

Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zu dem „Entwurf einer Kommissionsverordnung über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des EG-Vertrages auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen“⁽¹⁾

(2004/C 80/07)

Die Kommission beschloss am 4. September 2003, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss gemäß Artikel 262 des EG-Vertrags um Stellungnahme zu dem vorgenannten Entwurf zu erarbeiten.

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss beschloss, die Fachgruppe Binnenmarkt, Produktion und Verbrauch mit der Vorbereitung der Arbeiten zu beauftragen.

Aufgrund der Dringlichkeit der Arbeiten bestellte der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss auf seiner 404. Plenartagung am 10. und 11. Dezember 2003 (Sitzung vom 11. Dezember) Herrn Metzler zum Hauptberichtersteller und verabschiedete mit 29 gegen 3 Stimmen bei einer Stimmenthaltung folgende Stellungnahme.

1. Einführung

1.1. Der Entwurf einer neuen Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Verträge (TT-GFVO) soll die bisherige Gruppenfreistellungsverordnung 240/96 ersetzen. Die Anwendung dieser Verordnung mit ihren weißen, grauen und schwarzen Listen erlaubter bzw. verbotener Klauseln führte in der Vertragspraxis zu starken Restriktionen und rief den oft erwähnten „Zwangsjackeneffekt“ hervor. Die Folge hiervon waren Vertragsgestaltungen, die nicht an der wirtschaftlichen Realität, sondern ausschließlich an den Vorgaben dieses Kataloges ausgerichtet waren. Insbesondere zur Verbesserung dieser Situation wurde von Industrieseite seit langem eine Überarbeitung der Freistellungsverordnung gefordert.

1.2. In diesem Zusammenhang ist auch die neue Rechtslage zu berücksichtigen, die durch das Inkrafttreten der Kartellverfahrensverordnung VO 1/2003 ab dem 1. Mai 2004 eintreten wird. Hiernach entfällt die Möglichkeit einer Anmeldung wettbewerbsbeschränkender Verträge zwecks Freistellung durch die Kommission. Zukünftig müssen die Unternehmen vielmehr selbst beurteilen, ob ihre Vereinbarungen gegen das Kartellverbot des Art. 81 Abs. 1 EGV verstoßen und ob die Voraussetzungen für eine Ausnahme vom Kartellverbot im Sinne des Art. 81 Abs. 3 EGV vorliegen. Dies führt auch für Technologietransfer-Verträge zu einer veränderten Situation und insbesondere im Interesse der Rechtssicherheit bedürfen die Unternehmen anderer Hilfestellungen, als sie die bisherige VO 240/96 bot.

1.3. Aus wirtschaftlicher Sicht ist folgendes zu beachten: Der Inhaber eines ausschließlichen Schutzrechts, beispielsweise eines Patentes, kann Dritten alle Handlungen verbieten, die in sein Recht eingreifen. Gestattet er einem Lizenznehmer jedoch die Verwendung seiner Innovationen, so ist dies vom Grundsatz her wettbewerbsfördernd. Technologielizenzverträge führen nämlich neue Produkte auf bereits existierenden Märkten ein oder schaffen sogar vollkommen neue Produktmärkte. Sie

führen auch dazu, dass hohe Investitionen für Doppelforschung entbehrlich werden, sofern zwei oder mehr Unternehmen das gleiche Forschungsziel haben und auch die gleichen Forschungswege gehen. Erst wenn Vereinbarungen getroffen werden, die über dem gesetzlich eingeräumten Schutzbereich des betroffenen Rechts hinausgehen, sollte das Wettbewerbsrecht seine kontrollierende Funktion ausüben.

1.4. Wenn die EU bis 2010 zur dynamischsten Volkswirtschaft der Welt werden soll, ist es nicht nur wichtig, dass neue Technologien entwickelt werden, sondern auch, dass ihre schnelle Verbreitung nachhaltig gefördert wird. Hierbei darf aber nicht die vom Gesetzgeber gewollte starke Position des Schutzrechtsinhabers in unangemessener Weise beeinträchtigt werden, sondern es müssen die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die ihm die Übertragung seiner Technologie auf Dritte erleichtern. Dem Lizenzgeber als Inhaber eines Schutzrechts müssen ausreichende Anreize geboten werden, anderen Personen die Nutzung seiner Technologie zu erlauben. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass selbst ein beschränkter Wettbewerb ökonomisch sinnvoller ist als gar kein Wettbewerb in dem Fall, dass der Innovator keine Lizenzen erteilt. Allein dem Lizenzgeber obliegt die Entscheidung, andere an seinen Innovationen partizipieren zu lassen.

