



WIPO IP Alternative Dispute Resolution (ADR) – current trends

Einblicke in die
Mediationspraxis

Generating Outcomes not Disputes

Überblick

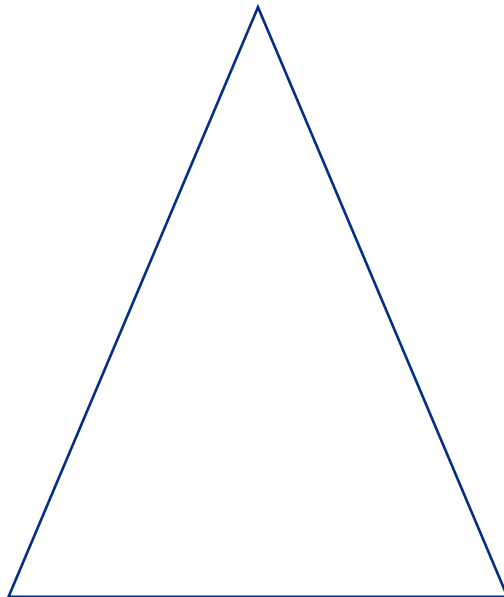
A. Der Konflikt und seine Lösung

C. Die Mediation

D. Fallbeispiele

Der Konflikt

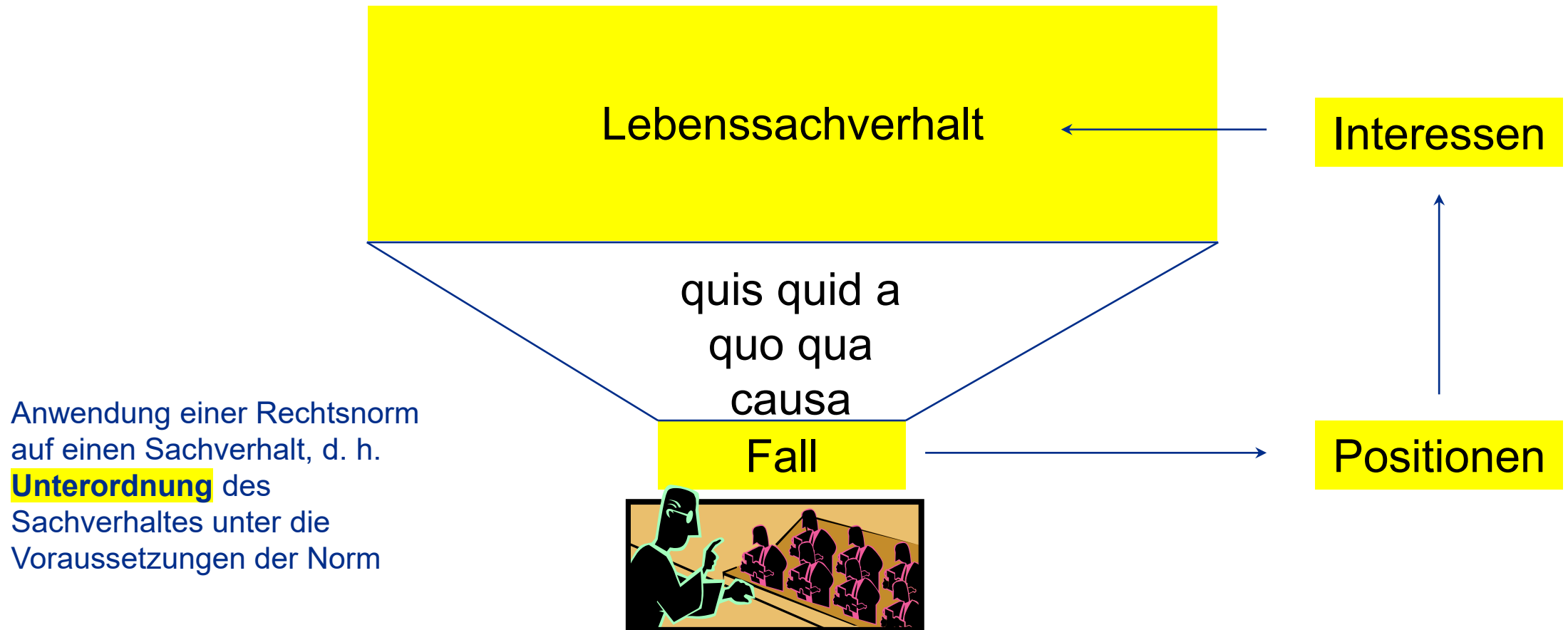
(nach Gerhard Schwarz)



