



INTERNATIONALER VERBAND ZUM SCHUTZ VON PFLANZENZÜCHTUNGEN
GENEVE

**SYMPOSIUM ÜBER VERTRÄGE IM ZUSAMMENHANG MIT
ZÜCHTERRECHTEN**

Genf, 31. Oktober 2008

**SITZUNG II: ERFAHRUNGEN DER ZÜCHTER: FUNKTION DER VERTRÄGE
BEI DER AUSÜBUNG DER ZÜCHTERRECHTE**

Herr Antonio Villarroel, Geschäftsführender Direktor, GESLIVE, Spanien

1. EINLEITUNG

Das Züchterrecht, wie es vom UPOV-Übereinkommen vorgesehen ist, beruht auf der Erteilung verschiedener ausschließlicher Rechte für Vermehrungsmaterial der geschützten Sorte.¹ Diese Rechte umfassen nicht das gesamte Pflanzenmaterial, das die neue Sorte ausmacht, sondern lediglich ihre Vermehrungsbestandteile, und schließen grundsätzlich andere Elemente wie das Erntegut aus².

Bei zahlreichen Kulturpflanzen von großer wirtschaftlicher Bedeutung (Zier-, Obst- und Gemüsepflanzen) zielt die Tätigkeit der Züchter in vielen Fällen jedoch auf die Schaffung und Entwicklung neuer Sorten ab, deren Mehrwert ausschließlich im „Erntegut“ (Endprodukt),

¹ Artikel 14, „Inhalt des Züchterrechts“, des UPOV-Übereinkommens (Akte von 1991).

² Die Akte von 1991 des Übereinkommens sieht die Ausdehnung des Züchterrechts auf das Erntegut vor, einschließlich ganzer Pflanzen und Pflanzenteile, das durch ungenehmigte Benutzung von Vermehrungsmaterial der geschützten Sorte erzeugt wurde, es sei denn, daß der Züchter angemessene Gelegenheit hatte, sein Recht mit Bezug auf das genannte Vermehrungsmaterial auszuüben. Es wird jedoch nicht festgelegt, wann eine Gelegenheit als „angemessen“ anzusehen ist, was ein Element der Unsicherheit in die Anwendung des Übereinkommens in bezug auf einen seiner grundlegenden Aspekte einführt.

das Vorteile in bezug auf Qualität, Schönheit, sensorische Eigenschaften, Erscheinung, Lagerung usw. erbringt, und nicht im Vermehrungsmaterial liegt. Für diese Fälle ist ein auf dem Vermehrungsmaterial basierendes System zur Verwertung seiner Sorte schwierig, da die Sorte in dieser Vermehrungsphase (Baumschulen, Pflanzgarten) keinen Mehrwert erbringt. Der Züchter muß vielfach eine nachgeordnete Strategie (*down stream*) befolgen, um diesen Mehrwert zu erzielen und die Rentabilität seiner Investition sicherzustellen, indem er näher an den Produzenten, Vermarkter und Verbraucher des Endprodukts als Empfänger der Vorteile rückt, die die neue Sorte erbringt.

Andererseits kann sich die Ausübung der Züchterrechte bei unerlaubten Handlungen Dritter in den erwähnten Sektoren äußerst schwierig gestalten: Erstens durch die schrittweise Verlagerung eines Großteils der Produktion in Drittländer, was dazu führen würde, daß die Züchter mit Kosten konfrontiert wären, die sie unmöglich übernehmen könnten, wenn angenommen wird, daß sie die Sorte in allen potentiellen Erzeugerländern schützen wollten (wenn zudem angenommen wird, daß dies möglich wäre, denn in vielen Ländern sind keine ausreichenden Rechtsvorschriften für den Schutz der Züchterrechte vorhanden oder ihre Anwendung in der Praxis verursacht enorme Schwierigkeiten und Kosten). In dieser Hinsicht muß berücksichtigt werden, daß der Zier- und Obstpflanzensektor eine enorme kommerzielle Dynamik aufweist und daß die Züchter, die in diesem Sektor tätig sind, einen umfassenden Sortenkatalog führen müssen (vielfach mehrere hundert Sorten), deren Handelsdauer kurzlebig ist (fünf oder sechs Jahre). Zweitens, weil die Möglichkeiten zur Ausübung der Rechte an Vermehrungsmaterial der geschützten Sorte unter diesen Umständen äußerst begrenzt sind und häufig über die „angemessene“ Gelegenheit hinausgehen, da der Züchter gezwungen ist, in bezug auf das Erntegut (Schnittblumen, Obst) zu handeln. In diesem Fall ergibt sich die Notwendigkeit, die Sorte aufgrund dieses Ernteguts zu identifizieren und zu bestimmen, ob dessen Herkunft rechtmäßig ist oder ob es mit unerlaubtem Vermehrungsmaterial erzeugt wurde.

