



Instanz:	Schiedsstelle nach § 28 ArbEG	Quelle:	Deutsches Patent- und Markenamt
Datum:	22.11.2021	Aktenzeichen:	Arb.Erf. 22/20
Dokumenttyp:	Einigungsvorschlag	Publikationsform:	für Veröffentlichung bearbeitete Fassung
Normen:	§ 9 ArbEG		
Stichwort:	Erfindungswert (Bezugsgröße, Lizenzsatz und Staffel) einer Dienst- erfindung, die jahrzehntelangen technischen Stillstand überwindet; öf- fentliche Auszeichnung der Erfindung; Anteilfaktor eines „Leiters strategisches Produktmanagement“		

Leitsätze (nicht amtlich):

1. Hat die Erfindung einen Maschinentyp für industrielle Fertigungsanlagen u.a. für die Automobilindustrie nach Jahrzehnten des technischen Stillstands erheblich weiterentwickelt, dann ist ein Höchstlizenzsatz von 4 % eine im Hinblick auf den Produktmarkt nicht zu beanstandende Lizenzsatzspanne. Dem steht eine Lieferung an die Automobilindustrie nicht entgegen, da dort die Preissensibilität zwar hoch ist, vorrangig aber im Hinblick auf den Einkauf von Bauteilen für die Massenfertigung und nicht so sehr im Hinblick auf die Produktionsanlagen besteht.
2. Die für Anwendung der Staffel nach RL Nr. 11 erforderliche Kausalitätsverschiebung ist im Hinblick auf Marketingaspekte dann nicht gegeben, wenn für die Umsätze nicht das Marketing an sich kausal ist, sondern die vom Marketing bekannt gemachte neue technische Lösung.
3. Ist ein Lizenzsatz von 3 % auf gesondert erzielte Umsätze mit erfindungsgemäßen Schaltschranken/Steuerungsschranken marktgerecht, dann auf Umsätze mit ganzen Maschinen eine Absenkung des Lizenzsatzes erfolgen.
4. Hat der Erfinder keinen generellen Auftrag zur Entwicklung technischer Lösungen, aber die arbeitsvertragliche Verpflichtung, Mängel und Bedürfnisse aufzudecken und diese zu

adressieren, dann kommt für die Stellung der Aufgabe nach RL Nr. 31 keine höhere Wertzahl als „a=3“ in Betracht.

5. Folgte vor der Erfindung die Technologie innerhalb und außerhalb des Unternehmens jahrzehntelang derselben allgemein bekannten Funktionsweise und gab es keinen konkreten innerbetrieblichen technischen Sachverhalt als Auslöser der Erfindung, dann ist das Teilmerkmal der RL Nr. 32, dass die Erfindung aufgrund betrieblicher Arbeiten oder Kenntnisse gefunden wurde, nicht erfüllt.
6. Für technische Akademiker sehen die Vergütungsrichtlinien in RL Nr. 34 für die Aufgabe und die Stellung im Betrieb grundsätzlich höchstens die Wertzahl 5 vor, wobei für einfache Entwicklungsingenieure die Wertzahl 4 vorgesehen ist. War ein Ingenieur zwar nicht Mitglied des Entwicklungsbereichs, war er aber stark vernetzt, direkt an die Geschäftsführung angebunden und bildete er die Schnitt- und Koordinierungsstelle zwischen Markt, Vertrieb und Entwicklung, dann war er hinsichtlich Innovationsthemenfeldern noch informierter als ein einfacher Entwicklungsingenieur, weshalb hier keine höhere Wertzahl als $c = 3$ angemessen ist.

Begründung:

I. Hinweise zum Schiedsstellenverfahren

(...)

II. Zur Anspruchslogik des ArbEG

Macht ein Arbeitnehmer eine Erfindung, steht ihm als Erfinder nach § 6 PatG zunächst das Recht auf das Patent für die Erfindung zu. Aufgrund der Tatsache, dass die Erfindung ein Arbeitsergebnis ist, ist das Recht auf das Patent aber mit einem Inanspruchnahmerecht des Arbeitgebers belastet, der es einseitig in sein Eigentum überleiten kann, § 6 ArbEG.

Macht der Arbeitgeber vom Überleitungsrecht Gebrauch, verliert der Erfinder gemäß § 7 ArbEG das Recht auf das Patent. § 9 Abs. 1 ArbEG wandelt dann das ursprüngliche Recht des Erfinders auf das Patent in einen Vergütungsanspruch um, der an die Stelle des Rechts auf das Patent tritt¹ und letztlich darin besteht, dass der Arbeitnehmer an den für

¹ BVerfG vom 24.04.1998 – 1 BvR 587/88: § 9 ArbEG stellt eine zulässige Inhaltsbestimmung des Eigentums im Sinne von Art 14 Abs. 1 S. 2 GG dar.

den Arbeitgeber aus der geschaffenen Schutzrechtsposition resultierenden wirtschaftlichen Vorteilen partizipieren soll.

Denn die Höhe des Vergütungsanspruchs wird gemäß § 9 Abs. 2 ArbEG einerseits von der

- „wirtschaftlichen Verwertbarkeit der Diensterfindung“

und andererseits von

- den „Aufgaben und der Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb sowie dem Anteil des Betriebes am Zustandekommen der Diensterfindung“

bestimmt.

Im Einzelnen bedeutet das für die Höhe des Vergütungsanspruchs folgendes:

- (1) Der Begriff der „*wirtschaftlichen Verwertbarkeit*“ verleitet aufgrund seines Wortlauts zu der Interpretation, dass das theoretische Potential einer Erfindung deren Wert bestimme. Der Gesetzgeber wollte mit dieser Begrifflichkeit jedoch lediglich zum Ausdruck bringen, dass es eine große Bandbreite an Verwertungsformen für Diensterfindungen gibt.

Tatsächlich hat er vorrangig nur die Vorteile als wertbestimmend angesehen, die dem Arbeitgeber durch eine tatsächlich realisierte Verwertung der Erfindung zugeflossen sind bzw. zufließen und das auch nur insoweit, als diese dem Recht auf das Patent geschuldet sind.²

Denn nur das Recht auf das Patent hat der Arbeitnehmer durch das Gesetz über Arbeitnehmererfindungen an den Arbeitgeber verloren, nicht aber das Eigentum an der technischen Lösung an sich. Diese gehört dem Arbeitgeber bereits von vornherein als Arbeitsergebnis nach § 611a BGB und ist somit mit dem Arbeitsentgelt abschließend vergütet, weshalb aus dem Einsatz der technischen Lösung resultierende wirtschaftliche Vorteile nur insoweit eine über das Arbeitsentgelt hinausgehende Vergütungspflicht begründen können, als der Arbeitgeber angestoßen von der Erfindungsmeldung über eine patentrechtlich geschützte Alleinstellung gegenüber Wettbewerbern verfügt.

