen der §§ 5 – 7 ArbEG durch seinen Arbeitnehmer vermittelt worden wäre. Das ist der Marktpreis der Dienstleistung, welcher nur geschätzt werden kann. Im Interesse einer angemessenen Vergütung sind Schätzungenauigkeiten jedoch nach Möglichkeit zu minimieren, weshalb die Schätzung so nah wie möglich an der Realität angelehnt sein muss.

Nachdem freie Erfindungen in der Realität regelmäßig im Wege der Lizenzerteilung verwertet werden, kann der Marktpreis am genauesten durch die fiktive Nachbildung eines zwischen einem Unternehmen und einem freien Erfinder gedachten vernünftigen Lizenzvertrags ermittelt werden, der regelmäßig die Zahlung bestimmter Lizenzsätze auf den erfindungsgemäßen Umsatz zum Gegenstand haben³.

¹ Bundestagsdrucksache 1648 – Begründung Teil B. Die einzelnen Bestimmungen, zu § 8.

² BGH vom 06.03.2012 – Az.: X ZR 104/09 – antimykotischer Nagellack I.

³ BGH vom 17.11.2009, Az.: X ZR 137/07 – Türinnenverstärkung; vom 16.04.2002, Az.: X ZR 127/99 – abgestuftes Getriebe; vom 13.11.1997, Az.: X ZR 6/96 – Copolyester II.

Folglich ist für die Ermittlung des Erfindungswerts zunächst festzulegen, welche Nettoumsätze vernünftige Lizenzvertragsparteien einem Lizenzvertrag im vorliegenden Fall zu Grunde gelegt hätten. Das wiederum hängt davon ab, in welchem Maße die von der Antragsgegnerin vertriebenen Produkte als vom Monopolschutz erfasst angesehen werden können, d.h. es ist zunächst die technisch-wirtschaftliche Bezugsgröße zu bestimmen.

Die richtige technisch-wirtschaftlichen Bezugsgröße hängt maßgeblich vom Einfluss der monopolgeschützten Technik auf das Produkt ab. Nach der Rechtsprechung des BGH ist an die technisch-wirtschaftliche (funktionelle) Einheit anzuknüpfen, welche noch von der Erfindung wesentlich geprägt bzw. in ihren Funktionen wesentlich beeinflusst wird⁴. Dabei ist die Erfindung ausgehend von ihrem tatsächlichen Inhalt unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls zu würdigen. Im Vordergrund stehen dabei wirtschaftliche Überlegungen, die technischen Einflüsse und Eigenschaften der geschützten Erfindung und die Frage, welche Teile durch die geschützte Erfindung ihr kennzeichnendes Gepräge erhalten haben. Wenn die gesamte Vorrichtung durch die Erfindung in diesem Sinne geprägt wird, kann sie als Bezugsgröße zugrunde gelegt werden; wird dagegen nur ein Teil der Gesamtvorrichtung wesentlich beeinflusst, ist dieser heranzuziehen⁵. Auf eine so ermittelte Bezugsgröße bezieht sich dann der marktübliche Lizenzsatz.

Zur Klärung der Frage, was im Sinne dieser Rechtsprechung von der Dienstleistung wesentlich beeinflusst bzw. wesentlich geprägt wird, geht die Schiedsstelle regelmäßig zunächst vom Stand der Technik zum Zeitpunkt der Erfindung aus und bewertet darauf aufbauend, was die monopolgeschützte technische Lehre für das Produkt konkret leistet. Ausweislich der (...) Patentschrift (...) waren Formerfassungen mittels Matrix-Kameras bereits Stand der Technik (...) Unter Schutz gestellt wurde deshalb (...) Deshalb hält es die Schiedsstelle für sachgerecht, 50 % der Nettoumsätze als Bezugsgröße heranzuziehen.

Um zu den Nettoumsätzen zu gelangen, ist es vorliegend zudem erforderlich, für jedes gelieferte Produkt 500 € vom Umsatz abzuziehen. Denn diese 500 € sind letztlich nicht der Antragsgegnerin zugeflossen. Vielmehr musste sie diese aufgrund des Entwicklungsvertrags an die P GmbH weiterleiten.