Es ist hier nicht die Absicht, über den Inhalt des Züchterrechts, wie er im UPOV-Übereinkommen vorgesehen ist, zu debattieren. Es geht um eine bereits ausführlich erörterte Frage. Dennoch bilden die von den Züchtern in bezug auf ihre geschützte Sorte angewandten Verträge, insbesondere wenn Dritten die Verwertung der Sorte erlaubt wird, ein grundlegendes Element der Strategie der Züchter, die Ausübung ihrer Rechte sicherzustellen. In diesem Referat werden einige Beispiele für solche Strategien behandelt, die dafür genutzt werden, die Ausübung der Rechte am Erntegut zu ermöglichen, indem die zu diesem Zweck genutzten grundlegenden Merkmale der Verträge dargelegt werden.

2. VORBEMERKUNG

Die Fälle, Schlußfolgerungen und Meinungen, die hier dargelegt werden, beruhen auf der zwölfjährigen Erfahrung bei GESLIVE, einer von den Züchtern in Spanien gegründeten Organisation, die sich mit der Verwaltung und Wahrung der Rechte des geistigen Eigentums der Züchter befaßt. In diesen zwölf Jahren wurden mehrere tausend Lizenzen für rund 800 Sorten bearbeitet und rund 200 Prozesse, insbesondere wegen Verletzung der Züchterrechte, geführt.

Die angeführten Beispiele beziehen sich auf geschützte Sorten nach dem vom UPOV-Übereinkommen errichteten System und beruhen auf einer Erfahrung, die sich insbesondere auf die Europäische Union konzentriert. Da die anwendbaren Gesetze von Land

zu Land verschieden sein können, kann jedoch nicht gewährleistet werden, daß die dargelegten Schlußfolgerungen und Meinungen für alle Länder gelten.

Was Verträge betrifft, sind die Auswirkungen zu berücksichtigen, die sich aus anderen Rechtsvorschriften ergeben können, die sich von den Rechtsvorschriften über den Sortenschutz unterscheiden, insbesondere die allgemeinen Vorschriften über die Verpflichtungen und Verträge sowohl in zivilrechtlicher als auch handelsrechtlicher Hinsicht, wenn ein solcher Unterschied von Belang sein könnte.

Ebenso ist es wichtig, auf die mögliche Anwendung der Kartellgesetze und der Vorschriften über die Wahrung des Wettbewerbs aufmerksam zu machen, die in einigen Ländern recht streng sind und weil Konflikte mit bestimmten Vertragsaspekten nicht ausgeschlossen werden können, insbesondere wenn die Verträge Handelsbeschränkungen festlegen. Hierauf wird später eingegangen.

Schließlich ist daran zu erinnern, daß das Recht keine exakte Wissenschaft ist; deshalb können die in jedem Fall gezogenen Schlußfolgerungen selbst zwischen Juristen und auch, wie die Erfahrung zeigt, zwischen den Gerichten desselben Landes verschieden sein, so daß kein Ergebnis garantiert werden kann.

3. ALLGEMEINE ÜBERLEGUNGEN: AUSDRÜCKLICHE HINWEISE AUF DEN SCHUTZ UND DIE VERKAUFSBEDINGUNGEN

Die wichtigste Voraussetzung für die Existenz des Züchterrechts ist offensichtlich die Erteilung des Rechtsschutzes für eine Sorte gemäß dem im betreffenden Hoheitsgebiet geltenden Recht. Über diese elementare Überlegung hinaus (die jedoch in einzelnen Fällen ignoriert wird, beispielsweise im Gartenbausektor) soll jedoch darauf hingewiesen werden, daß es wichtig ist, den Sortenschutz in alle Unterlagen bezüglich ihres Vermehrungsmaterials einzutragen.

In vielen Fällen hat der Drittkäufer des Pflanzenmaterials (insbesondere Landwirte, jedoch auch Verteiler und Händler) keine Kenntnis davon, daß das besagte Material zu einer geschützten Sorte gehört. Deshalb setzen bestimmte Handlungen die vorherige Zustimmung des Züchters voraus. Unabhängig davon, ob diese Unkenntnis Tatsache ist oder nicht, wirkt sich die Kenntnis des Schutzes unmittelbar auf die Rechtshandlungen aus, die der Züchter im Verletzungsfall vornehmen kann. Insbesondere in denjenigen Ländern, in denen die Verletzung der Züchterrechte als Verstoß geahndet wird, ist es üblich, den Nachweis der Kenntnis des Schutzes durch den Verletzer als notwendiges Element für das Vorhandensein des Verstoßes zu verlangen.

Deshalb ist es unbedingt ratsam, daß die Züchter ausdrücklich darauf hinweisen, daß der Schutz vorhanden ist, und auf das Verbot, Vermehrungs- und Handelsmaßnahmen ohne vorherige Zustimmung vorzunehmen, wenn es sich um Pflanzenarten handelt, für die kein „Landwirteprivileg“ existiert, oder darauf aufmerksam machen, daß Beschränkungen und Bedingungen vorhanden sind, unter denen dieses Privileg ausgeübt werden kann, wenn die geltenden Rechtsvorschriften dies zulassen. Ein solcher Hinweis muß in allen Handelsunterlagen erscheinen (Handelskataloge, allgemeine Verkaufsbedingungen, Lieferscheine, Rechnungen, Materialverpackungen), die sich auf eine geschützte Sorte beziehen, und auch die etwaigen Lizenznehmer, die zur Vermehrung und zum Verkauf von Material der geschützten Sorte berechtigt sind, müssen diesen Hinweis anbringen.