² Gesetzesbegründung, abgedruckt im Blatt für PMZ 1957 S. 218 ff., S. 233

Daher werden vom Begriff der „wirtschaftlichen Verwertbarkeit“ nur die Vorteile erfasst, die durch die Nutzung der geschaffenen Monopolstellung verursacht wurden und nur insoweit, als sie dem Unternehmen tatsächlich zugeflossen sind. Diese Vorteile werden als **Erfindungswert** bezeichnet. Wie groß dieser ist, hängt folglich vom Umfang der Nutzung der Monopolstellung und deren Stärke ab.

Deshalb kommt eine vom Nutzen einer Monopolstellung unabhängige über das Arbeitsentgelt hinausgehende Vergütung einer technischen Lehre nur auf Grundlage einer Regelung in einem Tarifvertrag oder einer Betriebsvereinbarung in Betracht, was in § 20 Abs. 2 ArbEG klargestellt wird. Ein solcher Anspruch ist aber kein arbeitnehmererfindungsrechtlicher Anspruch und kann deshalb gemäß den §§ 28, 37 ArbEG nicht im Wege eines Schiedsstellenverfahrens geltend gemacht werden.

Der dem § 9 ArbEG gleichgestellte Anspruch für technische Verbesserungsvorschläge des § 20 Abs. 1 ArbEG setzt wiederum aufgrund dieser Gleichstellung voraus, dass ein Unternehmen infolge eines Verbesserungsvorschlags eine faktische Monopolstellung gegenüber Wettbewerbern erlangt hat, die der Stärke einer patentrechtlichen Monopolstellung nahekommt (qualifizierter technischer Verbesserungsvorschlag). Er setzt mithin ein in der Realität in der Regel unrealistisches Szenario voraus und kommt deshalb nach gefestigter Spruchpraxis der Schiedsstelle nur sehr selten zum Tragen.³

Sind an einer Erfindung wie hier mehrere Erfinder beteiligt, haben sie ihrem Arbeitgeber den Erfindungswert nur in Höhe ihres Miterfinderanteils vermittelt. Sie sind deshalb auch nur an dem entsprechenden Teil des Erfindungswerts zu beteiligen. Im vorliegenden Fall ist unstrittig, dass der Miterfinderanteil des Antragstellers 90 % beträgt.

- (2) Mit dem Faktor „*Aufgaben und Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb sowie dem Anteil des Betriebes am Zustandekommen der Diensterfindung*“ bringt der Gesetzgeber zum Ausdruck, dass die als Erfindungswert bezeichneten Vorteile dem Arbeitnehmer nicht in Gänze zustehen, weil es der bei einem Unternehmen beschäftigte Erfinder dank der dem Unternehmen geschuldeten Rahmenbedingungen regelmäßig deutlich leichter als ein außenstehender, freier Erfinder hat, patentfähige und am Markt verwertbare neue technische Lösungen zu entwickeln.

³ EV der Schiedsstelle vom 19.12.2014 – Arb.Erf. 48/12 und vom 01.04.2015 – Arb.Erf. 49/11, jeweils abrufbar unter www.dpma.de

Da das Unternehmen die für das Zustandekommen einer Erfindung förderlichen Rahmenbedingungen im Laufe der Zeit geschaffen und finanziert hat bzw. diese fortwährend finanziert, hat es regelmäßig auch den überwiegenden Anteil daran, dass es überhaupt zu einer Erfindung gekommen ist.

Mithin muss dem Unternehmen auch ein dementsprechend hoher Anteil des Erfindungswerts verbleiben. Andernfalls würde ungerechtfertigt in das von Art 14 GG geschützte Eigentum des Unternehmens eingegriffen.

Daher soll der Arbeitnehmer am Erfindungswert lediglich partizipieren. In welchem Maße, hängt von seinen Aufgaben und seiner Stellung im Betrieb sowie dem Anteil des Betriebes am Zustandekommen der Erfindung ab, letztlich also davon, inwieweit das Zustandekommen der Erfindung diesen vorteilhaften Rahmenbedingungen geschuldet ist.

Der genaue Anteil des Arbeitnehmers am Erfindungswert wird in Prozentwerten ausgedrückt und als **Anteilsfaktor** bezeichnet. Nach den langjährigen Erfahrungen der Schiedsstelle liegt dieser regelmäßig in einem Bereich von 10 % bis 25 %.

III. Zur Abschätzung des Erfindungswerts bei verwertetem Patent

Die Höhe des Erfindungswerts hängt gemäß § 9 Abs. 2 ArbEG i.V.m. § 2 ArbEG davon ab, wie sich die vom Arbeitgeber aufgrund der Dienstleistung geschaffene Schutzrechtsposition technisch und wirtschaftlich konkret für das Unternehmen gegenüber Dritten auswirkt.

- a) Hat der Arbeitgeber eine Dienstleistung lizenziert oder verkauft, geben die daraus resultierenden Einnahmen konkrete Hinweise darauf, welchen Marktwert das aus der Dienstleistung resultierende Monopolrecht für den Arbeitgeber hat. Die Lizenzeneinnahmen (bzw. der Kaufpreis) stellen allerdings lediglich den Bruttoertrag und noch nicht den Erfindungswert dar, der der Arbeitgeberin aus den Verträgen zugeflossen ist. Denn im Bruttoertrag sind in jedem Fall erfindungsfremde und erfindungsneutrale Leistungen, Kosten und Aufwendungen des Arbeitgebers enthalten, die zunächst abzuziehen sind, wodurch sich der Nettoertrag ergibt. Nachdem wie bei der Herstellung eigener Produkte auch im Abschluss eines Lizenzvertrags (und auch eines Kaufvertrages) stets ein potentiell unternehmerisches Risiko liegen kann und ein Unternehmen

immer auch Gemeinkosten zu decken hat, die nicht konkret zugeordnet werden können, stellt auch der Nettoertrag noch nicht den Erfindungswert dar. Vielmehr muss ein beträchtlicher Teil des Nettoertrags als Unternehmensgewinn dem Arbeitgeber verbleiben. Deshalb sind in der Regel tatsächlich lediglich 30 %⁴ des Nettoertrags (bei Verkauf 40 %) als echter Erfindungswert anzusehen. Im vorliegenden Fall hat die Antragsgegnerin allerdings bislang keine Einnahmen aus einer Lizenz oder einem Verkauf erzielt, an welchen der Antragsteller derzeit beteiligt werden müsste. Sollte dies zukünftig geschehen, würde hieraus ein Erfindungswert resultieren, an dem der Antragsteller im Rahmen seines Miterfinderanteils und seines Anteilsfaktors zu beteiligen wäre.

