

Besprechung / Compte rendu

Der Schutz von Geschäftsgeheimnissen im globalen und regionalen Wirtschaftsrecht Stand und mögliche Entwicklungen der Rechtsharmonisierung

INGO MEITINGER

Peter Lang AG, Bern et al. 2001, LXVIII + 375 Seiten, CHF 56.–, ISBN 3-906767-46-9

Wirtschaftliche, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen verursachen fundamentale Änderungen traditioneller Strukturen des Rechts des Territorialstaats und rufen immer mehr nach globalen Lösungsansätzen, die oft über die herkömmlichen Mittel des klassischen Völkerrechts hinaus gehen. Die neue, von Prof. THOMAS COTTIER (Universität Bern) herausgegebene, dreisprachige Reihe «Studies in Global Economic Law / Studien zum globalen Wirtschaftsrecht / Etudes en droit économique mondial» publiziert Beiträge zu diesem Themenkreis; INGO MEITINGERS Dissertation ist der vierte in dieser Reihe erschienene Band.

MEITINGER erhebt für den Praktiker schade – mit seinem Werk nicht den Anspruch, ein Handbuch mit Hinweisen auf spezifische Sachbereiche zu liefern. Auf die innerstaatlichen Bestimmungen geht er bloss vereinzelt ein, zur Erläuterung des internationalen und regionalen Rechts oder um auf besondere Ansätze einer nationalen Regelung hinzuweisen. Gegenstand der zu besprechenden Arbeit ist vielmehr die globale und regionale Rechtsharmonisierung des Schutzes von Geschäftsgeheimnissen. Berücksichtigt werden dabei Bestimmungen, die herkömmlich dem Privat- und dem Verwaltungsrecht zugeordnet werden. Dass MEITINGER eine sorgfältige und fleissige Arbeit verrichtet hat, wird bereits bei den ausführlichen Verzeichnissen ersichtlich (Literatur, Rechtsquellen, Entscheidungen, Materialien, Abkürzungen): Insbesondere die Auflistung der Quellen des Gemeinschaftsrechts ist beeindruckend.

MEITINGERS Arbeit besteht aus drei Teilen: In einem zu Recht knapp gehaltenen ersten Teil (S. 3-35) führt er in den rechtlichen Schutz von Geschäftsgeheimnissen ein, wobei er die Funktion und die rechtshistorische Entwicklung des Geschäftsgeheimnisschutzes behandelt.

Im zweiten und umfangreichsten Teil (S. 37–298) untersucht der Autor das geltende Recht, indem er zum einen die Bestimmungen in den verschiedenen Rechtsbereichen darstellt und zum anderen die Schutzvoraussetzungen, den Schutzzinhalt und die Rechtsfolgen von Geschäftsgeheimnisverletzungen erläutert. MEITINGER berücksichtigt dabei insbesondere Art. 39 TRIPS, Art. 10bis Abs. 3 PVÜ, Art. 1711 des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA), Decisi6n 486 (zunächst Decisi6n 344) des Andenpakts (Comunidad Andina) sowie die Verordnungen (EG)Nr. 2790/ 1999 und Nr. 240/96. Hinsichtlich der Definition des Begriffs «Geschäftsgeheimnis» ist interessant, dass die international klar dominanteste innerstaatliche Rechtsordnung – die US-amerikanische – einen nicht abschliessenden Beispielskatalog von unter das Geschäftsgeheimnis fallenden Informationen enthält («'Trade secret' means information, including a formula, pattern, compilation, program, device, method, technique, or process [...]»), während im TRIPS, im NAFTA und in der Comunidad Andina aufbauend auf den nationalen Rechtsauffassungen eine Begriffsdefinition vorgenommen worden ist. So ist ein Geschäftsgeheimnis nach Art. 39 TRIPS «undisclosed information [...] which (a) is secret in the sense that it is not, as a body or in the precise configuration and assembly of its components, generally known among or readily accessible to persons within the circles that normally deal with the kind of information in question; (b) has a commercial value because it is secret; and (c) has been subject to reasonable steps under the circumstances, by the person lawfully in control of the information, to keep it secret.»