In denjenigen Fällen, in denen der Züchter selbst das Material seiner Sorte vermehrt und verkauft, und die Gefahr oder Gründe für den Verdacht bestehen, daß eine spätere unerlaubte Vermehrung dieses Materials stattfand, kann es zudem ratsam sein, einen spezifischen Vertrag („Nutzungsvertrag“) zwischen den beiden Parteien (Züchter und Käufer des Pflanzenmaterials) zu schließen, der den Sortenschutz, das Verbot (oder in diesem Fall die Genehmigungsbedingungen) späterer Vermehrungen sowie die Befugnis für den Züchter oder einen zugelassenen Vertreter festlegt, Besichtigungen und Kontrollen vor Ort in den Anlagen des Käufers vorzunehmen, um die angemessene Nutzung des Materials und das Nichtvorhandensein unerlaubter Vermehrungen zu überprüfen. Wenn das Vermarktungssystem des Züchters keine so detaillierte Kontrolle zuläßt, ist es zumindest ratsam, diese Hinweise in die Handelsunterlagen und insbesondere in die allgemeinen Verkaufsbedingungen aufzunehmen. Als Beispiel läßt sich anführen, daß die Gartenbauabteilung der *European Seed Association* diese Empfehlung für alle angeschlossenen Unternehmen als Mittel zur Bekämpfung der zunehmenden illegalen Vermehrung von Gartenbaupflanzen (Tomate, Melone, Salat, Wassermelone usw.) ausdrücklich angenommen hat.

Diese Vorsichtsmaßnahmen können sich in einem spezifischen Vertrag („Nutzungsvertrag“) niederschlagen, der zwischen dem Käufer des Materials der geschützten Sorte unterzeichnet wird. Die Ausdehnung dieser Vorsichtsmaßnahmen nicht nur auf das Vermehrungsmaterial der Sorte (Saatgut, Pflanzgut), sondern auch auf das Erntegut (Blumen, Obst), ist äußerst komplex. Zweifellos könnte jedoch dieses Erntegut häufig später vermehrt werden, auch wenn die Ergebnisse nicht optimal sind und den technischen Empfehlungen für einen angemessenen Anbau nicht entsprechen. Bei GESLIVE beispielsweise wurde in verschiedenen Fällen die Vermehrung von Saatgut hybrider Gartenbaupflanzen (Tomate, Melone) durch Landwirte festgestellt. Das für die Vermehrung verwendete Saatgut war direkt aus Obst am Markt erzielt worden, wo selbstverständlich das Vorhandensein von Züchterrechten nicht erwähnt wurde. Es geht um eine komplexe Frage, die die gesamte Handelskette betreffen kann und auf die später eingegangen wird.

4. NUTZUNGLIZENZEN FÜR DEN ERZEUGER UND/ODER VERMARKTER DES ENDPRODUKTS

Als Reaktion auf die dargelegten Erfordernisse (Erzielung des Mehrwerts der Sorte, Kontrolle der unerlaubten Vermehrung, Identifikation des Endprodukts) verbreitete sich in den letzten Jahren für bestimmte Pflanzenarten (insbesondere Obstarten) eine neue Modalität von Lizenzen, die unmittelbar zwischen dem Züchter der Sorte und dem Landwirt oder Händler des Endprodukts unterzeichnet wird.

Bei diesen Verträgen erteilt der Züchter dem Dritten in der Regel ein Nutzungsrecht für seine Sorte gegen eine Vergütung (Lizenzgebühr), die nicht für das Vermehrungsmaterial, sondern für das Erntegut oder sogar ein abgeleitetes Erzeugnis erhoben wird („Endlizenzgebühr“).

Obwohl diese Vertragsformeln in einigen Ländern erörtert wurden (beispielsweise in Spanien), ist zu erläutern, daß sich deren Konzept und Rechtsgrundlage wortgetreu an das Konzept des Züchterrechts halten, das im UPOV-Übereinkommen vorgesehen ist. In der Tat hindert nichts einen Züchter daran, einem Dritten (Landwirt, Händler) eine Lizenz für seine Sorte zu erteilen, wodurch der besagte Dritte *berechtigt ist, das Vermehrungsmaterial seiner Sorte zum Zwecke seiner Verwertung an den Orten, in den Mengen und zu den Bedingungen,*