- b) Macht der Arbeitgeber wie im vorliegenden Fall von einer von einer Schutzrechtsposition geschützten technischen Lehre selbst Gebrauch, erhält er keine direkten Zahlungen für das erlangte Monopolrecht. Ihm fließen aber durch die tatsächliche Benutzung der monopolgeschützten technischen Lehre von der Stärke des Patentschutzes abhängige geldwerte Vorteile zu. Diese bestehen darin, dass er für das Recht zur Nutzung der technischen Lehre aufgrund der Tatsache des Bestehens von Schutzrechtspositionen angemessene Zahlungen an den Rechteinhaber – üblicherweise ist das ein anderer Marktteilnehmer oder ein freier Erfinder – leisten müsste, die er sich erspart, weil er das Recht auf das Patent im Wege der Inanspruchnahme von seinem Arbeitnehmer übernommen hat. Beim tatsächlichen Einsatz einer Diensterfindung hängt die Höhe des Erfindungswerts deshalb davon ab, wie hoch diese Zahlungen unter vernünftigen Vertragsparteien theoretisch ausgefallen wären, was letztlich nur geschätzt werden kann.

Da der Arbeitnehmer nach § 9 Abs. 1 ArbEG Anspruch auf eine „angemessene“ Vergütung hat, sind bei dieser Schätzung Ungenauigkeiten nach Möglichkeit zu minimieren, weshalb die Schätzung so nah wie möglich auf realen Tatsachengrundlagen aufzubauen hat.

Zu diesen Tatsachen gehört, dass Unternehmen die Gestattung der Nutzung einer patentgeschützten technischen Lehre üblicherweise in einem Lizenzvertrag regeln.

⁴ ständige Schiedsstellenpraxis, vgl. z.B. Arb.Erf. 08/18 vom 06.03.2019, www.dpma.de

Deshalb kann durch die fiktive Nachbildung eines zwischen einem Unternehmen und einem anderen Marktteilnehmer oder freien Erfinder unter normalen Rahmenbedingungen geschlossenen vernünftigen Lizenzvertrags am besten der Preis und damit der Erfindungswert abgeschätzt werden, den der Arbeitgeber einem anderen Marktteilnehmer oder einem freien Erfinder für die Nutzung der monopolgeschützten technischen Lehre zahlen müsste und an dem der Arbeitnehmererfinder im Umfang des ihm zukommenden Anteilsfaktors beteiligt werden soll.

Folglich ist darauf abzustellen, welche Lizenzvertragsgestaltung das Unternehmen bei einer Ein-Lizenzierung der zu bewertenden Erfindung von einem Marktteilnehmer oder freien Erfinder unter normalen Bedingungen akzeptieren würde oder zu welchen Vertragsbedingungen es im Normalfall bereit wäre, die Erfindung an einen Marktteilnehmer zu lizenzieren bzw. zu welchen Bedingungen ein anderer vernünftiger Marktteilnehmer bereit wäre, Lizenzgebühren zu bezahlen. Denn Maßstab sind nicht singuläre Ausnahmesituationen wie beispielsweise die in einem Verletzungsprozess bei nachgewiesener Verletzung, sondern das Verhalten redlicher in gesundem und dauerhaftem Wettbewerb stehender Kaufleute.

Dahingegen kommt es auf die betriebliche oder öffentliche Wertschätzung (Stichwort „Patent des Monats“ ...) einer technischen Lösung letztlich nicht entscheidend an, auch wenn es unter psychologischen Aspekten nachvollziehbar ist, dass diese Perspektive die vom Arbeitnehmererfinder vorrangig wahrgenommene ist, sondern nur darauf, welche Bedeutung Wettbewerber der zur Erteilung eines Patents angemeldeten technischen Lehre mutmaßlich zumessen, und was sie deshalb zum Gegenstand eines Lizenzvertrags machen würden.

Die fiktiv nachzubildende, jeweilige Gestaltung eines realen Lizenzvertrags unterliegt im konkreten Fall letztlich der Vertragsfreiheit der Lizenzvertragsparteien.

Bei Umsatzgeschäften sind aber Lizenzverträge die Regel, in denen ein von den Vertragsparteien zu Grunde gelegter erfindungsgemäßer Umsatz oder Umsatzanteil, der als geprägt von den Merkmalen der Patentansprüche angesehen und deshalb vom Monopolschutz getragen wird, mit einem marktüblichen häufig auch gestaffelten Lizenzsatz multipliziert wird, der einen Bereich von rund $\frac{1}{3}$ bis $\frac{1}{8}$, im Schnitt 20 % -

25 %⁵ der markt- und branchenüblichen Produktmargen nicht überschreiten wird, da andernfalls im Verhältnis zu den Kosten der Lizenzierung kein hinreichender Gewinn verbliebe.

Deshalb richten sich auch die Praxis der Schiedsstelle und die obergerichtliche Rechtsprechung sowohl bei der Ermittlung des Erfindungswerts im Arbeitnehmererfindungsrecht als auch bei der Ermittlung des Erfindungswerts für den Schadensersatzanspruch im Patentverletzungsverfahren⁶ nach diesem Vorbild. Denn so werden belastbare Tatsachengrundlagen zu Grunde gelegt, die der Realität nahekommen, wodurch Ungenauigkeiten bei der Abschätzung des Erfindungswerts nach Möglichkeit minimiert werden.

Daher ist es sachgerecht, bei der fiktiven Nachbildung des Lizenzvertrags zu überlegen, auf welche Nettoumsätze vernünftige Lizenzvertragsparteien im Hinblick auf den Schutzzumfang des Patents im konkreten Fall in einem Lizenzvertrag abgestellt hätten (Bezugsgröße) und welchen Lizenzsatz sie in Anbetracht der Marktsituation darauf angewendet hätten und ob sie diesen gestaffelt hätten.