1.5. Im Vergleich zu sonstigen Verträgen ist eine Lizenzvergabe auch viel riskanter, denn wenn ein Vertrag scheitert, kann das einmal übertragene technische Wissen nicht mehr zurückgeholt werden. Auch deswegen besteht ein großes Bedürfnis des Lizenzgebers nach Rechtssicherheit.

2. Überblick über die wesentlichen Bestandteile der TT-GFVO und Bewertungen des Ausschusses:

2.1. Den allgemeinen Anforderungen wird das Grundkonzept der TT-GFVO in vielen Punkten nicht gerecht. Im Folgenden werden zunächst die wesentlichen Kritikpunkte an dem Verordnungsentwurf aufgelistet, auf die dann detaillierter unter Punkt 3 eingegangen wird.

(1) ABl. C 235 vom 1.10.2003, S. 11.

2.2. In der Praxis wird die Bestimmung von Marktanteilen noch größere Schwierigkeiten als bisher bereiten, da nicht nur der Produktmarkt, sondern auch der Technologiemarkt und ggf. der Innovationsmarkt in die Analyse einzubeziehen sind. Mit der Bestimmung von drei verschiedenen Märkten bei der Beurteilung, ob eine Lizenzvereinbarung kartellrechtskonform ist oder nicht, sind die Unternehmen überfordert.

2.3. Die Marktanteilsschwellen sind mit 20 bzw. 30 % für das Lizenzgeschäft zu niedrig angesetzt. Eine umfassende Verbreitung von Technologien erfordert die Ausweitung des „sicheren Hafens“, bestenfalls die Streichung dieser Schwellen. In der Praxis hat sich das bisherige Konzept der VO 240/96 bewährt, wonach lediglich im Einzelfall wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen aufgegriffen wurden.

2.4. Lizenzverträge zwischen Wettbewerbern sollen strenger beurteilt werden als Lizenzverträge zwischen Nicht-Wettbewerbern. Dieses Prinzip ist den US-Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property aus dem Jahre 1995 entnommen. In Europa gibt es jedoch noch keine praktischen Erfahrungen mit diesem Konzept, die seine Übernahme rechtfertigen würden. In vielen Fällen fördern Lizenzen zwischen konkurrierenden Unternehmen gerade den Wettbewerb. Dies gilt zum Beispiel dann, wenn ein Unternehmen die Patentrechte eines Wettbewerbers mit der Absicht erwirbt, sie zur Entwicklung eines eigenen Produktes zu nutzen, das dann auf dem Markt eingeführt werden soll. Hier erscheint eine strengere Beurteilung von Lizenzen zwischen Wettbewerbern nicht sachgerecht.

2.5. Die Leitlinien zur TT-GFVO weisen schwerpunktmäßig auf die Gefahren bestimmter Klauseln in Lizenzverträgen hin und weniger auf ihren wirtschaftlichen Nutzen. Die bisherige Erfahrung mit Lizenzverträgen gibt jedoch keinerlei Anlass zu einer derart kritischen Position. Es sollte vielmehr grundsätzlich begrüßt werden, wenn der Lizenzgeber andere Parteien an seinem technologischen Wissen teilhaben lässt. Ein Lizenzgeber, der die Leitlinien liest, muss fast schon den Eindruck gewinnen, er unternehme mit einer Lizenzierung per se eine rechtlich problematische Handlung.

3. Die wichtigsten Klauseln des Entwurfs der TT-GFVO

3.1. Definitionen

3.1.1. Im Sinne des Art. 1 Ziffer 1 Buchstabe b wird der Anwendungsbereich des Verordnungsentwurfs auf Patentlizenzvereinbarungen, Know-how-Vereinbarungen sowie gemischte Patentlizenz- bzw. Know-how-Vereinbarungen erstreckt. Aus dem Bereich des Urheberrechts werden aber auch Softwarelizenzen einbezogen. Eine Lizenzierung anderer Rechte des geistigen Eigentums sollte nach Ansicht des Ausschusses gesondert geregelt werden, denn aufgrund der erheblichen Unterschiede, insbesondere zwischen dem Patent- und