die vereinbart wurden, gegen eine Vergütung, die je Betrieb, Flächeneinheit, erzeugten oder gewerbsmäßig vertriebenen Mengen des Ernteguts festgelegt wird. Das etwaige Eingreifen eines dritten, professionellen Vermehrsers (Baumschule, Pflanzgarten) ändert in keiner Weise den Inhalt des Vertrags, da er als Dienstleister für den Landwirt angesehen werden kann, für den er das Material vermehrt, das dieser oder der Züchter direkt an ihn abgegeben hat. Der freie gewerbsmäßige Vertrieb des Materials durch den Vermehrer ist in der Regel ausgeschlossen. Ebenso bedeutet die Erhebung von Lizenzgebühren für das Erntegut (gemäß festgelegten Mengen oder als Prozentsatz des Verkaufspreises für das besagte Erntegut) nicht an sich eine Änderung des Inhalts des Züchterrechts. Obwohl beabsichtigt war, die größte Strenge bezüglich des Rechtsgegenstands (das Vermehrungsmaterial und nicht das Erntegut) walten zu lassen, hindert kein Grund daran, die Lizenzgebühr vielmehr am Ende (aus dem Pflanz- oder Saatgut erzielter Ertrag) als am Anfang zu entrichten. Mehr noch, es kann behauptet werden, daß das System der Lizenzgebühren für den Landwirt gerechter ist, da er den Züchter lediglich im Verhältnis zum tatsächlich erzielten Gewinn vergütet (was nicht der Fall wäre, wenn er beim Kauf des Vermehrungsmaterials eine feste Lizenzgebühr entrichten würde).

In diesem System kann auch die einem Vermarkter erteilte Nutzungslizenz enthalten sein, der beispielsweise daran interessiert ist, sich die ausschließliche Verwertung einer bestimmten Blumen-, Obst- oder Gemüsesorte gegenüber seiner Konkurrenz zu sichern. In diesen Fällen ist der Vermarkter als Lizenznehmer beauftragt, die Vermehrung der lizenzierten Sorte zu organisieren, indem er die Dienstleistungen eines professionellen Vermehrsers in Anspruch nimmt, sowie die Versorgung mit dem Erntegut mittels Verträgen sicherzustellen, die mit Landwirten, Genossenschaften oder Landwirtschaftsunternehmen geschlossen werden, die eine Belieferung mit der notwendigen Regelmäßigkeit und Qualität gewährleisten. Beispiele für solche Verträge sind nicht nur im Obstsektor, sondern auch im Gartenbausektor und sogar im Getreidesektor zu finden (ausschließliche Lizenzverträge zwischen dem Züchter einer neuen Gerstensorte und dem Brauerei- oder Mälzereiunternehmen, für die die Lizenzgebühren ausschließlich auf dem Gewicht des Malzes oder der Anzahl Liter des produzierten Biers entrichtet werden, oder zwischen dem Züchter einer neuen Reissorte und dem Unternehmen, das mit dem Endprodukt handelt, das als Parameter für die Entrichtung der anwendbaren Lizenzgebühren angewandt wird).

Die Vorteile dieser Vertragsformeln für den Züchter sind offensichtlich und wurden bereits erwähnt:

Sie ermöglichen die Erzielung eines Mehrwerts der Sorte an jener Stelle der Produktions-/Vermarktungskette, an der der besagte Wert am deutlichsten wahrgenommen wird;

Sie ermöglichen die Kontrolle der geeigneten Art der Nutzung der Sorte, indem ihre Qualität gesichert und das Risiko der unerlaubten Vermehrung begrenzt wird;

Sie ermöglichen eine Identifikation des rechtmäßigen Ernteguts am Markt mittels der Kontrolle des zugelassenen Produzenten oder Vermarkters. Dieser Aspekt ist von besonderem Interesse, wenn die Erzeugung der Sorte in Drittländern erfolgt, in denen es kein wirksames Schutzsystem gibt oder, falls ein solches vorhanden ist, seine praktische Durchführung auf große Schwierigkeiten stößt;

Sie ermöglichen es dem Lizenznehmer, die Kosten für den Erwerb von Material der geschützten Sorte zu reduzieren, die durch eine Vergütung ersetzt werden, die in der Regel im Verhältnis zu dem aus der Sorte erzielten Gewinn steht.

Es ist auf die Grenzen des möglichen Inhalts dieser Lizenzverträge hinzuweisen, insbesondere auf die Auflage von Bedingungen und Beschränkungen für den Lizenznehmer, die bei der