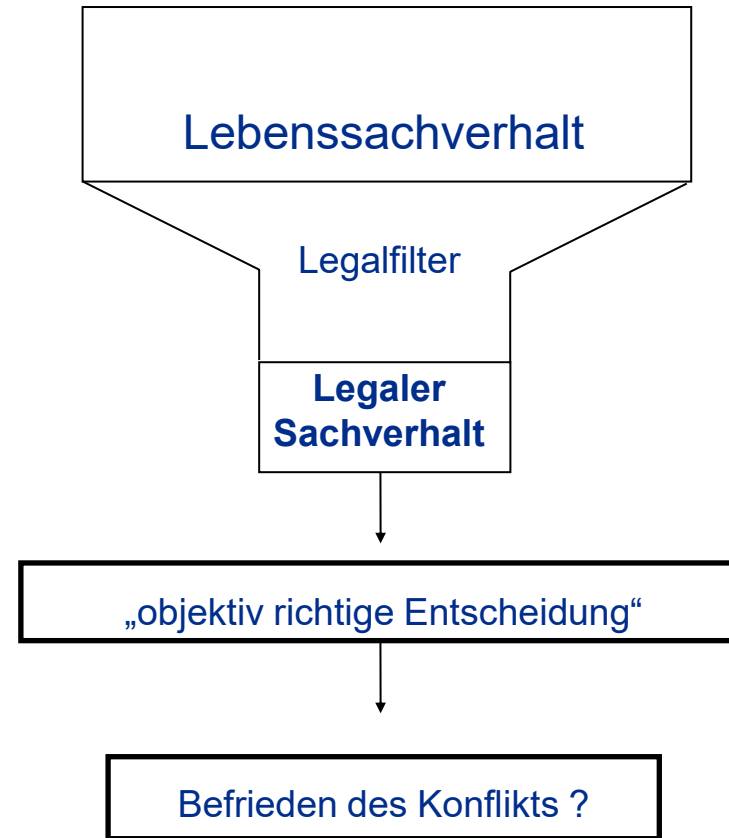
Konsens
Kompromiss
Delegation
Unterordnung
Zerstörung
Flucht

Parteien, Rechtsbeistand
Rechtsbeistand, Parteien
Rechtsbeistand, Gericht
Versklavung
Krieg
Tierreich

Delegieren



Delegieren



Delegieren

- derjenige, der einen Anspruch hat, ist im Recht (und es ist idR gerecht)
- es existiert eine objektive Wahrheit (die gefunden werden muss, zB durch Beweise)
- der Konflikt muss mit einem Sieger und einem Verlierer enden (zumeist)
- die Wahrheit liegt in der Vergangenheit
- eine Lösung wird delegiert (der/die Dritte weiß das am Besten)

ergo: Vernachlässigung vieler konfliktrelevanter Kriterien

Merkmale von Konfliktlösungsmöglichkeiten

- Teilnahme: freiwillig oder verpflichtend
- Vereinbarung/Entscheidung: verbindlich/unverbindlich
- Funktion/Zweck der dritten Partei: entscheidend / helfend
- Verfahren, Formalitäten, Komplexität
- Art des Verfahrens: Umfang des Streitgegenstands
- öffentlich/vertraulich
- Zeit
- Kosten