Urheberrecht, ist es äußerst schwierig, diese Sachverhalte im Rahmen einer einzigen Verordnung zu regeln. Hinzu kommt, dass in Bezug auf Patente und Know-how, auf die sich die VO 240/96 ausschließlich bezieht, bereits eine Regelung vorhanden ist, mit der man Erfahrungen gewonnen hat, nicht jedoch im Hinblick auf andere Rechte. Die Einbeziehung von Softwarelizenzen in die TT-GFVO ist zu begrüßen, da in der Praxis vielfach Software lizenziert wird, die ausschließlich zum Betreiben des patentierten Produktes, beispielsweise einer Maschine, eingesetzt werden kann und nicht nur einen unwesentlichen Teil der Gesamtlieferung ausmacht.

3.1.2. Art. 1 Ziffer 1 Buchstabe g schränkt die Definition des Know-hows gegenüber der VO 240/96 erheblich ein. Es soll nur noch dann „wesentlich“ sein, sofern es Kenntnisse umfasst, die für die Herstellung oder Bereitstellung der Vertragsprodukte „unerlässlich“ sind. Bisher galt dies bereits für „nützliches“ Know-how. Für diese Änderung der Definitionen besteht nach Ansicht des Ausschusses kein Anlass.

3.2. Marktanteilsschwellen

3.2.1. Gemäß Art. 3 des neuen Verordnungsentwurfes kommt im Hinblick auf eine Vereinbarung zwischen miteinander nicht konkurrierenden Unternehmen eine Freistellung nicht in Betracht, sofern der individuelle Marktanteil der Parteien auf den relevanten Technologie- und Produktmärkten 30 % nicht überschreitet. Im Hinblick auf konkurrierende Unternehmen liegt die entsprechende Schwelle bei einem gemeinsamen Marktanteil von 20 %.

3.2.2. Eine Ermittlung der Marktanteile kann also auf dem Produktmarkt, dem Technologiemarkt und gemäß Ziffer 22 der Leitlinien zur TT-GFVO in Einzelfällen auch auf dem Innovationsmarkt erforderlich werden. Für viele Unternehmen ist es jedoch bereits äußerst schwierig, den Produktmarkt zu bestimmen, zumal sie in diesem Zusammenhang auch potenzielle Wettbewerber berücksichtigen sollen. Beim Abschluss des Lizenzvertrages lässt sich regelmäßig noch nicht feststellen, inwieweit die Produkte von anderen substituiert werden können, zumal es sich hierbei oft um Innovationen handelt, für die es noch keine Substitute gibt. Noch schwerer ist eine Beurteilung, ob dies im Hinblick auf potenzielle Wettbewerber zukünftig der Fall sein könnte. Dies führt zu einer erheblichen Rechtsunsicherheit. Die bisherige Entscheidungspraxis der Kommission belegt zudem, dass die Vorstellungen der Unternehmen bei einer Bestimmung ihrer Marktanteile oft sehr stark von denen der Kartellbehörde abweichen.

3.2.3. Die Lizenzierung vorhandener Patente und von Know-how wird dagegen vom Technologiemarkt abgedeckt. Hierbei soll ebenso wie beim Produktmarkt ein hypothetischer Monopolist ermittelt werden, der die Lizenzgebühren schrittweise um 5 bis 10 % anhebt (SSNIP-Test). Wie diese Marktbestimmung jedoch konkret in der Praxis erfolgen soll, wird in den Leitlinien nicht ausreichend dargelegt.

3.2.4. Noch weniger trägt aber der Innovationsmarkt der Lizenzpraxis Rechnung, die auf einfache Maßstäbe angewiesen ist. Dieses Konzept ist dem Europäischen Recht fremd und besitzt seinen Ursprung im US-Kartellrecht. In den Leitlinien fehlt es sowohl an einer Definition des Innovationsmarktes als auch an einer genauen Anleitung zur Marktabgrenzung. Der Innovationsmarkt bezieht sich in den USA auf die Entwicklung neuer, noch nicht existierender oder verbesserter Produkte bzw. Prozesse mit dem Wettbewerbsparameter F&E als Produkt des Innovationsmarktes. In der Praxis kann bei einer entsprechenden Marktbestimmung jedoch kaum ex ante antizipiert werden, welche Ergebnisse der in Frage stehende Forschungsprozess hervorbringt, noch wann dies geschehen wird. Ergebnisse von Forschungsprojekten sind von vielen Zufallsfaktoren abhängig, deren Realisierung unsicher sind. Hinzu kommt, dass Erfindungen auch spontan und nicht beabsichtigt entstehen können. Die Bestimmung von potenziellen Wettbewerbern dürfte in diesem Zusammenhang kaum möglich sein, da die Unternehmen ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten regelmäßig streng geheim halten.