späteren Vermarktung des Ernteguts nicht gerechtfertigt sind, oder auf den Anspruch des Züchters, in der gesamten Vermarktungskette seine Rechte gegenüber Dritten auszuüben. Die Auflage von Handelsbeschränkungen für den Lizenznehmer muß den etwaigen Konflikt mit den Kartellgesetzen und den Rechtsvorschriften zur Wahrung des Wettbewerbs berücksichtigen, die diejenigen Verhaltensweisen und Praktiken untersagen, die darauf abzielen oder die Wirkung haben, den freien Wettbewerb am Markt zu beschränken oder zu verzerren und insbesondere die Produktion und den Markt zu beschränken oder zu kontrollieren, den Abschluß von Verträgen von der Akzeptanz zusätzlicher Leistungen abhängig zu machen, die gemäß ihrer Natur oder den Marktusancen keinerlei Beziehung zum Gegenstand der besagten Verträge haben, oder den Mißbrauch der beherrschenden Stellung untersagen³. Dennoch ist es in der Europäischen Union auch möglich, daß diese Bestimmungen von der Vereinbarkeit mit Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags der Europäischen Gemeinschaft ausgenommen werden können. Mehr noch, die fehlende Vereinbarkeit mit den Rechten, die ihrem Inhaber den Sortenschutz erteilen, bildet nicht zwangsläufig eine Ursache, die in diesen Vorschriften geregelte individuelle Genehmigung nicht zu erteilen, wenn die darin vorgesehenen Bedingungen vereinbar sind.⁴ Andererseits muß der Anspruch, die Züchterrechte gegenüber Dritten in der gesamten Vermarktungskette auszuüben, den Grundsatz der „Erschöpfung des Rechts“⁵ berücksichtigen, der bedeutet, daß sich diese Rechte nicht auf Handlungen hinsichtlich des Materials der Sorte oder einer abgeleiteten Sorte, das im Hoheitsgebiet der betreffenden Vertragspartei vom Züchter oder mit seiner Zustimmung verkauft oder sonstwie vertrieben wurde, oder hinsichtlich des von jenem abgeleiteten Materials erstrecken, es sei denn, daß diese Handlungen eine erneute Vermehrung der betreffenden Sorte beinhalten oder eine Ausfuhr von Material der Sorte, das die Vermehrung der Sorte ermöglicht, in ein Land einschließen, das die Sorten der Pflanzengattung oder -art, zu der die Sorte gehört, nicht schützt, es sei denn, daß das ausgeführte Material zum Verbrauch bestimmt ist.

5. NUTZUNG VON MARKEN, DIE MIT DER GESCHÜTZTEN SORTE VERBUNDEN SIND

Die Nutzung von Handelsmarken als Schutzmechanismus für Pflanzensorten ist nicht neu; sie werden faktisch seit mehreren Jahren in Sektoren wie Schnittblumen und Obst angewandt. Anfangs war die Inanspruchnahme von Handelsmarken in vielen Ländern die einzige Formel, um eine Form von Schutz zu erwirken, da die Eintragung zahlreicher Arten von kommerziellem Interesse nicht möglich war (es ist daran zu erinnern, daß die Anwendung des Schutzes auf alle Pflanzengattungen und -arten erstmals in der Akte von 1991 des UPOV-Übereinkommens vorgesehen wurde).

³ Artikel 81 und 82 des Gründungsvertrags der Europäischen Gemeinschaft. Siehe Verordnung Nr. EG/1/2003 des Rates vom 16. Dezember zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des EG-Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln, weiterentwickelt durch die Mitteilung der Kommission vom 27. April 2004 über die Zusammenarbeit zwischen der Kommission und den Gerichten der EU-Mitgliedstaaten bei der Anwendung der Artikel 81 und 82; zusätzlich zur geltenden Gesetzgebung in dem betreffenden Staat.

⁴ Verordnung Nr. EG/772/2004 vom 27. April 2004 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags von Rom auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen, der in Artikel 1 Buchstaben b und h ausdrücklich den Sortenschutz umfaßt.

⁵ Artikel 16 des UPOV-Übereinkommens (Akte von 1991).

Es muß betont werden, daß sich der von einer Handelsmarke gewährte Schutz ausschließlich auf die Bezeichnung oder das Zeichen bezieht, das die Marke ausmacht, nicht auf das Pflanzenmaterial an sich. So kann der Züchter kein Recht gegenüber Dritten geltend machen, die Material seiner nicht geschützten Sorte vermehren oder vermarkten könnten, wenn der Züchter es unterläßt, die eingetragene Marke zu benutzen. Der gesamte Nutzen der Marke als Schutzmechanismus hängt ausschließlich von der Fähigkeit des Züchters und seiner Lizenznehmer ab, am Markt eine Wertschöpfung zu erzielen, indem eine Nachfrage geschaffen wird, die auf dem Vertrauen basiert, das durch die Identifikation bestimmter Produkte mittels der Marke entsteht.

Am derzeitigen Markt sind jedoch häufig geschützte Sorten zu finden, die mit einer vom Züchter selbst eingetragenen Handelsmarke verbunden sind, die sich vom Firmenzeichen („brand“) des Züchters, Erzeugers oder Vermarkters unterscheidet. Der Zweck dieser Marken ist klar:

ein System für unmittelbaren Schutz des Ernteguts aufgrund des Wertes und der Nachfrage nach der eigentlichen Marke zu errichten;
die Qualität des Materials der Sorte am Markt zu sichern, die gemäß bestimmten Kriterien erzeugt und kontrolliert wird;
die Schaffung von Systemen zu ermöglichen, die in die gesamte Handelskette integriert sind und die Sorte selbst aufwerten;
Mehrwert für die Tätigkeit des Züchters zu schaffen, indem Unterscheidungsmerkmale für seine Erzeugnisse gegenüber der Konkurrenz geschaffen werden.