Überblick

A. Der Konflikt und seine Lösung

C. Die Mediation

D. Fallbeispiele

Mediation

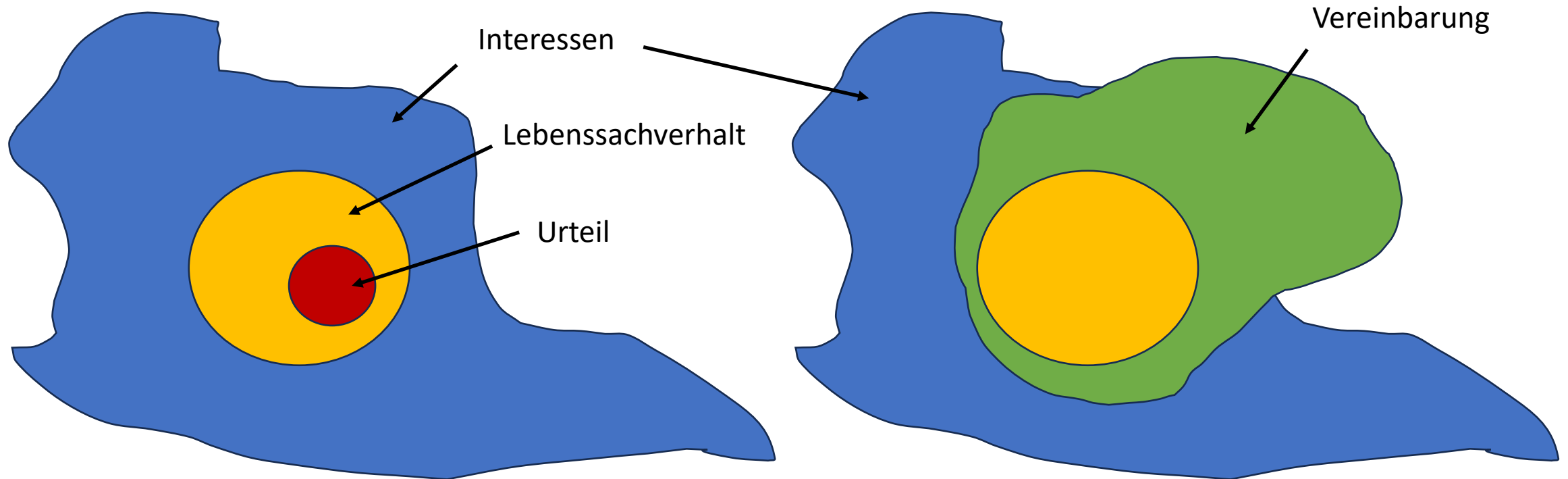
mediation (lat.) = Vermittlung

medius (lat.) = in der Mitte
gelegen

Prinzipien

Neutralität
Vertraulichkeit
Selbstverantwortung
Informiertheit
Freiwilligkeit

Mediation



Die 7 Schritte der Mediation

1. Einführungsphase
2. Darstellung des Konflikts und der Positionen
3. Klärung der (geschäftlichen) Interessen
4. Klärung der tatsächlichen Fragen (Fakten)
5. Suche nach Lösungen (Vergrößerung des Kuchens)
6. Einigung
7. Vereinbarung

Mediation*



* Harvard Konzept

Vorbereitung

Auswahl des Mediationsverfahrens
Auswahl Mediator/en
Mediationsvereinbarung
Festlegung des Verfahrens (keine ZPO)
Start

rechtlich: Was haben wir (Rechte, Verträge, rechtliche Optionen)
Was können wir hinzufügen (Löschungsanträge , ...)
Wo ist der Gegner am verwundbarsten (zB dessen Kernrechte)
Können wir mit anderen zusammenarbeiten
Priorisierung
Was hat der Gegner ?
Was könnte der Gegner hinzufügen
Wo sind wir am verwundbarsten
Könnte der Gegner mit anderen zusammenarbeiten
Priorisierung

Vorbereitung

substantiell:

Was haben wir (Produkte, Verkaufskapazitäten usw.)

Was hat der Gegner (Produkte, Verkaufskapazitäten usw.)

Gibt es etwas, das wir vom Gegner brauchen (Lizenz, Unterlassungserklärung)

Gibt es etwas, das der Gegner von uns brauchen könnte

Schätzen Sie den Wert immaterieller Vermögenswerte

Bereiten Sie Zahlen vor (Verkaufspreise, Prozentsätze, Marktanteile usw.)

