



Instanz:	Schiedsstelle nach § 28 ArbEG	Quelle:	Deutsches Patent- und Markenamt
Datum:	14.06.2023	Aktenzeichen:	Arb.Erf. 23/21
Dokumenttyp:	Vorsitzenden- verfügung	Publikationsform:	für Veröffentlichung bearbeitete Fassung
Normen:	§ 9 ArbEG, § 26 ArbEG, UmwG		
Stichwort:	Vergütungsschuldner und Anknüpfungspunkt für den Erfindungswert bei Umstrukturierung des Unternehmens nach Ausscheiden des Erfin- ders		

Leitsätze (nicht amtlich):

1. Vergütungsschuldner ist der Arbeitgeber. Vergütungsgegenstand ist eine Beteiligung an den wirtschaftlichen Vorteilen, die aus der Verwertung der durch die Dienstleistung geschaffenen Monopolstellung durch den Arbeitgeber resultieren. Das Beteiligungsrecht an solchen Vorteilen des Arbeitgebers besteht über das Ende des Arbeitsverhältnisses hinaus.
2. Bei einem Verkauf eines Patents durch den Arbeitgeber unter unabhängigen Marktteilnehmern wird der Schuldner der Vergütung deshalb nicht ausgetauscht, sondern der Arbeitnehmer aus dem Verkaufspreis abschließend vergütet.
3. Etwas anderes gilt nur dann, wenn das Arbeitsrecht aufgrund eines Betriebsübergangs nach § 613 a BGB im Zusammenhang mit dem Verkauf der Schutzrechtspositionen einen Schuldnerwechsel anordnet. Dann ist der Arbeitnehmer nicht aus dem Verkaufspreis zu vergüten, sondern aus den Monopolvorteilen des Betriebserwerbers.
4. Nimmt ein Arbeitnehmer nicht am Betriebsübergang teil, insbesondere weil er zuvor ausgeschieden ist, gilt beim Verkauf eines Betriebs oder Betriebsteils bzw. bei der Umstrukturierung von Unternehmen Folgendes:

- a) Werden die Wirtschaftsgüter des Arbeitgebers im Wege der Singularsukzession einzeln transferiert („Asset-Deal“), wird der Arbeitnehmer aus dem auf IP entfallenden Verkaufspreis abschließend vergütet.
- b) Erfolgt hingegen lediglich eine Übertragung der Unternehmensanteile („Share-Deal“), bleibt die Arbeitgebererschaft des Unternehmens im Sinne von § 9 Abs. 1 ArbEG erhalten und das Beteiligungsrecht des Arbeitnehmers an Monopolvorteilen des Unternehmens besteht weiter.
- c) Erfolgt eine Verschmelzung oder Spaltung nach dem Umwandlungsgesetz, erhalten die ursprünglichen Anteilsinhaber Anteile am aufnehmenden/neuen Rechtsträger. Das Vermögen des übertragenden Rechtsträgers geht im Wege der Gesamtrechtsnachfolge einschließlich der damit verbundenen Verbindlichkeiten auf den übernehmenden Rechtsträger über. Waren auf Dienstleistungen beruhende Schutzrechtspositionen Gegenstand der Gesamtrechtsnachfolge, zählen zu diesen Verbindlichkeiten auch die Vergütungsansprüche des Arbeitnehmers, weshalb dieser weiterhin an Vorteilen aus Verwertungshandlungen des aufnehmenden/neuen Unternehmens zu beteiligen ist.

(...)

1. Sachverhalt

(...)

Streitgegenstand im vorliegenden Fall ist die Frage, wie eine Dienstleistung der beiden Antragsteller zu vergüten ist, die zu dem Patent EP (...) B1 und der dazugehörigen Patentfamilie geführt hat, und wer Vergütungsschuldner ist.

Die Antragsteller waren bis Oktober 2017 bzw. bis Mai 2019 bei der „X-AG“ beschäftigt, die in verschiedenen Geschäftsfeldern wie z.B. (...) operierte.