Richtigerweise weist MEITINGER darauf hin, dass die Begriffe «Geschäftsgeheimnis» und «Know-how» nahe beieinander liegen, aber nicht ganz deckungsgleich sind. Hier sei zusätzlich der Hinweis erlaubt, dass aufgrund der immer noch unklaren Terminologie in der Anwaltspraxis vertragliche Ge-

heimhaltungsklauseln immer einen möglichst breiten, über die blossen Begriffe «Geschäftsgeheimnis» und «Know-how» hinaus gehenden Wortlaut aufweisen sollten.

Die wichtigste Bestimmung über Geschäftsgeheimnisse im Völkerrecht ist zweifellos Art. 39 TRIPS, der die US-amerikanische Auffassung von Geschäftsgeheimnissen und die europäischen Konzepte von unlauterem Wettbewerb und zulässigen Handelspraktiken vereint. Durch eine klare Definition der «vertraulichen Information» führt Art. 39 TRIPS erstmals einen allgemeinen Schutz vertraulicher Informationen auf internationaler Ebene ein, wodurch Technologiegeber im Land von Technologieempfängern gegen die Weitergabe vertraulicher Informationen durch (ausländische) Mitarbeiter und deren unbefugte kommerzielle Verwertung durch Konkurrenten vorgehen können. Die bedeutsame Neuerung dabei ist, dass der Geschädigte nicht nur den Verletzer, sondern auch den vom Verrat Profitierenden – häufig ein Konkurrenzunternehmen – belangen kann. Insbesondere in Fällen, in denen scheidende Arbeitnehmer geheime Informationen mitnehmen und ihrem neuen Arbeitgeber zukommen lassen, bestand bisher oft das Problem, dass bei einer Klage gegen den Arbeitnehmer aufgrund dessen eingeschränkter Finanzkraft in der Regel kaum Schadenersatzleistungen in der Höhe des entstandenen Schadens zu erwarten waren. Erst die Möglichkeit, auch die neue Arbeitgeberin, die Nutzniesserin der Verletzung, ins Recht zu fassen, ermöglicht nun den Erhalt einer angemessenen Entschädigung.

Aus praktischer Sicht interessieren im Zusammenhang mit Geschäftsgeheimnissen natürlich auch die Rechtsfolgen: Das TRIPS-Abkommen und das NAFTA enthalten hierzu sehr ausführliche, die Decisión 486 des Andenpakts bloss rudimentäre Bestimmungen, die jeweils lediglich teilweise zwingend von den Staaten umgesetzt werden müssen. Die Justizbehörden sind nach Art. 44 TRIPS, Art. 1715 NAFTA und Art. 241(a) Decisión 486 des Andenpakts ermächtigt, Unterlassungen von Verletzungen an Immaterialgüterrechten anzuordnen. Gemäss Art. 45 TRIPS, Art. 1715 (2)(d) und (e) NAFTA sowie Art. 241(b) Decisión 486 des Andenpakts können überdies Schadenersatzleistungen – nach dem Unterlassungsanspruch die nächste Stufe der Massnahmen gegen Rechtsverletzer – vorgesehen werden. Sowohl im TRIPS wie auch im NAFTA ist vorgesehen, dass Schadenersatz immer dann zulässig ist, wenn vorsätzlich oder fahrlässig gehandelt worden ist. MEITINGER führt dabei aus, dass es nach dieser Formel genügt, wenn eine Verletzung leicht fahrlässig begangen worden ist. Er folgt damit der bereits vom Rezensenten vertretenen Auffassung, wonach aus dem Fehlen spezifischer Rechtsfolgen für grobe Fahrlässigkeit (siehe Art. 45 Abs. 1 TRIPS) zu schliessen ist, dass trotz des (wohl untechnisch zu verstehenden) Wortlauts jede Form von Fahrlässigkeit gemeint ist.