Auf diese Bezugsgröße ist nunmehr der marktübliche Lizenzsatz zur Ermittlung des Erfindungswerts anzuwenden. Entscheidend ist, welchen Lizenzsatz vernünftige Lizenzvertragsparteien vereinbaren würden, würde es sich bei der Dienstleistung um eine freie Erfindung handeln.

⁴ BGH vom 17.11.2009 – Az.: X ZR 137/07 – Türinnenverstärkung.

⁵ OLG Düsseldorf, Urteil vom 13. September 2007 – I-2 U 113/05, 2 U 113/05.

Da der Lizenzsatz die Preiskalkulation von Produkten belastet, müssten Verhandlungspartner ihre Verhandlungspositionen realistischer Weise an der Marktsituation einschlägiger Produkte ausrichten. Die typischen Kalkulationsspielräume auf dem jeweiligen Produktmarkt spiegeln sich daher auch in dem für diesen Produktmarkt üblichen Lizenzsatzrahmen wieder. Ein Lizenzsatz ist deswegen dann marktüblich, wenn er sich in diesem konkreten Rahmen bewegt. Dementsprechend haben Produktparten mit relativ geringen Margen wie z.B. der Zulieferbereich der Automobilindustrie tendenziell einen relativ niedrig liegenden marktüblichen Lizenzsatzrahmen, während Produktparten wie z.B. die Medizintechnik, in welcher hohe Margen die Regel sind, einen deutlich höher anzusetzenden Lizenzsatzrahmen aufweisen. Der jeweils in Betracht kommende marktübliche Lizenzsatz ist deshalb nach ständiger Schiedsstellenpraxis und der neueren Rechtsprechung des BGH durch Rückgriff auf solche Erfahrungswerte und die Auswertung der am Markt für gleichartige oder vergleichbare Erzeugnisse erzielbaren Lizenzsätze zu ermitteln⁶.

Der vorliegend heranzuziehende Produktmarkt für die Bestimmung des marktüblichen Lizenzsatzes ist der der Medizintechnik, denn auf diesem Markt hat die Antragsgegnerin die Produkte vertrieben. Nach der Literatur liegen Lizenzsätze im Medizintechnikbereich abhängig von der durch die Erfindung vermittelten Vorzugstellung gegenüber Wettbewerbern in einem Bereich von 2 bis 5 Prozent (Bartenbach/Volz, Arbeitnehmererfindervergütung, 4. Auflage, S.459), wobei ein der Abstufung unterliegender Einzellizenzsatz von 4 % Erfindungen mit außergewöhnlichen Vorteilen vorbehalten sein soll.

Die in der Literatur genannte Lizenzsatzobergrenze von 5 % markiert die Höchstbelastbarkeit eines Produkts im Produktmarkt. Sie ist deshalb regelmäßig Erfindungskomplexen vorbehalten und kommt für Einzelerfindungen nur in ganz außergewöhnlich gelagerten Ausnahmefällen in Betracht.

Die Schiedsstelle möchte sich daher vorliegend zunächst an einem bereits sehr hohen Einzellizenzsatz von 4 % orientieren. Wo genau ein marktüblicher Lizenzsatz anzunehmen ist, hängt jedoch maßgeblich von der Monopolstellung ab, die die Arbeitgeberin aufgrund der Diensterfindung erlangt hat. Vorliegend ist deshalb zu beachten, dass nicht nur die Antragsgegnerin, sondern auch die P GmbH Patentinhaberin ist. Somit musste sich die Antragsgegnerin die Monopolsituation von Beginn an mit der „P GmbH“ teilen. Aus diesem Grund kann ein derart hoher Lizenzsatz keinen Bestand haben. Der Schiedsstelle erscheint daher der von der Antragsgegnerin angenommene Lizenzsatz von 3 % deutlich sachgerechter.

⁶ BGH vom 17.11.2009, Az.: X ZR 137/07 – Türinnenverstärkung.

Weiterhin ist dieser Lizenzsatz nach Auffassung der Schiedsstelle nur dann als marktüblich anzusehen, wenn auch das Instrument der Abstufung zum Tragen kommt. Dafür spricht bereits, dass auch der aus der Literatur entnommene Lizenzsatz, an welchem sich die Schiedsstelle orientiert hat, der Abstufung unterlegen ist.