Zum August 2019 wurde das operative Geschäft der „X-AG“ auf die rechtlich selbständigen Tochtergesellschaften „Y-AG“, „Z-AG“, (...) verteilt. Die „X-AG“ (...) wurde zur Dachgesellschaft mit (...) Steuerungsfunktionen sowie konzernübergreifenden Dienstleistungen für die Tochtergesellschaften.

Nach dem Vortrag der Antragsgegnerin sei die streitgegenständliche Patentfamilie mit Vertrag vom August 2020 von der „X-AG“ an die „Z-AG“ im Rahmen eines Patentverkauf- und Übertragungsvertrags übertragen worden, mit dem eine große Anzahl von Patenten gegen Zahlung eines nicht näher aufgeschlüsselten Gesamtkaufpreises verkauft und übertragen worden seien.

Im Dezember 2020 erfolgte der Börsengang der „Z-AG“.

Unstreitig wurde die Dienstleistung ab April 2019 bei der „X-AG“ im Geschäftsfeld (...) verwendet und die Verwendung bei der „Z-AG“ fortgesetzt.

Die „Z-AG“ vertritt die Auffassung, dass sie nicht vergütungspflichtig sei, da die Antragsteller niemals bei ihr angestellt gewesen seien.

Die „X-AG“ vertritt die Auffassung, sie sei vergütungspflichtig für die Nutzung der Dienstleistung bis November 2020 (zunächst im Geschäftsbereich der „X-AG“ und sodann bei der „Z-AG“). Für eine Nutzung bei der „Z-AG“ ab Dezember 2020 sei sie aber nicht vergütungspflichtig. Vor allem sei sie aber nicht vergütungspflichtig aus dem im Rahmen des Patentverkauf- und Übertragungsvertrags vom August 2020 geflossenen Kaufpreis, da dies lediglich ein konzerninterner Umsatz und kein Außenumsatz gewesen sei.

(...)

2. Vergütungsschuldner und Vergütungsgegenstand

Gemäß § 9 Abs. 2 ArbEG besteht der Vergütungsanspruch des Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber in einer Beteiligung an den wirtschaftlichen Vorteilen, die aus der Verwertung der durch die Dienstleistung geschaffenen Monopolstellung resultieren.

Dementsprechend ist der Arbeitnehmer, wenn der Arbeitgeber eine Lizenz an der Schutzrechtsposition vergeben oder die Schutzrechtsposition verkauft hat, an den daraus resultierenden Erlösen zu beteiligen. Bei einer Eigennutzung einer Dienstleistung fließen zwar keine derartigen unmittelbaren Erlöse für den Monopolschutz, es entstehen aber geldwerte Vorteile, die letztlich darin bestehen, dass der Arbeitgeber keine Lizenzgebühren für die Nutzung des Monopolschutzes zahlen muss. Deshalb ist der Arbeitnehmer dann an einer fiktiv zu ermittelnden marktüblichen Patentlizenzgebühr zu beteiligen, deren Höhe davon abhängt, welche Lizenzgebühren unter vernünftigen Vertragsparteien mutmaßlich vereinbart worden wären. Entsprechendes gilt bei einer Verwertung der Schutzrechtsposition als Sperrpatent. Bei einer Verwertung der Schutzrechtsposition ausschließlich als Vorratapatent ist der Erfinder am Vorratserfindungswert zu beteiligen.

Dieser Beteiligungsanspruch des Arbeitnehmers besteht nach § 26 ArbEG einerseits auch nach dem Ende des Arbeitsverhältnisses weiter, andererseits ist nach § 9 Abs. 1 ArbEG der gesetzliche Schuldner des Vergütungsanspruchs der Arbeitgeber. Deshalb wird bei einem Verkauf des Patents der Schuldner der Erfindungsvergütung nicht ausgetauscht, außer der Erwerber tritt aufgrund eines arbeitsrechtlich gesetzlich angeordneten Schuldnerwechsels als neuer Arbeitgeber des Erfinders gemäß § 613 a BGB (analog¹) in die Vergütungspflicht des Veräußerers ein.