Welche Bezugsgröße Lizenzvertragsparteien konkret vereinbaren, hängt maßgeblich davon ab, welche Bedeutung sie der monopolgeschützten Technik für das am Markt gehandelte Produkt zumessen und in welcher Höhe sie deshalb Produktumsätze zum Gegenstand eines Lizenzvertrags machen.

Erfahrungsgemäß kann davon ausgegangen werden, dass potentielle Lizenzvertragsparteien bei der Bewertung dieser Frage darauf abstellen, inwieweit das Produkt durch die patentgeschützte Technik wesentlich geprägt wird bzw. inwieweit es in seinen Funktionen von der patentgeschützten technischen Lehre wesentlich beeinflusst wird, wozu der Patentschutz ausgehend von der Reichweite der Patentansprüche unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls gewürdigt wird.⁷

Wenn unter diesen Aspekten ein ganzes Produkt durch die Erfindung geprägt wird, legen Lizenzvertragsparteien dessen Umsatz als Bezugsgröße zugrunde.

5 OLG Düsseldorf vom 09.10.2014 – I-2 U 15/13, 2 U 15/13

6 BGH vom 06.03.1980, X ZR 49/78 – Tolbutamid; BGH vom 06.03.2012 - X ZR 104/09 – antimykotischer Nagellack

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

Wird das Produkt aber nur teilweise beeinflusst - etwa weil freier Stand der Technik oder andere technische Schutzrechte ebenfalls zu berücksichtigen sind und / oder von der Erfindung nicht betroffene Produktanteile, die anderen als von der Erfindung gelösten Problemkreisen zugeordnet werden können, im Umsatz enthalten sind - wird nur ein Umsatzanteil herangezogen.⁸

Für die Überlegungen, wie Lizenzvertragsparteien den an diese Bezugsgröße anknüpfenden Lizenzsatz gestaltet hätten, enthalten die aufgrund von § 11 ArbEG erlassenen Vergütungsrichtlinien in RL Nr. 10 und RL Nr. 11 konkrete Hinweise.

Den Vergütungsrichtlinien kommt allerdings keine normierende Wirkung zu. Denn Sie sind weder ein im parlamentarischen Verfahren zustande gekommenes Gesetz noch sind sie eine Rechtsverordnung, da § 11 ArbEG keine Verordnungsermächtigung i.S.v. Art 80 GG ist. Deshalb sind sie lediglich ein Hilfsmittel, das der Ermittlung der angemessenen Höhe der Vergütung von Arbeitnehmern dienen soll, wenn diese eine dem Arbeitsverhältnis zuzuordnende Erfindung gemacht und in der Folge einen Vergütungsanspruch nach § 9 ArbEG gegen ihren Arbeitgeber erworben haben. Darauf hat auch der Richtliniengeber selbst bereits in RL Nr. 1 hingewiesen.

Der Bundesgerichtshof hat deshalb bereits vor über 30 Jahren klargestellt, dass die Vergütungsrichtlinien nicht daran hindern, eine andere als in den RL vorgesehene Bemessung der Vergütung als den Umständen des Einzelfalls besser Rechnung tragend anzusehen, wenn bessere Erkenntnisquellen als die Vergütungsrichtlinien vorhanden sind.⁹

Das gilt insbesondere für die Hinweise in RL Nr. 10 zur Höhe von Lizenzsätzen, die weitgehend realitätsfern und deshalb unbrauchbar sind. Denn Lizenzsätze in der dort angegebenen Höhe waren bereits bei Erlass der Vergütungsrichtlinien im Jahr 1959 überholt. Der Richtliniengeber hatte nämlich ohne Rücksicht auf die zwischenzeitlich am Markt tatsächlich realisierbaren Margen einfach nur den vom Reichsgericht¹⁰ vor über 100 Jahren aufgestellten allgemeinen Patentlizenzrahmen von 1 % - 10 % grob unterteilt und dabei auch nur auf Industriezweige, nicht aber auf Produktmärkte abgestellt,

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

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

10 RG vom 20.03.2018, RGZ 92, 329, 331

was für eine sachgerechte Nachbildung marktüblicher Lizenzverträge unabdingbar gewesen wäre. Wäre die RL Nr. 10 verbindlich, würde dies deshalb regelmäßig dazu führen würden, dass lizenzbelastete Produkte auf dem Markt nicht mehr wirtschaftlich bestehen könnten.

Schiedsstelle und Rechtsprechung stimmen deshalb in ständiger Entscheidungspraxis darin überein, dass bei der fiktiven Nachbildung eines die Marktgegebenheiten im Einzelfall sachgerecht abbildenden Lizenzvertrags nicht auf die in RL Nr. 10 genannten Beispiellizenzsätze abzustellen ist.

Vielmehr ist bei der fiktiven Festlegung der Höhe des Lizenzsatzes zu berücksichtigen, dass Lizenzvertragsparteien keine unbegrenzten Spielräume bei der Frage haben, was sie fordern oder akzeptieren können, da ihnen die jeweiligen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Grenzen setzen. Denn Lizenzsätze sind ebenso wie die eigentlichen Herstellungskosten eines Produkts eine Kostenposition bei der Kalkulation eines marktfähigen Preises, der zum einen wettbewerbsfähig sein muss und zum anderen einen adäquaten Gewinn ermöglichen muss, wobei zu beachten ist, dass sich die mit Lizenzkosten belastbare Gewinnmarge nicht aus der isoliert betrachteten Differenz von Verkaufspreis und Herstellkosten des konkreten Produkts ergibt. Denn ein Unternehmen hat viele weitere Kosten, wie beispielsweise Entwicklungskosten, Schutzrechtsmanagement, Personalmanagement, Marketing oder Vertrieb, die durch den Produktverkauf bei gleichzeitiger Gewinnerzielung ebenfalls gedeckt werden müssen.

Für die Frage, welche Bandbreite im konkreten Fall für Lizenzsätze in Betracht kommt (Lizenzsatzrahmen), ist daher losgelöst von RL Nr. 10 entscheidend, in welchem Produktmarkt das Unternehmen mit dem erfindungsgemäßen Produkt aktiv ist und welche Margen dieser Produktmarkt Unternehmen ganz allgemein erlaubt. Daher spiegeln sich die typischen Kalkulationsspielräume auf dem jeweiligen Produktmarkt auch in den in diesem Produktmarkt üblichen Lizenzgebühren wieder. So sind in Produktmärkten mit relativ geringen Margen wie z.B. der Automobilzulieferindustrie tendenziell relativ niedrig liegende Lizenzrahmen zu beobachten, während in margenstarken Produktmärkten wie z.B. im Pharmabereich deutlich höhere Lizenzgebühren bezahlt werden.