Abstufung bedeutet, dass der Lizenzsatz ab bestimmten Umsatzschwellen reduziert wird. Wo hohe Umsätze mit Produkten erzielt werden, lässt sich nämlich auch am Markt die Abstufung der Ausgangslizenzsätze beobachten (in der Praxis aus Gründen der vereinfachten Berechnung häufig auch die rechnerische Ermäßigung der relevanten Umsätze für die Berechnung der Lizenzgebühr, was zu identischen Ergebnissen führt). Dies hat den Hintergrund, dass ein vernünftiger Lizenzgeber seine Erfindung schon im Eigeninteresse vorrangig an ein Unternehmen lizenziert wird, das im Unterschied zu weniger stark im Markt positionierten Unternehmen in der Lage ist, aufgrund seiner Marktposition hohe bis sehr hohe Umsätze zu erzielen. Damit verbunden ist dann auch das Zugeständnis im Lizenzvertrag zu einer Reduzierung (Abstufung) des Lizenzsatzes ab bestimmten Umsatzgrenzen, da ein solches Unternehmen eben nicht nur aufgrund der neuen technischen Lehre, sondern auch aufgrund seiner Marktposition in der Lage ist, hohe Umsätze zu generieren. Denn letztlich wird ein Lizenzgeber auf diese Art und Weise im Ergebnis gleichwohl höhere Lizenzeinnahmen erzielen, als wenn er seine Erfindung an ein nicht entscheidend im Markt verhaftetes Unternehmen lizenziert und dafür keine Abstufung des Lizenzsatzes vereinbart.

Die RL Nr. 11 macht ihrem Wortlaut nach eine Abstufung zwar von der Üblichkeit in den verschiedenen Industriezweigen abhängig. Wie sich aber bereits aus RL Nr. 1 ergibt, stellen die Vergütungsrichtlinien keine verbindlichen Vorschriften dar, sondern sollen nur Anhaltspunkte zur Ermittlung der angemessenen Vergütung bieten. Soweit sie aufgrund der realen Marktsituation als nicht hilfreich angesehen werden müssen, können sie auch keine derartige Hilfestellung bieten und müssen insoweit außer Betracht bleiben. Die von den Richtlinien geforderte Vorgabe des Nachweises der Üblichkeit im Industriezweig trägt zum einen bereits der Tatsache nicht hinreichend Rechnung, dass die Marktüblichkeit von Lizenzsätzen nicht vom Industriezweig, sondern vom Produktmarkt abhängig ist und es innerhalb eines Industriezweigs durchaus Produktmärkte mit sehr unterschiedlichen Rahmenbedingungen geben kann und nach den Erfahrungen der Schiedsstelle gibt. Zum anderen ist es letztlich generell nicht möglich, den Nachweis der Üblichkeit der Abstufung hinsichtlich des „Ob“ und des „Wie“ auf einzelnen Produktmärkten zu führen. Denn dafür müsste es eine Stelle geben, der alle abgeschlossenen Lizenzverträge zur Auswertung vorgelegt werden. Dies ist aber nicht der Fall und das wäre mit einer Marktwirtschaft auch nicht vereinbar. Jedoch sind der Schiedsstelle aufgrund ihrer Tätigkeit durchaus eine Vielzahl von real abgeschlossenen Lizenzverträgen bekannt

geworden, die eine wie auch immer gestaltete Abstufung enthalten. Letztlich hat auch der BGH deutlich gemacht, dass die Vergütungsrichtlinien keine verbindliche Vorschrift darstellen, sondern ein Hilfsmittel, um die Angemessenheit der Vergütung nach § 9 ArbEG zu erreichen und die Frage, welche Vergütung angemessen ist, somit erforderlichenfalls auch unabhängig von Hinweisen der Vergütungsrichtlinien entschieden werden kann⁷.