Die Einbeziehung der Marke in das Züchterrecht kann auf unterschiedliche Arten erfolgen, entweder direkt, indem dem Lizenznehmer die Nutzung der eingetragenen Marke auferlegt wird, oder indirekt, indem für das Erzeugnis einer bestimmten Sorte spezifische oder selektive Absatzkanäle geschaffen werden.

Es ist anzumerken, daß die Marke eine von der tatsächlichen Sortenbezeichnung unabhängige Bezeichnung ist und diese nicht ersetzt. In allen Fällen der Nutzung von Marken, die mit einer Sorte verbunden sind, ist es ratsam, klar anzugeben, welches die tatsächliche Sortenbezeichnung ist, und die am Markt festzustellenden Verwechslungen der beiden Bezeichnungsarten (die mitunter durchaus beabsichtigt sind) zu vermeiden.

6. SPEZIFISCHE IDENTIFIKATIONSSYSTEME

Das allgemein verbreitete Vorhandensein von Erzeugnissen am Markt, die zu geschützten Sorten gehören, erzeugt bei den Händlern zunehmende Besorgnis bezüglich der Notwendigkeit, Mechanismen einzuführen, die es ermöglichen, die rechtmäßigen Herkunft dieser Erzeugnisse festzustellen, d. h. ihre Erzeugung aufgrund von Vermehrungsmaterial, das vom Züchter genehmigt ist. Dies ist besonders offensichtlich bei „Frischprodukten“ (Schnittblumen, Obst, Gemüse), die das unmittelbare Erntegut der geschützten Sorte sind. Häufig hat sich die Produktion dieser Erzeugnisse in Drittländer verlagert, in denen es kein wirksames Schutzsystem gibt oder in denen die praktische Ausübung des Züchterrechts auf Schwierigkeiten stößt. Die Nachfrage nach und der Verbrauch dieser Erzeugnisse erfolgt jedoch mehrheitlich in Industrieländern, insbesondere für Erzeugnisse von höherer Qualität (mit hohem Mehrwert).

Angesichts der Schwierigkeiten, auf die der Züchter bei der Ausübung seines Rechts im Land der Vermehrung seines Materials stoßen kann (über die im UPOV-Übereinkommen⁶ vorgesehene „angemessene Gelegenheit“ hinaus, dieses Recht auf das Erntegut auszudehnen), wird es notwendig, Mechanismen einzuführen, die diese Ausübung des Rechts im Land der Endbestimmung des Materials seiner Sorte zulassen, von dem angenommen wird, daß diese Sorte dort geschützt ist.

Andererseits sind es gemäß unserer Erfahrung auch die Händler selbst, die vom Züchtersektor entsprechende Mechanismen für eine solche Identifikation des rechtmäßigen Erzeugnisses verlangen, die ihnen Sicherheit bei ihren Handelsgeschäften geben. Es bestehen verschiedene Möglichkeiten:

„Schwarze Listen“: Listen mit den Erzeugern oder Exporteuren, die unter Verdacht stehen, die Züchterechte zu verletzen. Diese schwarzen Listen stellen offensichtliche rechtliche Risiken dar, und jeder Fehler kann wegen der daraus erwachsenden Haftung äußerst teuer zu stehen kommen.

„Weißer Listen“: Listen mit den Erzeugern oder Exporteuren, die vom Züchter genehmigt sind. Diese weißen Listen weisen diese Nachteile nicht auf, doch ist es schwierig, sie aufzustellen, wenn sich der Züchter auf die Erteilung von Lizenzen für die Vermehrung seines Materials an professionelle Vermehrer im Herkunftsland ohne Kontrolle der späteren Nutzung des besagten Materials beschränkt hat und dadurch jede Verfolgbarkeit des Ernteguts verlorengeht.

Offene Identifikationssysteme: Diese Systeme sind „anonym“ (sie beschränken grundsätzlich für keinen Händler den Zugang zum Material der geschützten Sorte) und basieren auf der Errichtung eines Systems zur spezifischen Verfolgbarkeit des Materials der Sorte, das auf der Nutzung an der Quelle eines vom Züchter genehmigten Vermehrungsmaterials beruht.

Um die Aufstellung „schwarzer Listen“ zu ermöglichen, setzen zahlreiche Züchter direkte Vertragsformeln mit den Erzeugern und Vermarktern in den Herkunftsländern ein, unter deren Verantwortung das Material der Sorte vermehrt wird und die somit als einzige die Zustimmung haben, das Erntegut in die Bestimmungsländer auszuführen. Wie bereits erwähnt, basiert die Vergütung des Züchters häufig auf einem Prozentsatz des berechneten Endpreises. Diese Systeme ermöglichen dem Züchter eine angemessene Kontrolle der Nutzung seiner Sorte in bezug auf die rechtlichen Aspekte und die Qualitätssicherung und sind ein effizientes Instrument zur Bekämpfung der unerlaubten Erzeugung und Ausfuhr. Sie weisen jedoch den Nachteil auf, den Zugang zur Sorte für Dritte und dadurch den gewerbsmäßigen Vertrieb der Sorte zu beschränken, und erfordern eine mühsame Kontrollarbeit, zu der der Züchter vielfach nicht befugt ist.