Die im jeweiligen Vergütungsfall als marktüblich in Betracht zu ziehende Lizenzgebühr ist deshalb nach ständiger Schiedsstellenpraxis und der Rechtsprechung durch Rückgriff auf diese Erfahrungswerte und Auswertung der am Markt für gleichartige oder vergleichbare Erzeugnisse bekannt gewordene Lizenzsätze zu ermitteln, weshalb das Unternehmen auch nicht zur Auskunft über den mit dem einzelnen erfindungsgemäßen Produkt konkret erzielten Gewinn verpflichtet ist.¹¹ Denn dieser ist wie ausgeführt für sich genommen nicht relevant und erlaubt als isolierter Einzelfall auch keine generellen Rückschlüsse auf das allgemeine Marktumfeld.

Bei der Festlegung der Höhe des im Einzelfall von fiktiven Lizenzvertragsparteien innerhalb des marktüblichen Rahmens mutmaßlich ausgehandelten Lizenzsatzes gilt weiterhin, dass dieser davon abhängt, in welchem Maße die Erfindung dem Inhaber den Ausschluss von Wettbewerbern ermöglicht. Denn die Lizenz wird ja dafür gezahlt, dass die Stärke der patentrechtlichen Monopolstellung Wettbewerber am Markt in ihrem eigenen Handeln einschränkt und sie deshalb bereit sind, Lizenzgebühren in Kauf zu nehmen und die Kostenkalkulation damit zu belasten.

In der Lizenzvertragspraxis ist weiterhin zu beobachten, dass die Höhe des Lizenzsatzes abhängig von Umsatzhöhe oder Stückzahl oftmals (ab)gestaffelt wird, weshalb die Vergütungsrichtlinien in RL Nr. 11 auch dazu sehr konkrete Hinweise enthalten.

Abstaffelung bedeutet, dass der Lizenzsatz ab bestimmten Umsatzschwellen abgesenkt wird (in der Praxis häufig aus Gründen der Vereinfachung mit identischem Ergebnis Berechnung der Lizenzgebühr durch gestaffelte rechnerische Ermäßigung der relevanten Umsätze bei gleichbleibendem Lizenzsatz).

Der Hintergrund der Vereinbarung eines gestaffelten Lizenzsatzes ist, dass ein vernünftiger Lizenzgeber seine Erfindung schon im Eigeninteresse vorrangig an ein Unternehmen lizenzieren wird, das aufgrund seiner Möglichkeiten und Erfahrungen am Markt hohe bis sehr hohe Umsätze erzielen kann. Damit verbunden ist dann auch das Zugeständnis im Lizenzvertrag zu einer Absenkung (Abstaffelung) des Lizenzsatzes ab regelmäßig über die Laufzeit kumulierten Umsatzgrenzen, da ein solches Unternehmen eben nicht nur aufgrund der patentgeschützten technischen Lehre, sondern auch aufgrund seiner Marktstellung in der Lage ist, hohe Umsätze zu generieren. Denn letztlich

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

wird ein Lizenzgeber auf diese Art und Weise im Ergebnis gleichwohl höhere Lizenznahmen 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 die Berücksichtigung der Abstufung von der Üblichkeit im entsprechenden Industriezweig abhängig. Von diesem Anhaltspunkt haben sich Schiedsstellenpraxis und Rechtsprechung gelöst. Sie sind übereinstimmend der Auffassung, dass es bessere Erkenntnisquellen für die Frage gibt, wann Lizenzvertragsparteien den Lizenzsatz staffeln würden, zumal es schon aufgrund der Tatsache, dass Lizenzverträge Betriebsgeheimnisse darstellen, strukturell niemals möglich wäre, den Üblichkeitsnachweis zu führen.

So hat der BGH¹² deutlich gemacht, dass die Frage der Abstufung eine Frage der Angemessenheit der Vergütung i.S.v. § 9 Abs. 1 ArbEG ist und die RL Nr. 11 insofern keine verbindliche Vorschrift darstellt, sondern ein Hilfsmittel, um die Angemessenheit zu erreichen, und die Frage, ob eine Abstufung hoher Umsätze zur Erreichung einer angemessenen Vergütung angezeigt ist, somit auch unabhängig vom Nachweis der Üblichkeit im entsprechenden Industriezweig entschieden werden kann.

Dementsprechend ist es ständige, von den Gerichten¹³ gebilligte Schiedsstellenpraxis, bei der Nachbildung von Lizenzverträgen anzunehmen, dass vernünftige Lizenzvertragsparteien bei zu erwartenden hohen Umsätzen¹⁴ eine Abstufung des Lizenzsatzes dann vereinbaren würden, wenn sie davon ausgehen müssen, dass für die hohen Umsätze neben der erfindungsgemäßen technischen Lehre noch andere Faktoren kausal sein werden. Dem liegt der Gedanke zu Grunde, dass bei hohen Umsätzen die Kausalität hierfür von der Erfindung weg zu Faktoren wie Marktstellung, gefestigter Kundenbindung, Marketing, Qualitäts- und Servicereif etc. verlagert sein kann.

Für die konkrete Ausgestaltung der Lizenzsatzstaffel sieht die RL Nr. 11 starre Umsatzgrenzen mit genau definierten Absenkungsschritten vor. Diese entsprechen erfahrungsgemäß nicht 1:1 den in realen Lizenzverträgen vorzufindenden Staffeln. Anders als zur Höhe von Lizenzsätzen gibt es zur Frage der konkreten Staffel allerdings keine

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

13 OLG Düsseldorf vom 20.12.2012 – Az.: I-2 U 139/10, 2 U 139/10 - Stahlbetontunnel

14 OLG Düsseldorf vom 9.10.2014 – Az.: I-2 U 15/13

verallgemeinerungsfähigen Erkenntnisse aus der Lizenzvertragspraxis, die man anstelle der Lizenzsatzstaffel der RL Nr. 11 bei der fiktiven Nachbildung von Lizenzverträgen anwenden könnte. Dafür sind die Staffeln in Lizenzverträgen, in die die Schiedsstelle im Laufe der Jahre im Rahmen von Schiedsstellenverfahren Einblick nehmen konnte, zu vielfältig gestaltet.