Davon ausgehend entscheidet sich bei einem Verkauf die Frage, ob ein ausgeschiedener Arbeitnehmer abschließend an dem Erlös des ursprünglichen Inhabers oder fortlaufend an nutzungsbedingten Vorteilen des neuen Inhabers zu beteiligen ist, an der Frage, wie sich der Inhaberwechsel rechtlich vollzogen hat:

¹ Einigungsvorschlag vom 08.12.2016 – Arb.Erf. 14/13, abrufbar unter www.dpma.de

- **„Asset-Deal“**

Erfolgt der Inhaberwechsel durch eine Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter in Form eines Verkaufs einer einzelnen Schutzrechtsposition oder eines ganzen Schutzrechtsportfolios, ist der ausgeschiedene Arbeitnehmer abschließend am Verkaufserlös des Patents zu beteiligen. Das gilt auch dann, wenn der Verkauf Gegenstand eines Unternehmensverkaufs im Wege der Singularsukzession ist, d.h. wenn die Wirtschaftsgüter (Assets) wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Patente etc. zum Zwecke des Unternehmensverkaufs einzeln transferiert werden.

- **„Share-Deal“:**

Werden keine einzelnen Wirtschaftsgüter veräußert, sondern erfolgt lediglich eine Übertragung der Unternehmensanteile („Shares“ – je nach Rechtsform: Aktien, Geschäftsanteile, Kapitalanteile), so hat das Unternehmen zwar einen neuen Eigentümer (oder gegebenenfalls mehrere), der im Ergebnis über seine Unternehmensanteile auch neuer Eigentümer der Patente des Unternehmens wird. Da das Unternehmen jedoch (gegebenenfalls zwar umfirmiert, aber dem Grunde nach aber selbst bei Formwechsel unverändert²) fortbesteht, hat rechtlich hinsichtlich des Patents kein Inhaberwechsel stattgefunden, der als Anknüpfungspunkt für einen Vergütungsanspruch dienen könnte³. Damit besteht der Vergütungsanspruch gegen das übertragene Unternehmen auch bei beendetem Arbeitsverhältnis fort und der ausgeschiedene Arbeitnehmer ist nicht auf Grundlage der Veräußerung der Unternehmensanteile abschließend zu vergüten, sondern weiterhin an Vorteilen aus Verwertungshandlungen des übertragenen Unternehmens zu beteiligen. Vergütungsschuldner ist bzw. bleibt das übertragene Unternehmen für vergangene und zukünftige Verwertungen.

² vgl. §§ 190 ff. UmWG

³ vgl. auch Bartenbach/Volz, Arbeitnehmererfindungsgesetz, 6. Auflage, § 1 RNr. 114 – 2. Absatz

- **Umwandlung auf Grundlage des Umwandlungsgesetzes**

- Verschmelzung nach den §§ 2 ff. UmwG:

Bei einer Verschmelzung werden verschiedene Rechtsträger miteinander mit der Folge vereint, dass nur noch einer der Rechtsträger fortbesteht (Verschmelzung zur Aufnahme) oder die bisherigen Rechtsträger erlöschen und ein neuer Rechtsträger entsteht (Verschmelzung zur Neugründung). Als Gegenleistung erhalten die ursprünglichen Anteilsinhaber Anteile des übernehmenden oder des neuen Rechtsträgers. Es erfolgt somit keine gesonderte Übertragung einzelner Vermögensgegenstände wie beim Asset-Deal, sondern das Vermögen der übertragenden Rechtsträger geht gemäß § 20 Nr. 1 UmwG im Wege der Gesamtrechtsnachfolge einschließlich der Verbindlichkeiten auf den übernehmenden Rechtsträger über.

Zu diesen Verbindlichkeiten zählen damit auch die Vergütungsansprüche des Arbeitnehmererfinders, weshalb der Vergütungsanspruch auch bei zum Zeitpunkt der Verschmelzung beendetem Arbeitsverhältnis gegen das aufnehmende Unternehmen fortbesteht und der ausgeschiedene Arbeitnehmer nicht anlässlich der Zuweisung der Unternehmensanteile am aufnehmenden oder neuen Rechtsträger abschließend zu vergüten ist, sondern weiterhin auch an zukünftigen Vorteilen aus Verwertungshandlungen des aufnehmenden oder neuen Unternehmens zu beteiligen ist. Vergütungsschuldner für vergangene und zukünftige Verwertungen ist dann das aufnehmende oder neue Unternehmen.