Die offenen Identifikationssysteme sind bestrebt, dieses letztere Problem zu beheben, indem sie den freien Verkehr des Ernteguts am Markt zulassen, das aufgrund des vom Züchter genehmigten Vermehrungsmaterials erzeugt wird. So erfüllen sie alle von den Händlern verlangten Voraussetzungen:

Sie sind einfach, da sie auf der Verwendung eines genormten Etiketts basieren, das vom Händler leicht zu erkennen ist;

Sie sind kostengünstig, da sie auf einer Software basieren, die die Internetverbindung mit einer Datenbank ermöglicht, in der alle legalen Erzeuger enthalten sind, und den

⁶ Artikel 14 Absatz 2 des UPOV-Übereinkommens (Akte von 1991)

entsprechenden Ausdruck der Etiketten „vor Ort“ durch den Erzeuger oder Vermarkter ermöglichen;

Sie sind sicher, da die Etiketten einen Zahlencode mit allen erforderlichen Informationen über die Verfolgbarkeit des Erzeugnisses vom ursprünglichen Vermehrungsmaterial an enthalten;

Sie sind offen, da sie den freien und unbeschränkten Verkehr des identifizierten Erzeugnisses zulassen.

Die Grundlage des Systems ist eine Datenbank, auf die über Internet zugegriffen werden kann und die alle lizenzierten Erzeuger, die Situation seines Betriebs, die Herkunft des Materials und die geschätzten Produktionszahlen für jede Ernte enthält. Der Erzeuger oder gegebenenfalls der Vermarkter ist durch den Lizenzvertrag verpflichtet, das System zu nutzen, das wie gesagt „vor Ort“ zugänglich ist, indem die genormten Etiketten mit den erforderlichen Informationen über die Herkunft des Erzeugnisses ausgedruckt werden können. Diese Etiketten müssen dem Erzeugnis bis zu seiner Endbestimmung beim Verbraucher beigelegt werden, ungeachtet der Anzahl Handelsgeschäfte, die dazwischen getätigt werden könnten. Grundsätzlich kann jeder beteiligte Vermarkter dem System beitreten. Die einzigen Verpflichtungen sind die Einhaltung der Bestimmungen und Bedingungen für die Nutzung der Software und der Erwerb der Erzeugnisse ausschließlich von den genehmigten Erzeugern.

Das System ist an sich unabhängig von dem vom Züchter angewandten Vergütungsmechanismus, der weiterhin auf einer festen Menge je Einheit des Vermehrungsmaterials oder je Einheit Fläche oder je Volumen des vermarkteten Ernteguts basieren kann. Im letzteren Fall erleichtert es jedoch die Kontrolle erheblich, wenn die Festsetzung einer festgelegten und direkten Lizenzgebühr je Einheit, Gewicht oder Volumen zugelassen wird, indem der Rückgriff auf Kontrollen und Prüfungen des Erzeugers oder Vermarktlers vermieden wird, was wegen der schwierigen Vereinbarkeit mit dem Handelsgeheimnis, das ein Faktor von großer Bedeutung ist, wenn der Züchter und der Lizenznehmer Konkurrenten am Markt sind, immer Nachteile bringt.

Das beschriebene System ist bereits in mehreren Ländern der Welt für bestimmte Obstsorten von höherer Qualität (Zitrusfrüchte, Tafeltrauben) in Betrieb, und seine Einführung für Gartenbaupflanzen wird geprüft. Sein Wert und sein Nutzen stehen im Verhältnis zu seiner Verbreitung, so daß eine allgemeine und genormte Einführung eine erhebliche Reduzierung seiner derzeitigen Kosten ermöglichen und praktisch die Beseitigung seiner Auswirkungen auf den Preis des Erzeugnisses ermöglichen würde. In jedem Fall wäre es ratsam, eine absolut unabhängige Kontrolle des Systems sicherzustellen, die alle Handelsverzerrungen oder -risiken vermeidet, um die besagte allgemeine Verbreitung zu ermöglichen.

7. SONSTIGE VERTRAGSFORMELN („INTEGRIERTE“ VERTRÄGE ODER „CLOSED LOOP MARKETING“; „RENTING“ USW.)

Schließlich möchten wir kurz auf andere Vertragsmodalitäten verweisen, die im Zusammenhang mit Züchterrechten angewandt werden, von denen einige recht üblich sind und andere erst in jüngerer Zeit aufkamen.

Integrationsverträge („Closed Loop Marketing“): Diese Verträge werden so benannt wegen des Merkmals, die verschiedenen am Prozeß der Erzeugung und Vermarktung von Pflanzenmaterial Beteiligten „vertikal“ zu integrieren. Es handelt sich um komplexe Verträge, die verschiedene Ziele verfolgen und in denen die Nutzung der Züchterrechte an einer bestimmten geschützten Sorte nach Maßgabe des spezifischen Wertes der Sorte in diesen Prozessen unterschiedliche Bedeutung haben kann.