Überprüfen Sie geografische Interessen

Messen Sie Werte (was können wir aufgeben (weniger Wert), um das zu bekommen, was wir wollen (großer Wert))

PRIORISIEREN SIE ALLES

Vorbereitung

1. Bereiten Sie Verhandlungskorb vor
2. Bereiten Sie Worst-Case-Szenario vor
3. Bereiten Sie Best-Case-Szenario vor
4. Bereiten Sie alternative Szenarien vor
5. Bereiten Sie BATNA vor (Best Alternative To Negotiated Agreement)
6. Erstellen Sie eine Liste mit „Neins“

Gerichtsverfahren

rückschauend

beschränkte Fakten

Abhängigkeit von Drittgutachten

Frage des Beweises

Kontrolle durch Dritte

Zeit: 1-10 Jahre

alles (wenige) oder nichts

Konfrontation

hohe Kosten

Mediation

rückschauend und vorausschauend

alle Fakten

gemeinsame Klärung der Fakten

Frage der Fakten

selbst kontrolliert

Zeit: 1-6 Monate

einiges oder mehr (als alles)

Kommunikation

niedrige Kosten

Überblick

A. Der Konflikt und seine Lösung

C. Die Mediation

D. Fallbeispiele

Die Wette

Parteien:

EU Forschungsinstitut mit Sitz in DE und
Spezialunternehmen aus FR

Vereinbarung:

Lizenzvereinbarung aus 2010; Technologie im Bereich der technischen Keramik
Europäische Patentanmeldung im Einspruch in erster Instanz zurückgewiesen

Streitbeilegungsvereinbarung:

WIPO Mediation anschließend Streitverfahren vor einem deutschen Gericht
Ort der Mediation: München
Sprache der Mediation: deutsch

Die Wette

Streitfall:

Unternehmen: behauptete Ungültigkeit der Lizenzvereinbarung und Forderung nach Rückerstattung der Lizenzgebühren aufgrund der Ablehnung der Patentanmeldung vor dem EPA

Forschungsinstitut: leitet WIPO-Mediation ein und fordert Zahlung der Lizenzgebühren

Mediation:

Antrag der Parteien auf eine Liste mit Mediatorenkandidaten des WIPO-Zentrums (Erfahrung mit Lizenzvereinbarungen, Patentrecht, Englisch)

Vorbereitende Telefonkonferenz (Einreichung von Unterlagen, Mediationssitzung – Zeitplan, Vertretung der Parteien, Veranstaltungsort)

Die Wette

Eintägige Verhandlung in der Mediationsstelle in München;
vorheriges Abendessen

Ergebnis - Vereinbarung

Weniger als drei Monate nach Beginn der Mediation;
ermöglichte die Fortsetzung der Zusammenarbeit

Option zur Aushandlung einer F&E-Vereinbarung zwischen den Parteien

Änderung der Lizenz und Zahlung von Lizenzgebühren unter Berücksichtigung der
künftigen Entscheidung des EPA über die Patentanmeldung

Der Frustrierte

Streitfall:

Unternehmen schlug Entschädigung für Erfinder vor
Erfinder nicht einverstanden
Schiedsverfahren vor deutschem Schiedsgericht anhängig

Mediation:

Antrag der Parteien auf einen Mediator

Vorbereitende Telefonkonferenz mit Anwälten, Einreichung von
Unterlagen nur durch das Unternehmen, Mediationssitzung – Zeitplan,
Vertretung der Parteien, Ort)

Der Frustrierte

- Eintägige Anhörung im Besprechungsraum des Unternehmens
- Nach drei Stunden keine Fortschritte, Erfinder wiederholt seine Position und schweigt größtenteils
- Caucus:
 - Erfinder beleidigt/frustriert, will gehen, Angebot eines dritten Unternehmens
 - Unternehmen benötigt dringend den Verbleib des Erfinders

Ergebnis:

neuer Arbeitsvertrag mit höherem Gehalt
und längerer Kündigungsfrist

Die Überraschung

Streitfall:

Großes deutsches Unternehmen wird von kleinerem schwedischem Unternehmen wegen Patentverletzung verklagt

2 Verletzungsverfahren (DE, FR) und 1 Nichtigkeitsklage

Parteien trafen sich zweimal ohne Erfolg

Mediation:

Antrag der Parteien auf einen Mediator

Vorbereitende Telefonkonferenz mit Anwälten, Einreichung von Unterlagen, Mediationssitzung – Zeitplan, Parteivertretung, Veranstaltungsort