3.2.5. Zu berücksichtigen ist auch, dass bei neuartigen Erzeugnissen, die regelmäßig Gegenstand einer Lizenzvereinbarung sind, sehr schnell ein hoher Marktanteil, wenn nicht sogar ein Monopol erreicht wird. Entsprechende Marktverhältnisse sind beim Abschluss eines Lizenzvertrages typisch und müssen nicht notwendigerweise zu einer kartellrechtlich relevanten Marktmacht führen. Dies gilt insbesondere dann, wenn durch neue Produkte oder Prozesse zunächst Nischenmärkte geschaffen werden, die sich kartellrechtlich nicht auswirken. Die Einführung starrer Marktanteilsschwellen ist aus Sicht des Ausschusses daher verfehlt.

3.2.6. In Ziffer 12 der Erwägungsgründe der TT-GFVO heißt es, dass oberhalb der festgelegten Marktanteilsschwellen nicht davon ausgegangen werden könne, dass Technologietransfer-Vereinbarungen, die unter Art. 81 Abs. 1 EGV fallen, regelmäßig objektive Vorteile mit sich bringen können. Nirgendwo findet sich jedoch ein Beweis für diese äußerst generelle und wirtschaftlich unbewiesene Aussage. Vielmehr scheinen die Marktanteilsschwellen von 20 bzw. 30 % willkürlich festgelegt. Offensichtlich möchte die Kommission die Regelungen zum Technologietransfer an die Gruppenfreistellungsverordnung für Vertikalvereinbarungen anpassen. Die beiden Verordnungen besitzen jedoch völlig unterschiedliche Hintergründe, die nicht miteinander vergleichbar sind. Feste Marktanteilsschwellen mögen ein angemessenes Instrument im Rahmen der Beurteilung von Vertriebsverträgen darstellen. Dies gilt jedoch nicht in Bezug auf Technologietransfer Verträge, in denen sie, wie bereits dargestellt, äußerst schwer zu bestimmen sind.

3.2.7. Derart strikte und schematische Regelungen bergen nach Ansicht des Ausschusses die Gefahr in sich, dass der Technologiestrom innerhalb der EU reduziert wird — und als Folge hiervon auch die Verbreitung des wissenschaftlichen und technischen Fortschritts. Die Lizenzgeber könnten sich dazu entschließen, ihre Technologien an Lizenznehmer außerhalb der EU zu übertragen, wo sie von flexibleren Regelungen profitieren können. Alternativ könnte sich der Lizenzgeber

entschließen, die Technologie für sich zu behalten, was zu erheblichen volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führen würde. Eine Orientierung an den Marktanteilsschwellen anderer Gruppenfreistellungsverordnungen lässt die besondere Förderungswürdigkeit von Lizenzverträgen unberücksichtigt und stellt eine Beschränkung gegenüber der weitergehenden VO 240/96 dar. Auch angesichts der Einführung der neuen Kartellverfahrensverordnung VO 1/2003, die den Unternehmen die Entscheidung über die Zulässigkeit einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung aufbürdet, wäre es erforderlich, eine einfacher zu handhabende Technologietransfer-Verordnung zu verabschieden und nicht eine Verordnung, die die Beurteilung der relevanten Sachverhalte wesentlich komplizierter gestaltet.

3.2.8. Von daher sollte nach Ansicht des Ausschusses auf die Einführung von Marktanteilsschwellen vollständig verzichtet werden. Hilfsweise sollten sie auf einen Bereich von zumindest 40 bis 50 Prozent angehoben werden. Nur so können die Unsicherheiten zumindest minimiert werden, die bei der Bestimmung der relevanten Märkte entstehen.