- Spaltung nach den §§ 123 ff. UmwG:

(1) In Form der **Aufspaltung** – § 123 Abs. 1 UmwG:

das Vermögen eines Rechtsträgers wird unter dessen Auflösung auf bestehende oder dadurch neu gegründete Rechtsträger aufgespalten. Der bisherige Rechtsträger erlischt. Als Gegenleistung erhalten die Gesellschafter des erlöschenden Rechtsträgers Anteile an den aufnehmenden oder neu gegründeten Rechtsträgern.

(2) In Form der **Abspaltung** – § 123 Abs. 2 UmwG:

ein Teil oder mehrere Teile des Vermögens eines Rechtsträgers wird bzw. werden auf bestehende oder dadurch neu gegründete Rechtsträger abgespalten. Der bisherige Rechtsträger bleibt weiterbestehen. Die Gesellschafter des bisherigen Rechtsträgers erhalten Anteile an den aufnehmenden oder neu gegründeten Rechtsträgern.

(3) In Form der **Ausgliederung** – § 123 Abs. 3 UmwG:

ein Teil oder mehrere Teile des Vermögens eines Rechtsträgers wird bzw. werden auf bestehende oder dadurch neu gegründete Rechtsträger ausgegliedert. Der bisherige Rechtsträger bleibt weiterbestehen und erhält selbst die Anteile an den aufnehmenden oder neu gegründeten Rechtsträgern.

Auch bei der Spaltung erfolgt keine gesonderte Übertragung einzelner Vermögensgegenstände wie beim Asset-Deal, sondern das Vermögen des übertragenden Rechtsträgers geht gemäß § 131 Nr. 1 UmwG im Wege der Gesamtrechtsnachfolge einschließlich der Verbindlichkeiten auf die übernehmenden Rechtsträger über.

Zu diesen Verbindlichkeiten zählen somit auch die Vergütungsansprüche des Arbeitnehmererfinders, weshalb der Vergütungsanspruch auch bei zum Zeitpunkt der Spaltung beendetem Arbeitsverhältnis gegen das übernehmende Unternehmen fortbesteht und der ausgeschiedene Arbeitnehmer nicht anlässlich der vom Gesetz angeordneten Zuweisung der Unternehmensanteile abschließend zu vergüten ist, sondern weiterhin an Vorteilen aus Verwertungshandlungen des aufnehmenden oder neuen Unternehmens zu beteiligen ist. Vergütungsschuldner ist hinsichtlich solcher Verwertungshandlungen dann das aufnehmende oder neue Unternehmen.

Im vorliegenden Fall fehlt es für eine abschließende Bewertung der Frage des Vergütungsschuldners und des Vergütungsgegenstands durch die Schiedsstelle derzeit an Klarheit hinsichtlich der Vorgänge ab August 2019 um das Geschäftsfeld (...) bei der Antragsgegnerin, die die Antragsgegnerin aufzuklären und gegenüber den Antragstellern zu beauskunften hat.

Denn es ist der Schiedsstelle nach der derzeitigen Aktenlage nicht hinreichend klar, wie die Aufteilung der „X-AG“ auf die „Z-AG“ und andere Aktiengesellschaften (...) vollzogen wurde. Es ist an der Antragsgegnerin, hier Transparenz zu schaffen.

Sollte die Aufteilung in Form einer Ausgliederung nach § 123 Abs. 3 UmwG erfolgt sein, so könnte die Vergütungspflicht der Gesamtrechtsnachfolge auf die „Z-AG“ unterliegen und der Börsengang (...) würde sich lediglich als Share-Deal ohne Auswirkung auf die Vergütungspflicht der „Z-AG“ darstellen. Das würde aber voraussetzen, dass das streitgegenständliche Patent Gegenstand einer entsprechenden Gesamtrechtsnachfolge war.