Deshalb wenden die Schiedsstelle und die Industrie stets die Abstufungstabelle der RL Nr. 11 auf die fiktive Nachbildung eines Lizenzvertrags zum Zwecke der Bemessung der angemessenen Erfindungsvergütung an, wenn sie die Voraussetzung für die Annahme einer Abstufung bejaht haben. Sie weichen davon nur ab, wenn im konkreten Fall eine bessere Erkenntnisquelle in Form eines real abgeschlossenen vergleichbaren Lizenzvertrags bekannt ist, der anders ausgestaltet ist und dessen Nachbildung damit zu einem realitätsnäheren Ergebnis führt.

IV. Zur Abschätzung des Erfindungswerts bei nicht ausgeschöpften Verwertungsmöglichkeiten des Patents

Als Ausnahmefall hat der Gesetzgeber mit dem Begriff „wirtschaftliche Verwertbarkeit“ auch Möglichkeiten der Verwertung einer Dienstleistungserfindung mit bedacht, die an sich im Betrieb bestehen, aber tatsächlich nicht ausgenutzt werden.¹⁵ Die Annahme eines derartigen Erfindungswerts unterliegt allerdings sehr strengen Anforderungen. Denn die Frage, ob, wann und in welcher Weise sich der Arbeitgeber wirtschaftlich betätigen will, ist grundrechtlich in Form der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit geschützt, die aus Art. 2 Abs. 1 (allgemeine Handlungsfreiheit), Art. 12 (Berufsfreiheit) und Art. 14 GG (Eigentumsgarantie) hergeleitet wird.¹⁶ Daraus folgt, dass ausschließlich dem Arbeitgeber die Entscheidung obliegt, ob er ein unternehmerisches Risiko eingehen möchte. Denn wenn sich das Risiko realisiert, mindert es seine Vermögenswerte und damit sein Eigentum. Einer Dienstleistungserfindung einen Erfindungswert trotz bzw. sogar aufgrund der Tatsache zuzuerkennen, dass ein Arbeitgeber diese nicht verwertet, kommt daher nur dann in Betracht, wenn es unternehmerisch nicht vertretbar wäre, mit einer Dienstleistungserfindung verbundene potentielle Verwertungsmöglichkeiten nicht zu nutzen. Das wiederum setzt voraus, dass Überlegungen eines Arbeitgebers, die zur nicht ausgeschöpften Verwertung

¹⁵ Gesetzesbegründung, Blatt für PMZ 1957, S. 232

¹⁶ BAG vom 26. September 2002 – Az.: 2 AZR 636/01, BAG vom 22. November 2012 – Az.: 2 AZR 673/11

geführt haben, aus ex-ante-Sicht absolut unbegründet waren und jeglicher wirtschaftlicher Vernunft widersprochen haben, weshalb dem Arbeitgeber die Nichtverwertung vorzuwerfen ist, weil eine Verwertung unternehmerisch völlig risikolos gewesen wäre.

Gemessen an diesen Voraussetzungen kommt ein Erfindungswert aufgrund ausgelassener Verwertungsmöglichkeiten nach den Erfahrungen der Schiedsstelle in der Regel nicht in Betracht, insbesondere nicht hinsichtlich der Anstrengungen zur Platzierung von Produkten im Markt, aber auch nicht dahingehend, dass um jeden Preis ein Verletzungsverfahren gegen Wettbewerber anzustrengen wäre.

Das gilt auch für den vorliegenden Fall.

V. Zur Abschätzung des aus der Verwertung des Patents (...) resultierenden Erfindungswerts

1. Bezugsgröße

Ausweislich der Patentschrift betrifft die Dienstleistung die innovative Ansteuerung einer konventionellen (...) Maschine, erfasst im Hinblick auf ihre Monopolwirkung somit die Steuerungseinheiten in vollem Umfang, nicht jedoch in gleicher Weise die Komponenten und Anbauteile. Die Schiedsstelle geht deshalb davon aus, dass es bei Verhandlung eines realen Lizenzvertrags nicht gelungen wäre, den vollen Maschinenumsatz als Bezugsgröße durchzusetzen, wenn nicht zugleich Zugeständnisse beim Lizenzsatz gemacht worden wären.

2. Abstaffelung nach RL Nr. 11

Die Schiedsstelle ist der Auffassung, dass die Voraussetzungen für eine Kausalitätsverschiebung im vorliegenden Fall nicht gegeben sind, weshalb eine Abstaffelung des Lizenzsatzes / des Bezugsgrößenumsatzes ausscheidet.

Im Schiedsstellenverfahren ist mehrfach unstrittig zum Ausdruck gekommen, dass die Antragsgegnerin nicht Marktführerin ist, weshalb sie nicht für sich beanspruchen kann, aufgrund ihres überragenden Unternehmensrufes vorrangig Umsätze zu machen.

Im Übrigen wurde durch die Erfindung das (...) nach Jahrzehnten des technischen Stillstands erheblich weiterentwickelt. Macht die Antragsgegnerin Umsätze mit derart

weiterentwickelten Maschinen, ist dies deshalb einzig und allein auf die Erfindung zurückzuführen. Der dazu aufgewandte Marketingaufwand betrifft lediglich die Innovation an sich und dient dazu, Kunden auf die Vorteile der Erfindung an sich aufmerksam zu machen. Er ist deshalb nicht geeignet, eine Kausalitätsverschiebung zu begründen.

3. Lizenzsatz

Der vorliegend heranzuziehende Produktmarkt für die Bestimmung des marktüblichen Lizenzsatzes ist der des Maschinen- und Anlagenbaus, da die Antragsgegnerin mit dem streitgegenständlichen Produkt Marktteilnehmerin in diesem Markt ist und damit den dort herrschenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterliegt.

Die Antragsgegnerin ist von einem Höchstlizenzsatz von 4 % für diesen Markt ausgegangen, was die Schiedsstelle (...) nicht beanstanden kann. Zu den Kunden der Antragsgegnerin gehören insbesondere Automobilzulieferer, (...).

Höchstlizenzsätze sind zumeist jedoch Erfindungskomplexen vorbehalten. Im vorliegenden Fall wird indes jedoch ein Einzellizenzsatz gesucht.