Im dritten Teil (S. 299–375) würdigt MEITINGER die geltenden Rechtsnormen und zeigt die Mängel in der internationalen Harmonisierung auf. Trotz ähnlicher Grundprinzipien hat das internationale Recht nach MEITINGER keine echte Harmonisierung des Schutzes von Geschäftsgeheimnissen gebracht, insbesondere die Terminologie sei eher erweitert als vereinheitlicht worden. Wichtiger als die terminologische Harmonisierung ist natürlich diejenige des materiellen Rechts: Hier lobt der Autor den Harmonisierungsschub durch das TRIPS-Abkommen, das NAFTA und die Decisión 486 des Andenpakts, wobei er bedauert, dass der Schutz insoweit eingeschränkt ist, als gewisse Verletzungshandlungen nicht erfasst sind. So werden nach allen drei Abkommen ausdrücklich nur Handlungen geahndet, bei denen die Verletzung im Zusammenhang mit bestehenden Verträgen oder Vereinbarungen erfolgt. MEITINGER bemerkt richtig, dass es für die Vollständigkeit des Schutzes wichtig gewesen wäre, den Anwendungsbereich der Normen genauer zu fassen und zumindest Handlungen wie das Auskundschaften von Geschäftsgeheimnissen ausdrücklich und zwingend aufzunehmen.

Zum Schluss erarbeitet und diskutiert MEITINGER Vorschläge zur Fortentwicklung der globalen Harmonisierung des Schutzes von Geschäftsgeheimnissen und den Entwurf einer völkerrechtlichen Generalklausel. Er vertritt dabei eine moderne Auffassung von «Intellectual Property» und geht davon aus, dass Immaterialgüterrecht im wirtschaftlichen Sinn als Schutz von Investitionen zur Informationsbeschaffung zu betrachten ist. Erfasst sei der gesamte Eigentumsschutz, der durch das Sachenrecht nicht abgedeckt ist. Hier ist zu präzisieren, dass bei einer wirklich modernen Betrachtungsweise auch die Persönlichkeitsrechte eigentumsrechtliche Züge aufweisen können, und dass deshalb das Eigentumsrecht in das Dreigestirn dingliche Rechte, Immaterialgüterrechte und eigentumsrechtliche Aspekte der Persönlichkeitsrechte unterteilt werden kann. MEITINGERS weite Definition von Intellectual Property umfasst – unter der Annahme, dass sie Eigentum darstellen auch Geschäftsgeheimnisse. Auch gemäss dem TRIPS-Abkommen stellen Geschäftsgeheimnisse ein Immaterialgut dar, sind also als Eigentum zu verstehen. Allerdings sind sie nicht absolut geschützt, sondern nur, wenn ihre Verletzung an ein entsprechendes unehrliches, d.h. unlauteres Verhalten geknüpft ist. Treffend bemerkt

aber MEITINGER in diesem Zusammenhang, dass die oft als Abgrenzungskriterium benutzte absolute Geltung auch bei den «klassischen» Immaterialgüterrechten nicht einschränkungslos gilt.

MEITINGERS überzeugend aufgebaute Arbeit ist mehrheitlich recht flüssig zu lesen und besticht durch grosse Sachkenntnis. Die immense wirtschaftliche Dimension des internationalen Schutzes von Geschäftsgeheimnissen allein genügt, dass sich auch Praktiker (0 mit dem global- und regionalrechtlichen Schutz von Geschäftsgeheimnissen auseinandersetzen müssen. Zu dieser komplexen Thematik legt der Autor eine konzeptionell geglückte Gesamtschau vor, die Privat- und -verwaltungsrechtlern von grossem Nutzen sein wird: MEITINGER ist es gelungen, auf verschiedenen Ebenen (national, regional, international/global) höchst unterschiedliche Bestimmungen (Privatrecht / Verwaltungsrecht) zusammenhängend darzustellen und zu erklären.

RA Dr. iur., Alesch Staehelin, LL.M., Zürich