Dagegen spricht derzeit, dass die „Z-AG“ (...) offensichtlich im Vorfeld des Börsengangs von der „X-AG“ das für den Geschäftsbetrieb erforderliche Patentportfolio noch käuflich erwerben musste.

Eines ist jedoch bereits jetzt klar. Entweder es besteht weiterhin ein nutzungsbezogener Vergütungsanspruch gegen die „Z-AG“. Dafür könnte möglicherweise eine Ausgliederung nach dem Umwandlungsgesetz mit Gesamtrechtsnachfolge auch hinsichtlich des Patentportfolios sprechen. Oder es besteht ein abschließender Vergütungsanspruch gegen die „X-AG“ aus dem erhaltenen Kaufpreis. Letzteres erscheint derzeit plausibler. Denn dafür spricht der separate spätere Verkauf des Patentportfolios. Dieser erscheint nach derzeitigem Kenntnisstand dann schlüssig, wenn das Portfolio im Rahmen von konzernübergreifenden Dienstleistungen für die Tochtergesellschaften zunächst weiterhin im Eigentum der „X-AG“ verblieben war. Eine rechtlich tragfähige Konstruktion, die beide Anknüpfungspunkte für einen Vergütungsanspruch gleichermaßen ausschließt, ist hingegen unter keinem Aspekt denkbar.

3. Ermittlung des Erfindungswerts hinsichtlich der Nutzung

Macht ein Unternehmen von einer patentrechtlich geschützten technischen Lehre selbst Gebrauch, erhält es zwar im Regelfall Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Produkten, aber keine direkten Zahlungen für das erlangte Monopolrecht.

Jedoch kann es durch die tatsächliche Benutzung der erfindungsgemäßen technischen Lehre in den Produkten geldwerte Vorteile haben, deren Bestehen und Größenordnung von der Reichweite und der Stärke des patentrechtlichen Monopolschutzes abhängen. Denn wenn der Arbeitnehmer die verwendete technische Lehre nicht erfunden hätte,

sondern ein Dritter – üblicherweise ist das ein anderer Marktteilnehmer oder ein freier Erfinder – müsste der Arbeitgeber an diesen Dritten Zahlungen leisten, wenn und soweit ihn für den Dritten bestehende Schutzrechtspositionen an der Benutzung der technischen Lehre hindern würden.

Beim tatsächlichen Einsatz einer Dienstleistung 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. Das erreicht man dadurch, dass man die Schätzung so weit als möglich auf realen Tatsachengrundlagen aufbaut.

Von entscheidender Bedeutung ist daher zunächst die Erkenntnis, dass Unternehmen die Gestattung der Nutzung einer patentgeschützten technischen Lehre üblicherweise in einem Lizenzvertrag regeln.

Legt man diese Erkenntnis zu Grunde, muss man die Höhe der Zahlungen, die der Arbeitgeber einem anderen Marktteilnehmer oder einem freien Erfinder für die Nutzung der monopolgeschützten technischen Lehre zahlen müsste, dadurch abschätzen, indem man unter Berücksichtigung bekannter Fakten versucht, einen Lizenzvertrag fiktiv so nachzubilden, wie er zwischen einem Unternehmen und einem anderen Marktteilnehmer oder freien Erfinder unter normalen Rahmenbedingungen bei Anlegung vernünftiger Maßstäbe theoretisch Aussicht auf einen einvernehmlichen Abschluss gehabt hätte.

Mit dieser Methodik minimiert man das jeder Schätzung innewohnende Risiko einer Fehleinschätzung so weit, als dies überhaupt möglich ist, und kommt so zu dem einer „angemessenen“ Vergütung i.S.v. § 9 ArbEG zu Grunde zu legenden Erfindungswert.

Folglich ist bei der Ermittlung des Erfindungswerts 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 für die Ermittlung des Erfindungswerts auf eine innerbetriebliche, öffentliche oder kundenseitige Wertschätzung der einzelnen technischen Lösung als solcher oder des Produkts als Ganzem letztlich nicht entscheidend an, auch wenn es unter psychologischen Aspekten verständlich ist, dass diese Perspektive die vom Arbeitnehmer-erfinder vorrangig wahrgenommene ist.

