

# **1. Kapitel: Die Zusammenarbeit von Unternehmen..... 1**

§ 1 Einführung und Problemstellung .....	1
§ 2 Der Know-how-Begriff .....	2
A. Erscheinungsform des Know-hows .....	2
B. Juristische Begriffsbestimmung von Know-how .....	3
C. Abgrenzung zum gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht.....	7
I. Entstehungstatbestände.....	8
II. Der Gegenstand der einzelnen Schutzrechte und Know-how.....	8
1. Das Urheberrecht.....	9
2. Patent und Gebrauchsmusterrecht.....	10
a) Das Patent .....	11
b) Das Gebrauchsmusterrecht .....	11
c) Know-how als Patent oder Gebrauchsmuster .....	12
3. Das Geschmacksmusterrecht.....	14
4. Die Kennzeichenrechte .....	15
§ 3 Die moderne Zulieferbeziehung.....	15
A. Der Begriff der Kooperation.....	15
I. Veränderungen in den Lieferziehungen.....	16
II. Die Kooperation als Strukturtypus wirtschaftlicher Interaktionen.....	17
1. Der Kooperationsbegriff.....	17
2. Formen der Kooperation im Bereich Forschung und Entwicklung.....	19
a) Das kooperative „Team-Modell“ .....	20
b) Das „kooperative Schnittstellenmodell“ .....	21
B. Die Rechtsnatur des Kooperationsvertrages.....	22
I. Entwicklung als Schwerpunkt .....	23
II. Entwicklung und Lieferung.....	23
C. Elektronischer Datenaustausch in der Kooperation: Der „digitale Vertragsschluß“ und das Signaturgesetz.....	26
I. Die Gesetzeslage.....	27

1. Der zivilrechtliche Aspekt.....	27
2. Der zivilprozeßrechtliche Aspekt.....	30
II. Das Signaturgesetz .....	30
1. Das digitale Signaturverfahren.....	31
2. Der internationale Aspekt.....	32
3. Rechtsfolgen.....	32
III. Die Vertragslösung .....	34
IV. Die Signaturverordnung.....	35
D. Die Verpflichtung zur Nutzung einer bestimmten Software.....	36

## **2. Kapitel: Know-how-Schutz in der F+E-Kooperation ..... 39**

§ 1 Der Ablauf der F+E-Kooperation am Beispiel des kooperativen Schnittstellenmodells aus juristischer Sicht .....	39
A. Abschluß eines Entwicklungsvertrages.....	39
I. Vorkonzeptphase und Angebotsvorphase .....	39
II. Angebotsphase .....	40
B. Freigabe des Entwicklungsergebnisses .....	41
I. Vorbereitungsphase.....	41
II. Entwicklungsphasen .....	42
III. Vorserien- und Serienphase .....	42
§ 2 Der Know-how-Schutz .....	44
A. Bedeutung des Geschäfts- u. Betriebsgeheimnisses für den Know-how-Schutz.....	46
I. Funktion und Bedeutung der Geheimhaltung.....	46
II. Begriff des Betriebs- und Geschäftsgeheimnisses .....	47
1. Nichtoffenkundigkeit .....	49
2. Zusammenhang mit einem Geschäftsbetrieb.....	51
3. Geheimhaltungswille.....	51
4. Geheimhaltungsinteresse.....	52
III. Das Verhältnis von Know-how zum Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis.....	52

B. Gesetzlicher Know-how-Schutz nach Vertragsschluß .....	53
I. Gesetzlicher Schutz von geheimem Know-how in der Zulieferbe- ziehung.....	53
1. § 18 UWG.....	53
2. § 17 UWG.....	57
II. Gesetzlicher Schutz von offenkundigem Know-how .....	57
1. Generalklausel des § 1 UWG .....	58
2. § 242 StGB und § 246 StGB.....	60
3. §§ 823 Abs. 1 und 826 BGB.....	61
4. Schutz nach dem Urheberrechtsgesetz.....	61
5. Schutz durch patentrechtliche Vorschriften.....	62
C. Know-how-Schutz vor Vertragsschluß gegenüber unabhängigen Ge- schäftspartnern.....	62

### **3. Kapitel: Grenzen des vertraglichen Know-how-Schutzes..... 67**

§ 1 Überblick über den vertraglichen Know-how-Schutz gegenüber unabhängigen Geschäftspartnern .....	67
§ 2 Vertraglicher Know-how-Schutz - Allgemeiner Teil.....	69
A. Das nationale Kartellrecht .....	70
I. § 1 GWB .....	72
II. § 21 Abs. 1 1. Alt. i.V.m. 20 GWB.....	75
III. § 18 GWB.....	78
B. Das europäische Kartellrecht .....	79
I. Art. 85 EGV.....	79
II. Art. 86 EGV.....	82
III. Konkurrenzverhältnis zwischen nat. und europ. Kartellrecht.....	83
C. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	85
I. Anwendbarkeit des AGBG auf Mustervertragsklauseln .....	85
II. Persönlicher Anwendungsbereich .....	86
D. Die §§ 134 und 138 BGB.....	87

