

nomischen Beziehungen zugrunde liegende Sachverhalt bleibt verdeckt. Die ohnehin schwierige Rechtslage wird weiter kompliziert.<sup>56</sup>

b) Der lizenzrechtliche Charakter von Verträgen, in denen es nicht um die Übertragung von Schutzrechten bzw. Betriebsgeheimnissen geht — man spricht hier immer häufiger von Know-how-Verträgen — wird verneint.

Über den Rechtscharakter dieser Verträge streiten drei Richtungen: Verträge dieser Art stünden Kaufverträgen näher als Lizenzverträgen, behaupten die Vertreter der einen Richtung.<sup>57</sup> Nach Auffassung der Vertreter einer anderen Richtung soll man solche Verträge in der Regel als Dienstverträge und, falls für einen bestimmten Erfolg eingestanden werden muß, als Werkverträge zu betrachten haben, da die Übermittlung des Wissens im allgemeinen nicht nur in der Überlassung von Plänen, Zeichnungen usw., sondern in einer aktiven Tätigkeit durch Anlernen und Unterweisen des Personals des Lizenznehmers besteht.<sup>58</sup> Schließlich werden Verträge dieser Art, wie Lizenzverträge selbst, als Verträge eigener Art charakterisiert, die keinem der gesetzlich geregelten Vertragstypen unterzuordnen sind.<sup>59</sup>

Für den Fall, daß technisches und evtl. betriebswirtschaftliches Wissen ohne juristischen Sonderstatus und schutzrechtlich gesicherte technische Regeln die vertragliche Leistung des Lizenzgebers ausmachen, spricht man von gemischten Verträgen, obwohl man einräumen muß, daß in der Praxis die beiden Vertragsinhalte kaum jemals voneinander geschieden, sondern als einheitliches Ganzes betrachtet werden.<sup>60</sup>

Der einheitliche wirtschaftliche Vorgang wird also in seiner rechtlichen Würdigung zerrissen. Je nachdem, welchen Rechtscharakter man Verträgen über schutzrechtsfreies Wissen zumißt, hat man es in diesen Fällen also mit Vereinbarungen zu tun, die lizenz- und kaufrechtliche oder dienst- bzw. werkvertragsrechtliche Elemente aufweisen oder aus Elementen zweier Verträge eigener Art bestehen. Die sich hieraus für die rechtliche Beurteilung der Sachverhalte im einzelnen ergebende Problematik ist nicht näher untersucht.

c) Schließlich wird — allerdings nicht widerspruchlos — versucht, in der Vergangenheit lizenzwirtschaftlich irrelevante, mittlerweile aber relevant gewordene wissenschaftlich-technische Ergebnisse unter dem Terminus „know how“ begrifflich zu erfassen und ihnen den Status eines relativen Vermögensrechts zuzubilligen. Die offenkundige Absicht geht dahin, für eine neue Art lizenzwirtschaftlich interessanter Informationen ein besonderes Schutzrecht zu schaffen. Es soll zwar in seinen Voraussetzungen und Wirkungen nicht soweit reichen wie das Patent, aber klarer als das Betriebsgeheimnis als relatives Ausschließungsrecht gestaltet werden.<sup>61</sup> Auf diese Weise glaubt man, die juristische Sonderstellung für den Lizenzgeber geschaffen zu haben, die „die Übertragung eines Nutzungsrechts“ als Lizenzgegenstand voraussetzt und das Wesen der Lizenz nach dem bisherigen Lizenzbegriff ausmacht sowie

56 vgl. z. B. H. Rasch, a. a. O.; Stumpf, a. a. O.; Hedrich / Gronow, *Der Lizenzvertrag*, (West-)Berlin 1957; Axter, „Der Lizenzvertrag als Rationalisierungsmittel“, GRUR, 1964, S. 331 ff.

57 vgl. z. B. Lüdecke / Fischer, a. a. O., S. 661; Blum / Pedrazzini, a. a. O.; Blum, a. a. O.

58 vgl. W. Skaupy, „Know-how-Vereinbarung und Kartellrecht“, GRUR, 1964, S. 541.

59 so z. B. H. Knoppe, a. a. O., S. 24.

60 vgl. a. a. O., S. 25; vgl. auch F. Völp, *Muster für Patentlizenzverträge*, Heidelberg 1963; G. H. Coring, „Zur gewerbsteuerlichen Problematik der ins Ausland fließenden Lizenzgebühren und Know-how-Entgelte“, *Finanzrundschau / Deutsches Steuerblatt*, 1961, S. 345.

61 Vgl. Internationale Handelskammer, „Arbeiten auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes“, GRUR—AIT, 1962, S. 504 ff.