Deshalb lässt die Schiedsstelle ausgehend von den eingangs dargestellten Hintergründen des im Lizenzvertragsmarkt gängigen Instruments der Abstufung in ständiger Praxis eine Kausalitätsverschiebung als Voraussetzung die Anwendung der Abstufungstabelle nach RL Nr. 11 bei der Berechnung der Erfindervergütung genügen. Denn ist die Kausalität hoher Umsätze von der Erfindung weg zu anderen Faktoren verlagert, wäre eine Erfindervergütung aus den ungekürzten vollen Umsätzen unangemessen, weil die Erfindung an sich hierfür nicht mehr allein die Ursache war.

Die Antragsgegnerin ist Teil eines der weltgrößten Hersteller von (...)

Wenn ein solcher Marktteilnehmer Umsätze mit (...) macht, sind diese regelmäßig nicht nur durch (Verbesserungs-)Erfindungen an einzelnen Produkten begründet. Vielmehr sind diese Umsätze vorrangig auf eine Vielzahl anderer Faktoren aus der Sphäre des Unternehmens wie beispielsweise den Ruf des Unternehmens und seiner Produkte, die Kombinierbarkeit, die nachhaltige langfristige Verfügbarkeit und Kompatibilität und das global vernetzte Vertriebs- und Servicenetz zurückzuführen, mit der Folge, dass der Anteil der Erfindung als Ursache für den Umsatz gegenüber diesen Faktoren zurücktritt. Dementsprechend führt in einem solchen Fall die Anwendung der Abstufungstabelle nach RL Nr. 11 zu einer angemessenen arbeitnehmererfinderrechtlichen Vergütung i.S.v. § 9 Abs. 1 ArbEG.

3. Miterfinderanteil

Die Antragsteller sind Miterfinder zu einem unstreitigen Anteil von 25 %. Zusammen mit dem dritten Miterfinder auf Seiten der Antragsgegnerin kommen Ihnen somit dem Grunde nach 75 % an der Erfindung zu.

Allerdings sind die P GmbH und die Antragsgegnerin gemeinsam Inhaber des Patents. Sie stehen somit in einer Bruchteilsgemeinschaft nach den §§ 741 ff BGB. Grundsätzlich kann jeder Teilhaber einer solchen Bruchteilsgemeinschaft unabhängig von seinem Erfindungsanteil nach § 743 Abs. 1 BGB die Erfindung verwerten und somit die Erfindungsanteile der anderen Teilhaber mitgebrauchen, soweit er nach § 743 Abs. 2 BGB den Gebrauch durch die übrigen Teilhaber nicht beeinträchtigt. Von

⁷ BGH vom 4.10.1988 - Az.: X ZR 71/86 – Vinylchlorid.

einem Teilhaber erzielte Gebrauchsvorteile lösen daher zunächst keine Ausgleichspflicht aus, da es sich ja um Vorteile einer befugten Eigennutzung handelt⁸.

Deshalb haben die drei Erfinder auf Seiten der Antragsgegnerin ihrer Arbeitgeberin die volle Nutzungsbefugnis an der gesamten Erfindung vermittelt, wie es auch der verbleibende Erfinder für die P GmbH getan hat.

Daher geht der gesamte der Antragsgegnerin zugeflossene Erfindungswert auf diese drei Erfinder zurück. Deshalb ist vorliegend der Erfindungswert auf die drei Erfinder der Antragsgegnerin zu verteilen. Auf die Antragsteller entfällt mithin jeweils 1/3.

Die Miterfinderschaft des Herrn „A“ hat die Schiedsstelle bereits beim Lizenzsatz im Rahmen der Ermittlung des Erfindungswerts berücksichtigt. Diese hat zu einer eingeschränkten Monopolsituation der Antragsgegnerin geführt hat, weshalb der Lizenzsatz zu korrigieren war.

Bei der Aufteilung des der Antragsgegnerin zugeflossenen Erfindungswerts ist der Miterfinderanteil des Herrn „A“ deshalb nicht mehr zu berücksichtigen. Für den der Antragsgegnerin zugeflossenen Erfindungswert waren die Anteile der bei ihr beschäftigten Erfinder allein kausal, weshalb auf jeden 1/3 des der Antragsgegnerin zugeflossenen Erfindungswerts entfällt.

4. Anteilfaktor

(...)