Allgemein ausgedrückt, ist die Abgabe von Vermehrungsmaterial (Saatgut, Pflanzgut) einer geschützten Sorte an den Landwirt in diesen Verträgen mit einem umfassenderen Vertrag verbunden, aufgrund dessen der Landwirt das Erntegut an einen bestimmten Händler abgeben muß, um die Versorgung in einem bestimmten Industrieprozess (Grieß-, Malz-, Brotherstellung) unter zuvor vereinbarten Bedingungen für die Qualität und Menge sicherzustellen. Der Vertrag kann sich auf die gesamte Produktions- oder Vermarktungskette und bis zum Endprodukt erstrecken, das beim Verbraucher ankommt.

Zwei Aspekte, die bei dieser Vertragskategorie zu beachten sind, betreffen den etwaigen Konflikt mit dem „Landwirteprivileg“, wenn dieses auf die betreffende Art anwendbar ist, und den etwaigen Konflikt mit den Vorschriften bezüglich der Wahrung des Wettbewerbs, die bereits zuvor erwähnt wurden und die in bezug auf vertikale Vereinbarungen oder Vereinbarungen über selektiven Vertrieb in der Regel streng sind.⁷

„Renting“ des Pflanzenmaterials: In jüngster Zeit kamen am Markt Sorten auf, deren Verwertung mittels Verträgen erfolgt, in denen das Pflanzenmaterial, insbesondere mehrjähriges Obstpflanzgut, im Rahmen einer Vermietungsmodalität an den Landwirt abgegeben wird, ohne das finanzielle Leasing auszuschließen, wobei sich der Züchter oder der Lizenznehmer, der die Rechte im betreffenden Hoheitsgebiet innehat, jedoch das Eigentum dieses Pflanzguts in vollem Umfang vorbehält.

Dienstleistungen für die Erzeugung von Pflanzenmaterial: Diese Verträge, die ebenfalls in jüngster Zeit aufkamen, legen eine Beziehung für die Erbringung von Dienstleistungen zwischen dem Züchter oder seinem Lizenznehmer und dem Landwirt fest, an den das Material der geschützten Sorte abgegeben wird. Wie im vorherigen Fall erwirbt der Landwirt zu keinem Zeitpunkt das Eigentum an dem übergebenen Pflanzgut oder Vermehrungsmaterial, sondern er erhält es im Rahmen eines Vertrags, mit dem er sich verpflichtet, es auf seinem Feld oder in seinem Gewächshaus für den Züchter anzubauen, an den er das gesamte Erntegut abgeben muß. Zwei wesentliche Elemente, die die Feststellung ermöglichen, ob in diesen Fällen ein echter Leistungserbringungsvertrag oder ein Scheinvertrag vorliegt, sind das System der Vergütung für den Landwirt (ob mit der Vermarktung des Ernteguts verbunden oder nicht) und die Übernahme des Risikos (wer das Risiko des Gesamt- oder Teilverlusts der Ernte übernimmt).

Die Legalität all dieser Vertragsformeln wird in vielen Fällen von der Rechtsordnung des Landes abhängen, in denen sie angewandt werden, insbesondere von den allgemeinen Vorschriften für Verpflichtungen und Verträge, weshalb es schwierig ist, Schlußfolgerungen von allgemeiner Gültigkeit zu wagen.

⁷ Bereits zuvor wurde erwähnt, daß in der Europäischen Union Vereinbarungen dieser Art gegebenenfalls von der Vereinbarkeit mit den Bestimmungen der Verordnung Nr. EG/772/2004 vom 27. April 2004 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags von Rom auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen ausgenommen werden können, der wie oben erwähnt in Artikel 1 Buchstaben b und h ausdrücklich den Sortenschutz umfaßt.

8. SCHLUSSFOLGERUNG

Die Arbeit der Züchter ist von wesentlicher Bedeutung, um die Versorgung des Marktes und der Verbraucher mit neuen Sorten sicherzustellen, die erhebliche Verbesserungen in bezug auf Qualität, Schönheit, sensorische Eigenschaften, Lagerung, Erscheinung usw. bieten. Der Schutz dieser Sorten gemäß dem UPOV-Übereinkommen bildet in vielerlei Hinsicht ein wirksames Schutzsystem für das geistige Eigentum, das dem Züchter eine Vergütung und den Anreiz für seine Forschungs- und Entwicklungsarbeit sichert. Für bestimmte Sorten, deren wirtschaftlicher Wert im wesentlichen im Endprodukt liegt, kann das auf dem Vermehrungsmaterial beruhende geltende System jedoch gelegentlich die praktischen Möglichkeiten der Ausübung des Züchterrechts durch die Züchter beschränken. Mit bestimmten vertraglichen Instrumenten wird versucht, diese Beschränkungen zu überwinden. Wir haben hier versucht, einige Beispiele zusammenfassend zu behandeln, die in zahlreichen Ländern ein wichtiger und wachsender Aspekt des derzeitigen Marktes für Frischprodukte sind.