3.3. Kernbeschränkungen

3.3.1. Nach Buchstabe b dieser Vorschrift sind Beschränkungen der Produktion und des Absatzes generell unzulässig. In diesem Zusammenhang sollte allerdings eine ausdrückliche Freistellungsmöglichkeit für Verpflichtungen des Lizenzgebers, seine Technologie selbst nicht zu nutzen, aufgenommen werden. In Buchstabe c sollten auch „field of use“-Beschränkungen freigestellt sein, solange keine Beschränkung des Lizenzgebers erfolgt, seine eigene Technologie zu nutzen, wie dies auch die VO 240/96 vorsieht. Analog hierzu sollte auch eine ausdrückliche Freistellungsmöglichkeit für „second source“-Beschränkungen festgeschrieben werden, da derartige Klauseln in der Praxis von großer Bedeutung sind. In Buchstabe d ist die Formulierung zu eng, dass der Lizenznehmer nicht in der Möglichkeit beschränkt werden darf, seine eigene Technologie zu verwerten, es sei denn, eine solche Beschränkung ist „unerlässlich“, um die Preisgabe des überlassenen Know-hows an Dritte zu verhindern. Der Begriff „unerlässlich“ sollte daher durch „geeignet“ ersetzt werden.

3.3.2. In Bezug auf die territorialen Beschränkungen i. S. d. Art. 4 Abs. 2 Buchstabe b sollte noch in die Verordnung aufgenommen werden, dass der passive Verkauf in ein anderes Vertragsgebiet untersagt werden darf. Diese Regelung hat sich in der VO 240/96 bewährt, da dem geschützten Lizenznehmer die eigene Durchdringung des Marktes mit dem in Frage stehenden Produkt ermöglicht wurde. Lediglich Ziffer 93 der Leitlinien sieht vor, dass Beschränkungen des passiven Verkaufs während eines Zeitraumes von zwei Jahren ab dem Zeitpunkt, zu dem das lizenzierte Erzeugnis zum ersten Mal in den Verkehr gebracht wurde, nicht unter Art. 81 Abs. 1 EGV fallen. Aus Gründen der Rechtssicherheit empfiehlt der Ausschuss, eine entsprechende Klausel unmittelbar in die TT-GFVO aufzunehmen. Dabei ist der Zeitraum von zwei Jahren zu kurz bemessen. Der Ausschuss befürwortet, an der bewährten Regelung der VO 240/96 festzuhalten, die einen Zeitraum von fünf Jahren vorsieht.

3.4. Bestandsschutz

3.4.1. Verträge, die nach der bisher geltenden Rechtslage freigestellt sind, sollen gemäß Art. 9 Abs. 2 TT-GFVO ab Mai 2004 unzulässig werden, sofern sie die Voraussetzungen der neuen Verordnung nicht erfüllen. Es ist unangemessen, Altverträgen jeden Bestandsschutz zu verweigern. Bereits wegen nebensächlichen Vertragsklauseln würden Nachverhandlungen der Lizenzvereinbarungen erforderlich, wenn sie nicht insgesamt in Frage gestellt werden sollen. Da dies zu einer großen Unsicherheit führt, erscheint empfiehlt der Ausschuss einen Bestandsschutz für Altverträge während ihrer gesamten Laufzeit.

3.5. Leitlinien

3.5.1. Grundsätzlich ist es zu begrüßen, dass die Kommission den Unternehmen insbesondere nach Aufgabe ihres Freistellungsmonopols umfangreiche Leitlinien als Orientierungshilfe an die Hand gibt, ob eine Lizenz-Vereinbarung kartellrechtskonform ist oder nicht. An vielen Stellen dieser Leitlinien — und insbesondere im Hinblick auf ausschließliche Lizenzverträge — wird jedoch der Eindruck erweckt, dass die Kommission solche Vereinbarungen sehr kritisch, wenn nicht sogar als per se wettbewerbsbeschränkend sieht. Beispielsweise wird in Ziffer 156 der Leitlinien erwähnt, dass Exklusiv-Lizenzen nur ausnahmsweise gerechtfertigt seien. Von ihnen gehe eine wesentlich größere Gefahr als positive Wirkung aus. Die weitaus größere Gefahr liegt jedoch darin, dass gar keine Lizenzen mehr erteilt werden, sofern die Vergabe von Exklusiv-Lizenzen nur unter derart erschwerten Umständen möglich wäre. In der Praxis ist eine Marktöffnung bzw. die Einleitung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten vielfach nur dann möglich, wenn der Lizenznehmer eine Exklusiv-Lizenz erhält. In den Leitlinien sollte daher der volkswirtschaftliche Nutzen von Technologie-Vereinbarungen zum Ausdruck kommen, die nicht unter die TT-GFVO fallen, aber dennoch wettbewerbsfördernd sind. Dies würde potenziellen Lizenzgebern die Entscheidung erleichtern, Lizenzen zu vergeben. Auf keinen Fall sollte ihnen der Eindruck vermittelt werden, sie würden mit ihrer Lizenzvergabe eine in den meisten Fällen rechtlich problematische Handlung vornehmen.