Ausgehend von einem Höchstlizenzsatz von 4 % läge die Obergrenze für einen durchschnittlichen Einzellizenzsatz bei 2 %. Die Antragsgegnerin hat gleichwohl einen Einzellizenzsatz von 3 % in Ansatz gebracht. Damit hat sie nach Auffassung der Schiedsstelle dem Innovationsgehalt der streitgegenständlichen Diensterfindung hinreichend Rechnung getragen.

4. Lösungsvorschlag

Bezugsgröße und Lizenzsatz stehen in einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis. Denn aus ihrer Multiplikation ergibt sich der Lizenz- bzw. Erfindungswert.

Davon ausgehend hält es die Schiedsstelle für sachgerecht, einen Lizenzsatz von 3 % auf gesondert erzielte Umsätze mit erfindungsgemäßen Schaltschranken/Steuerungsschranken anzuwenden.

Soweit die Antragsgegnerin Umsätze mit ganzen Maschinen macht, schlägt die Schiedsstelle vor, diese Umsätze in vollem Umfang anzusetzen, jedoch im Hinblick auf die groß gewählte Bezugsgröße den Lizenzsatz auf 2 % abzusenken.

Nach Auffassung der Schiedsstelle spricht eine erhebliche Wahrscheinlichkeit dafür, dass vernünftige Lizenzvertragsparteien bereit gewesen wären, einen realen Lizenzvertrag in dieser Art abzuschließen, weshalb dieser Ansatz zu einer angemessenen Vergütung im Sinne von § 9 ArbEG führt.

VI. Zur Bemessung des Anteilsfaktors

Der Anteilsfaktor hängt davon ab, welche Vorteile der Arbeitnehmer gegenüber einem außenstehenden Erfinder bei der Entstehung der Erfindung hatte und in welchem Maße das Zustandekommen der Erfindung deshalb dem Unternehmen zuzuschreiben ist.

Ermittelt wird er, indem diese Fragestellung gemäß den RL Nr. 30 – RL Nr. 36 aus den Perspektiven „Stellung der Aufgabe“ (Wertzahl „a“), „Lösung der Aufgabe“ (Wertzahl „b“) und „Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb“ (Wertzahl „c“) mit Wertzahlen bewertet wird. Die dabei erreichte Gesamtzahl („a“+“b“+“c“) wird sodann nach der Tabelle der RL Nr. 37 einem Prozentwert zugeordnet, der den Anteil des Arbeitnehmers wiedergibt.

Die Vergütungsrichtlinien versuchen damit, die konkreten Bedingungen zum Zeitpunkt der Erfindung miteinander zu vergleichen, unter denen einerseits der in das Unternehmen integrierte Arbeitnehmer die erfinderische Lösung gefunden hat, und denen andererseits ein außenstehender Erfinder unterlegen wäre.

Deshalb können die Formulierungen in den aus dem Jahr 1959 stammenden RL Nr. 30 – 36, die als Orientierungspunkt ein idealtypisches Unternehmensbild aus dieser Zeit zum Vorbild haben, regelmäßig nur sinn-, aber nicht wortgemäß angewandt werden, um ihrem Zweck als sachdienliche Erkenntnisquelle gerecht zu werden.

Es verbietet sich daher, unter isolierter Bezugnahme auf den bloßen Wortlaut einzelner Formulierungen der Vergütungsrichtlinien entgegen dem in § 9 Abs. 2 ArbEG zum Ausdruck kommenden gesetzlichen Sinn des Anteilsfaktors den erfahrungsgemäß überwiegenden Anteil des Unternehmens am Zustandekommen einer Erfindung losgelöst von den realen Gegebenheiten in Frage zu stellen.

Davon ausgehend gilt für die Wertzahlen „a“ – „c“ Folgendes:

Die Wertzahl „a“ bewertet die Impulse, durch welche der Arbeitnehmer veranlasst worden ist, erfinderische Überlegungen anzustoßen. Entspringen diese Impulse einer betrieblichen Initiative, liegt eine betriebliche Aufgabenstellung im Sinne der Gruppen 1 und 2 der

RL Nr. 31 vor. Bei den Gruppen 3 – 6 der RL Nr. 31 hingegen rühren die Impulse, erfinderische Überlegungen anzustoßen, nicht von einer betrieblichen Initiative her, so dass keine betriebliche Aufgabenstellung gegeben ist. Die genaue Zuordnung zu den Gruppen entscheidet sich an der Frage, ob und in welchem Umfang betriebliche Einflüsse den Arbeitnehmer an die Erfindung herangeführt haben, wobei diese nicht nur beschränkt auf bestimmte Betriebsteile und Funktionen Berücksichtigung finden, sondern aus der gesamten Unternehmenssphäre des Arbeitgebers stammen können.

Beschäftigt ein Unternehmen einen Mitarbeiter, bei dem die Suche nach Lösungen zur Leistungspflicht gemäß den §§ 611a, 241 BGB zählt, so hat das Unternehmen grundsätzlich bereits eine betriebliche Initiative zur Lösung von betrieblich relevanten technischen Problemen ergriffen. Da damit der Auftrag, Probleme zu lösen, bereits generell erteilt wurde, bedarf es keines konkreten Auftrags zur Lösung eines Problems mehr. Ausreichend für eine betriebliche Aufgabenstellung ist dann, ob dem Erfinder eine Problemstellung in einer Art und Weise bekannt geworden ist, die letztlich dem Unternehmen zuzurechnen ist. Regt eine dem Arbeitnehmer so bekannt gewordene Problemstellung ihn zu erfinderischen Überlegungen an, ist er mit Rücksicht auf die Interessen seines Arbeitgebers verpflichtet, diesen nachzugehen. In solchen Fällen liegt stets ein betrieblicher Impuls vor, erfinderische Überlegungen anzustoßen, woraus sich die Wertzahl „a=2“ ergibt.