5. Verzugszinsen

Verzinsungsansprüche aus Verzug (§ 288 BGB) finden ausschließlich im BGB ihre Grundlage. Gemäß § 28 ArbEG ist die Schiedsstelle für die Behandlung dieser Forderung unzuständig. Sie ist daher nicht zu einer Bewertung berufen.

Jedoch sollte auch diese Fragestellung mit dem Einigungsvorschlag als bereinigt angesehen werden, um umfassenden Rechtsfrieden zu schaffen. Außerhalb ihrer Zuständigkeit merkt die Schiedsstelle hierzu an, dass ihrer Auffassung nach kein Verzug angenommen werden kann.

Denn nach Auffassung der Schiedsstelle ist bei Vergütungsansprüchen nach § 9 ArbEG weder ein Leistungszeitpunkt i.S.v. § 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB noch i.S.v.

§ 286 Abs. 2 Nr. 2 BGB bestimmt. Nach § 271 Abs. 1, 2 BGB kann der Gläubiger die Leistung nicht vor der Zeit verlangen, die für die Leistung bestimmt oder aus dem Umständen zu entnehmen ist. Zwar hat der Arbeitnehmer nach § 9 Abs. 1 ArbEG einen

⁸ BGH vom 22.03.2005 – Az.: X ZR 152/03 – gummielastische Masse II.

Anspruch auf angemessene Vergütung, sobald der Arbeitgeber die Dienstfindung in Anspruch genommen hat. Da es sich hier jedoch nur um den Vergütungsanspruch dem Grunde nach in der Höhe „0 €“ handelt, eignet sich die Inanspruchnahme nicht als Anknüpfungspunkt für die Bestimmung des Leistungszeitpunkts i.S.v. § 271 Abs. 2 BGB. Der korrekte Leistungszeitpunkt ist vielmehr nach § 271 Abs. 1 BGB aus den Umständen zu gewinnen, die mit der Bestimmung der Höhe der Vergütung zusammenhängen. Für die Höhe der Vergütung ist gemäß § 9 Abs. 2 ArbEG die wirtschaftliche Verwertbarkeit maßgebend, realisiert im geldwerten Vorteil, der dem Arbeitgeber aufgrund der Dienstfindung tatsächlich zufließt. Im vorliegenden Fall liegt dieser geldwerte Vorteil in der Benutzung der technischen Lehre bei der Produktion der erfindungsgemäßen Produkte, so dass der Erfindungswert der Preis ist, den der Arbeitgeber einem freien Erfinder auf dem Markt im Rahmen eines Lizenzvertrages zahlen würde. Da Lizenzgebühren in der Regel auf einen bestimmten Prozentanteil am Produktumsatz ausgerichtet sind, entstehen sie und damit der Erfindungswert mit jedem verkauften Produkt. Eine Abrechnung in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang mit dem Produktverkauf wäre jedoch nicht praktikabel. Deshalb sehen Lizenzverträge mit freien Erfindern im Hinblick auf gesicherte Bemessungsgrundlagen üblicherweise eine spätere Abrechnung vor. Die Arbeitnehmererfindervergütung wird daher ebenfalls nachschüssig fällig i.S.v. § 271 Abs. 1 BGB. Welcher Zeitpunkt dies jedoch exakt im Sinne von § 286 Abs. 2 Nr. 1, 2 BGB ist, lässt sich aus dieser Systematik nicht entnehmen. Hiervon insoweit abweichende Überlegungen stammen aus Patentverletzungsverfahren, in welchen eine gegebenenfalls vorsätzliche unberechtigte Nutzung fremden geistigen Eigentums sanktioniert werden soll und sind nicht übertragbar auf das Arbeitnehmererfindungsrecht, da in Folge der Rechtsüberleitung nach § 7 Abs. 1 ArbEG die Erfindung im Eigentum des Arbeitgebers steht und damit rechtmäßig von diesem genutzt wird.

6. Ergebnis

Nach Auffassung der Schiedsstelle bietet der vorliegende Sachverhalt keine derart großen Bewertungsspielräume, dass eine Fortsetzung der Auseinandersetzung vor der Patentstreitkammer des Landgerichts unter wirtschaftlichen Aspekten lohnend erscheinen könnte.