3.5.2. Ansonsten ist nicht nur, wie bereits erwähnt, die Definition des relevanten Marktes (Ziffern 17 ff.) zu vage, sondern dies gilt auch für die Definition des potenziellen Wettbewerbers. Gemäß Ziffer 24 der Leitlinien werden die Vertragsparteien als potenzielle Wettbewerber auf dem Produktmarkt betrachtet, wenn sie voraussichtlich auch ohne die Vereinbarung die notwendigen zusätzlichen Investitionen

getätigt hätten, um in den relevanten Markt einzutreten. Durch diese Formulierung wird jedoch nicht hinreichend deutlich, wann ein Unternehmen normalerweise derartige Investitionskosten auf sich nehmen würde.

3.5.3. In den Ziffern 144 ff. der Leitlinien werden verschiedene Arten von Beschränkungen aufgeführt, die bei Lizenzvereinbarungen üblich sind. Ziffer 146 der Leitlinien zählt nur in knapper Form diejenigen Verpflichtungen innerhalb einer Lizenzvereinbarung auf, die in jedem Fall keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Art. 81 Abs. 1 EGV darstellen. Diese „Weiße Liste“ sollte aus Gründen der Rechtssicherheit noch um die Aspekte ergänzt werden, die derzeit in Art. 2 der VO 240/96 enthalten sind. Dies wäre eine wichtige Hilfe bei der konkreten Ausformulierung einer Lizenzvereinbarung, da im Hinblick auf derartige Klauseln Zweifel an ihrer Zulässigkeit ausgeräumt werden könnten.

4. Zusammenfassung

4.1. Der Ausschuss begrüßt in Bezug auf den Entwurf der TT-GFVO die größere Flexibilität bei der Vertragsgestaltung durch eine Beschränkung der VO auf einige wesentliche „schwarze“ Klauseln. Zudem können Technologietransfer-Verträge über einen längeren Zeitraum als bisher abgeschlossen werden, entsprechend der Laufzeit der Schutzrechte. Die relativ willkürliche Zehnjahresfrist entfällt in diesem Zusammenhang.

4.2. Der Ausschuss empfiehlt im Rahmen einer Überarbeitung des Entwurfes wegen der Besonderheiten der Produkt-, Technologie-, und Innovationsmärkte und der hiermit verbundenen Schwierigkeiten ihrer Bestimmung das System der Marktanteilsschwellen aufzugeben und in erster Linie auf den Produktmarkt abzustellen. Zumindest ist eine Heraufsetzung der Marktanteilsschwellen auf 40 bis 50 Prozent erforderlich, um den Unternehmen größere Rechtssicherheit zu bieten. Damit wäre auch zu verhindern, dass die Lizenzierung neuer Technologien, die wettbewerbsfördernde Wirkungen hat, per se als wettbewerbsbeschränkend eingestuft wird. Dies würde es potenziellen Lizenzgebern erleichtern, in ihrer Vertragspraxis mit der neuen Technologietransferverordnung flexibel umzugehen und sie würden ermutigt, entsprechende Lizenzen zu vergeben. Nach Ansicht des Ausschusses müssen auch die Leitlinien zur TT-GFVO dazu beitragen, die Gewissheit zu erwecken, dass die Lizenzierung von Technologien ein grundsätzlich positiver Vorgang ist. Dies entspricht der wirtschaftlichen Realität und kann dazu führen, dass die Lizenzgeber ihre Technologien nicht nur für sich behalten oder an Lizenznehmer außerhalb der EU übertragen, wo sie von flexibleren Regelungen profitieren können.

Brüssel, den 11. Dezember 2003.

Der Präsident

des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses

Roger BRIESCH