Denn entscheidend für den gesetzlichen Erfindungswert ist lediglich, welche Bedeutung Wettbewerber der im Produkt verwendeten zur Erteilung eines Patents angemeldeten technischen Lehre mutmaßlich zumessen würden und was sie deshalb zum Gegenstand eines Lizenzvertrags machen würden.

Die konkrete Ausgestaltung eines solchen Lizenzvertrags unterläge im konkreten Fall natürlich schlussendlich der Vertragsfreiheit des Patentinhabers und des an einer Lizenznahme interessierten Marktteilnehmers.

Tatsache ist jedoch, dass bei Umsatzgeschäften mit erfindungsgemäßen Produkten erfahrungsgemäß ganz überwiegend Lizenzverträge die Regel sind, in denen ein von den Vertragsparteien zu Grunde gelegter erfindungsgemäßer Umsatz oder Umsatzanteil mit einem marktüblichen häufig auch gestaffelten Lizenzsatz multipliziert wird.

Der zu berücksichtigende Umsatz wird dabei von der Reichweite des Patentschutzes bestimmt.

Die mögliche Bandbreite des Lizenzsatzes wiederum wird von den allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Marktes begrenzt, auf dem das erfindungsgemäße Produkt vertrieben wird. Denn die für die jeweiligen Produktmärkte der Schiedsstelle in ihrer langjährigen Praxis bekannt gewordenen und in der einschlägigen Literatur publizierten Bandbreiten verhandelbarer Lizenzsätze stehen erkennbar in Relation⁴ zu den von den

⁴ vgl. allgemein zunächst OLG Düsseldorf vom 09.10.2014 – I-2 U 15/13, 2 U 15/13; sehr fundiert vor allem aber Hellebrand, GRUR 2001, S. 678 ff. und Mitteilungen 2014 S. 494 ff: nicht rein rechnerisch auf die konkrete Marge des streitgegenständlichen Produkts anwendbar, da bloße Analogie zum Schätzansatz des GRUR-Fachausschusses aus dem Jahr 1957 zum Nettounutzen bei rein innerbetrieblicher Nutzung; daher nur zur Plausibilisierung von Lizenzsatzbeispielen geeignet; aus diesem Grund kein Anspruch auf Auskunft des konkreten Produktgewinns, bestätigt durch BGH vom 17.11.2009 – Az.: X ZR 137/07 – Türinnenverstärkung unter Aufgabe seiner älteren Rechtsprechung aus Copolyester II – X ZR 132/95 vom 13.11.1997, Spulkopf – X ZR 6/96 vom 13.11.1997 und abgestuftes Getriebe – X ZR 127/99 vom 16.04.2002

verschiedenen Wettbewerbern am Produktmarkt durchschnittlich langfristig erzielbaren üblichen Margen, was sich leicht erklärt, da Lizenzkosten, die im Widerspruch zu den typischen Kalkulationsspielräumen des jeweiligen Produktmarkts stehen, einer wirtschaftlich sinnvollen Betätigung des Unternehmens am Markt entgegenstehen würden. Der konkrete Lizenzsatz innerhalb des so vorgegebenen Rahmens hängt wiederum von der Stärke der Monopolwirkung der konkreten Schutzrechtsposition ab.

Mithin bieten sowohl der anzusetzende Umsatz wie auch der anzusetzende Lizenzsatz hinreichende Anknüpfungspunkte für die Berücksichtigung der von den Antragstellern vorgetragene Argumente, weshalb eine Bemessung des Erfindungswerts auf Grundlage von Einsparungsberechnungen nicht sachgerecht wäre.

Ob der bislang von der Antragsgegnerin berechnete Erfindungswert diesen Anforderungen gerecht wird, kann die Schiedsstelle derzeit nicht nachvollziehen, da es hierzu bislang an einer transparenten alle im Schiedsstellenverfahren bislang angesprochenen Aspekte berücksichtigenden Darstellung der Antragsgegnerin fehlt.

4. Ergebnis

(...)