Der Antragsteller war zum Zeitpunkt, als er die Diensterfindung gemacht hat – und nur auf den kommt es an - als Leiter Strategisches Produktmanagement / übergeordnetes Produktmanagement eingesetzt und in dieser Funktion dem Geschäftsführer der Antragsgegnerin unmittelbar unterstellt. Seine Stellenbeschreibung enthält 14 Aufgabenfelder, die er in Projektform in enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen Vertrieb, Anwendungstechnik, Service, Entwicklung/Konstruktion und Produktion bedienen und koordinieren sollte. Entwicklungsbezogen in weitestem Sinne waren die Aufgaben 1) „Koordination des strategischen Produktmanagements der (...) Gruppe“, 3) „Schnitt- und Koordinierungsstelle zwischen Markt, Vertrieb und Entwicklung“, 6) „Kosten-Nutzen-Analysen zu Produktideen und Entwicklungsprojekten“, 7) „Optimierung der Gruppenzusammenarbeit für Produktentwicklungen“, 10) Innovationsanalyse zu neuen Produkten und Trends, innovative Inputs für das Produktmanagement“. Daraus ergibt sich nach Auffassung der Schiedsstelle nicht zwingend, dass der Antragsteller unmittelbar damit beauftragt war, technische Lösungen für technische Probleme selbst zu entwickeln. Mittelbar war es aber sehr wohl seine Aufgabe,

das das Produktportfolio gemeinsam mit den entsprechenden Bereichen voranzubringen, weshalb der Antragsteller zumindest arbeitsvertraglich dazu verpflichtet war, Mängel und Bedürfnisse aufzudecken und diese zu adressieren. Macht er darauf aufbauend wie hier eine Erfindung, kommt zumindest keine höhere Wertzahl als „a=3“ in Betracht.

Die Wertzahl „b“ betrachtet die Lösung der Aufgabe und berücksichtigt, inwieweit beruflich geläufige Überlegungen, betriebliche Kenntnisse und vom Betrieb gestellte Hilfsmittel und Personal zur Lösung geführt haben.

- (1) Die Lösung der Aufgabe wird dann mit Hilfe der berufsgeläufigen Überlegungen gefunden, wenn sich der Erfinder im Rahmen der Denkgesetze und Kenntnisse bewegt, die ihm durch Ausbildung, Weiterbildung und / oder berufliche Erfahrung vermittelt worden sind und die er für seine berufliche Tätigkeit haben muss. Der Antragsteller ist studierter Elektrotechniker, weshalb dieses Teilmerkmal erfüllt ist.
- (2) Hinsichtlich der betrieblichen Arbeiten und Kenntnisse ist maßgeblich, ob der Arbeitnehmer dank seiner Betriebszugehörigkeit Zugang zu Arbeiten und Kenntnissen hatte, die den innerbetrieblichen Stand der Technik bilden und darauf aufgebaut hat. Damit dieses Merkmal erfüllt ist, ist es nicht erforderlich, dass die gefundene Lösung quasi den logischen nächsten Evolutionsschritt darstellt. Es reicht aus, wenn im Rahmen der Tätigkeit erlangte Erkenntnisse Potential offenbaren. Das sieht die Schiedsstelle im vorliegenden Fall als nicht erfüllt an. Denn Maßstab ist der Vergleich zum freien Erfinder. (...) folgte vor der Erfindung innerhalb und außerhalb des Unternehmens jahrzehntelang denselben Rahmenbedingungen. Anhaltspunkte, dass die Idee des Antragstellers ihren Ausgangspunkt in einem konkreten Sachverhalt im Unternehmen der Antragsgegnerin gefunden haben könnte, enthält der vorliegende Sachverhalt nicht. Das Teilmerkmal ist mithin nicht erfüllt.
- (3) Die Unterstützung mit vom Unternehmen bereitgestellten Hilfsmitteln ist nur dann nicht gegeben, wenn die für den Schutzbereich des Patents maßgebenden technischen Merkmale der Erfindung nicht erst durch konstruktive Ausarbeitung oder Versuche oder unter Zuhilfenahme eines Modells gefunden worden sind, sondern die technische Lehre im Kopf der Erfinder entstanden ist, sich als solche ohne weiteres schriftlich niederlegen

ließ und damit im patentrechtlichen Sinne bereits fertig war.¹⁷ Das war vorliegend der Fall und wurde von der Antragsgegnerin öffentlich auch so dargestellt¹⁸.

Bei nur einem erfüllten Teilmerkmalen sehen die Vergütungsrichtlinien die Wertzahl „b=4,5“ vor.

Die Wertzahl „c“ ergibt sich aus den Aufgaben und der Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb. Nach RL Nr. 33 hängt die Wertzahl „c“ davon ab, welche berechtigten Leistungserwartungen der Arbeitgeber an den Arbeitnehmer stellen darf. Entscheidend dafür sind die Stellung des Arbeitnehmers im Betrieb und seine Vorbildung zum Zeitpunkt der Erfindung. Hierbei gilt, dass sich der Anteil eines Arbeitnehmers im Verhältnis zum Anteil des Arbeitgebers verringert, je größer - bezogen auf den Erfindungsgegenstand - der durch die Stellung ermöglichte Einblick in die Entwicklung im Unternehmen ist. Maßgeblich ist also nicht eine formale Zuordnung, sondern eine Bewertung der internen und externen Vernetzung und der damit verbundenen Informationszuflüsse und der Möglichkeit, diese aufgrund der eigenen Befähigung, für deren Einbringung das Unternehmen ein hierarchieadäquates Arbeitsentgelt bezahlt, nutzbringend verarbeiten zu können.

Die höchste Gruppe, die technische Akademiker erreichen können ist die Gruppe 5. Der Richtliniengeber hat dabei allerdings vorausgesetzt, dass der Einsatz in der Fertigung erfolgt und damit die Vorstellung verbunden, dass Einblicke in Innovationsthemen dort sehr beschränkt sind. Der tatsächliche Einsatz des Antragstellers entspricht diesem Bild ganz und gar nicht. Er war stark vernetzt, direkt an die Geschäftsführung angebunden und bildete die Schnitt- und Koordinierungsstelle zwischen Markt, Vertrieb und Entwicklung. Damit war er hinsichtlich Innovationsthemenfeldern auch weitaus informierter als ein einfacher Entwicklungsingenieur, für den die Vergütungsrichtlinien die Wertzahl 4 vorsehen. Eine höhere Wertzahl als 3 kommt deshalb nach Auffassung der Schiedsstelle nicht in Betracht.

Der Gesamtpunktwert von 10,5 („a=3“+„b=4,5“+„c=3“) entspricht nach der Konkordanztafel der RL Nr. 37 einem Anteilsfaktor von 23 %.

17 OLG Düsseldorf vom 9.10.2014, Az.: I-2 U 15/13, 2 U 15/13

18 Hamburger Wirtschaft, April/Mai 2019 S. 58, <https://hamburger-wirtschaft.de/pdf/042019/58/index.html> (abgerufen am 16.11.2021)