Die Überraschung

- Eintägige Anhörung am Flughafen München, nach 2 Stunden keine Fortschritte, Parteien frustriert
- Caucus: keine Fortschritte, nach weiteren 3 Stunden Mediator frustriert
- Mediator schlägt vor, die „Zeit bis zum Abflug“ für „Small Talk“ und ein spätes Mittagessen zu nutzen
- Ergebnis: Vergleichsvereinbarung:
 - Zufällig stellte sich heraus, dass eine Tochtergesellschaft des deutschen Unternehmens bei dem schwedischen Unternehmen ein Angebot für einen Großauftrag in der Schwebe hatte (eine andere, völlig unabhängige Angelegenheit).
 - Das schwedische Unternehmen hatte mehrere (ähnliche) Optionen, aber keine klare Präferenz
 - Das Angebot wurde seitens des schwedischen Unternehmens angenommen und das deutsche Unternehmen gab nach

Das Frühstück

Parteien:

Großer Konzern aus Land 1 und noch größerer Konzern aus Land 2
direkte Wettbewerber / Oligopol

Streit:

3 Patentfamilien mit Mitgliedern in mehreren EU Staaten (und ausserhalb der EU)
>12 Streitverfahren (Verletzungsverfahren, Nichtigkeitsverfahren bzw. Widerklagen
auf Nichtigkeit, Einspruchsverfahren) in 3 Ländern (nicht in DE)
In 2 Ländern erstinstanzliche, stark divergierende Entscheidungen, sowohl zur
Verletzungsfrage als auch zur Rechtsbeständigkeit der Patente
In 3^{tem} Land 2 gerichtliche Gutachten, stark abweichend von Urteilen aus Land 1 und 2
Mehrere betroffene Produktfamilien
Streitwert: 9 stellig

Das Frühstück

Verfahren:

Auswahl Mediationszentrum (IMI Den Haag)

Auswahl Mediator

Mediator schlägt Co-Mediation vor (wegen umfangreichen Lizenz-(analogie) fragen)

Austausch von «Zusammenfassungen und Argumenten der Parteien»

Jeweils mehrstündige Video-Sessions zur Vorbereitung der Mediation

mit je 2 externen Anwälten, 1 internen Anwalt, 1 CFO

Ort: München, Hotel, 3 Räume

Zeit: 2 Tage (+1)

Teilnehmer (16 Personen):

2x Mediatoren

jede Partei mit je 4 externen Anwälten, 1 internen Anwalt, 1 CFO, 1 CEO

Das Frühstück

Verfahren:

Abendessen am Vorabend

Tag 1:

zunächst Versuch des Aufbaus eines Tableaus mit Produktfamilien, Patenten,
% Wahrscheinlichkeit der Verletzung, % Wahrscheinlichkeit der Rechtsbeständigkeit,
Aufrechnung mit Lizenzanalogie, Korridore der möglichen Zahlungen, gescheitert

danach Klärung der Interessen beider Parteien, kein Ergebnis in Sicht
Vertagung um Mitternacht

Tag 2:

Caucus Sitzungen: Mediatoren shuttle zwischen den Parteien, reality testing,
Klärung BATNA, Klärung WATNA, erste «Preise» werden genannt, jedoch weit
auseinander

Erschöpfung um Mitternacht / CEO1 eröffnet, dass er andere wichtige Termine habe und in 5
Stunden am Folgetag um 5:00 Uhr morgens abfliegen muß / CEO2 ist außer sich

Das Frühstück

Erfolg:

Mediator: Frühstück der CEOs / Flug um 5 Std. verschieben

Tag 3:

Parteien treffen sich, CEO2 ist bereit, CFO1 als «Gegenüber» zu akzeptieren, CEO2 und CFO1 bestätigen, dass CEO1 und CEO2 beim Frühstück beschlossen haben, dass am Tag 3 eine Einigung erzielt werden **muss**.

Caucus: weiteres Shuttlen der Mediatoren, Ausweitung der Interessen, verwandte Lizenzierungsmöglichkeiten, Kooperationen werden ausgelotet, Preise weiter verhandelt und abgewogen

Einigung am späten Nachmittag / 6 Anwälte bleiben weitere 2,5 Tage «am Tisch»



WIPO IP Alternative Dispute Resolution (ADR) – current trends

Vielen herzlichen Dank