I. Grenze des § 134 BGB .....	87
II. Grenze des § 138 BGB .....	88
§ 3 Know-how-Schutz - Besonderer Teil.....	89
A. Geheimhaltungsvereinbarungen und Verwendungsbeschränkungen.....	89
I. Der Inhalt von Geheimhaltungsvereinbarungen und Verwendungs- beschränkungen .....	89
II. Gesetzliche Schranken für Geheimhaltungsvereinbarungen und Verwendungsbeschränkungen.....	91
1. Beschränkungen durch das nationale Kartellrecht.....	91
a) Alt-Know-how .....	91
aa) Eingebrochenes Know-how des Herstellers.....	91
bb) Eingebrochenes Know-how des Zulieferers.....	95
b) Neu-Know-how .....	96
c) Ergebnis .....	98
2. Beschränkungen durch das europäische Kartellrecht.....	99
3. Beschränkungen durch das Recht der AGB.....	99
B. Exklusivitätsvereinbarungen .....	101
I. Der Inhalt von Exklusivitätsvereinbarungen.....	101
II. Gesetzliche Beschränkungen für Exklusivitätsvereinbarungen.....	102
1. Beschränkungen durch das nationale Kartellrecht.....	102
a) Ausschließliche Belieferungsbindungen.....	102
b) Tätigkeitsbeschränkungen .....	103
2. Beschränkungen durch das europäische Kartellrecht.....	105
3. Beschränkungen durch das AGBG .....	108
C. Vertragsstrafenregelungen .....	109
I. Inhalt einer Vertragsstrafenregelung .....	109
II. Gesetzliche Beschränkungen für Vertragsstrafenregelungen.....	110
1. Beschränkungen durch das Kartellrecht.....	110
2. Beschränkungen durch das AGBG .....	110
D. Nichtangriffsabreden .....	112
I. Inhalt von Nichtangriffsabreden.....	112
II. Gesetzliche Beschränkungen für Nichtangriffsabreden.....	112

<b>4. Kapitel: Probleme der Prüfungs- und Untersuchungsobliegenheit der §§ 377, 378 HGB innerhalb moderner Zulieferbeziehungen .....</b>	<b>115</b>
§ 1 Einleitung und Problemstellung.....	115
§ 2 Vertragliche Schranken gem. §§ 377, 378 HGB.....	116
A. Überblick zur Regelung der §§ 377, 378 HGB .....	116
I. Zusammenhang zwischen Rügelast und Untersuchung .....	116
II. Ablieferung der Ware .....	116
III. Zeitpunkt der Untersuchung.....	117
IV. Anforderungen an die Untersuchung .....	117
V. Auswirkungen von § 377 HGB auf deliktsrechtliche Ansprüche.....	118
B. Gesetzgeberische Zielsetzung und Bedeutung der §§ 377, 378 HGB .....	118
C. Die heutige Bewertung der Regelungen der §§ 377, 378 HGB .....	120
D. Abweichende Modifizierungen in der heutigen betrieblichen Praxis .....	122
E. Die Bedeutung der §§ 377, 378 HGB innerhalb moderner Lieferbeziehungen.....	124
I. Die Berücksichtigung von Qualitätssicherungsvereinbarungen .....	124
II. Die Anforderungen an das Gewährleistungssystem in modernen Lieferbeziehungen.....	126
F. Lösungsansätze für moderne Lieferungssysteme .....	128
I. Nichtanwendbarkeit der §§ 377, 378 HGB wegen fehlendem Element des handelsrechtlichen Kaufgeschäfts .....	128
II. Nichtanwendbarkeit der §§ 377, 378 HGB wegen Vorliegen eines selbständigen Garantieversprechens .....	129
III. Teleologische Reduktion der §§ 377, 378 HGB .....	130
1. Qualitätsorientierter Lösungsansatz nach Merz.....	131
2. Sphärenorientierter Lösungsansatz nach Steinmann.....	132
§ 3 Zusammenfassung und Bewertung .....	134
<b>Zusammenfassende Thesen .....</b>	<b>139</b>

1. Kapitel bearbeitet von **Philipp Spauschus**

2. Kapitel bearbeitet von **Philipp Spauschus und Gunnar Orlik**

3. Kapitel bearbeitet von **Gunnar Orlik und Henning Schröder**

4. Kapitel bearbeitet von **Tim Schmarbeck**

Zusammenfassende Thesen bearbeitet von **Gunnar Orlik und Stefan Lutz**

Redaktion und Layout: **Philipp Spauschus**