

Literaturverzeichnis	5
LEHRBÜCHER UND MONOGRAPHIEN	5
KOMMENTARE	9
AUFSÄTZE	10
 Abkürzungsverzeichnis	 25
 Einleitung	 43
A. Ursprung der Untersuchung: Geheimnisschutz im Wandel	43
B. Anlass der Untersuchung: „wirtschaftlicher Wert“	47
C. Gang der Untersuchung	51
 Teil 1: Die „geheime Information“ als Grundlage	 55
A. Information	55
B. Geheimheit	59
I. Allgemein bekannt	60
II. Ohne Weiteres zugänglich	62
III. Geheimnisverletzungen und Irreversibilität	65
C. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	66
 Teil 2: Der „wirtschaftliche Wert“ als neue Voraussetzung	 67
A. Auseinanderfallen von der GeschGeh-RL und dem GeschGehG	69
I. „Kommerzieller“ oder „wirtschaftlicher“ Wert?	69
II. Wirtschaftlicher Wert als eigenständige Voraussetzung	72
B. Zusammenhang zwischen Geheimheit und wirtschaftlichem Wert	73
I. Kausalzusammenhang	74

II. „independent value“ für die GeschGeh-RL und das GeschGehG?	74
C. Zusammenstellung von (öffentlichen) Einzelinformationen	76
I. Beispiel: Rezept	77
II. Beispiel: Kunden- und Lieferantenliste	79
III. Zwischenergebnis	81
D. „Realer“ oder (auch) „potenzieller“ Wert?	82
I. Wettbewerbsvorteile ohne (bisherige) Manifestation	83
II. Beispiel: „Informationen ohne Verarbeitungsstufe“	85
1. Daten als Informationen i. S. d. GeschGehG	87
2. Nutzungs- und Verwertungspotenzial von Rohdaten im Zeitalter von „Big Data“	89
a) Kombinierbarkeit und (Wieder-)Verwendbarkeit	91
b) Beispiel: Automobilbranche	92
c) Zwischenergebnis	93
3. Wertsteigerung durch Geheimhaltung	94
a) Geheimheit	94
aa) Aufwand zur Zugänglichkeit	95
bb) Zugänglichkeit für „nahezu jeden“?	96
cc) Zwischenergebnis	96
b) Kausalzusammenhang	97
4. Zwischenergebnis	98
E. Verwertungs- und Nutzungs-, aber (auch) Schädigungspotenzial?	99
I. Änderung von „Interesse“ auf „Wert“ als Verengung?	100
II. Der wirtschaftliche Wert als „Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit“	102
III. Zwischenergebnis	104
F. Rechtswidrigkeit als Hindernis?	105
I. Exkurs: Aufteilung eines „illegalen“ Geheimnisses?	106
II. Rückblick: „Berechtigtes, wirtschaftliches Interesse“ nach früherer Rechtslage	107
1. Ein „berechtigtes Interesse“ im Strafrecht am Beispiel des § 203 StGB	108

2. Strafbarkeitslücke ohne den Schutz eines rechtswidrigen Zustands?	109
3. Zwischenergebnis	110
III. Auswirkungen der GeschGeh-RL und des GeschGehG	111
1. Wortlaut	113
a) Richtlinienkonformität und Auslegung von § 2 Nr. 1 lit. c GeschGehG	113
b) Bedeutung für den wirtschaftlichen Wert	116
c) Zwischenergebnis	118
2. Sinn und Zweck	118
a) Innovationsschutz	118
b) Whistleblowing-Aktivitäten	120
c) Handelbarkeit	122
d) Legitimität	123
e) Rechtssicherheit	123
f) Zwischenergebnis	125
3. Historische Entwicklung	125
4. Systematik	126
a) Ausgestaltung der „Ausnahmen“ in Art. 5 lit. b der GeschGeh-RL und § 5 Nr. 2 GeschGehG	127
b) Einordnung der „Ausnahmen“	129
c) Zwischenergebnis	130
5. Zwischenergebnis	131
G. Unternehmens-/Geschäftsbezug	133
I. Der wirtschaftliche Wert als Nachfolger?	134
1. Zuordnung zu einem Inhaber	134
2. Abgrenzung zu anderen Geheimnisarten	136
3. Perspektive der Zuordnung und Abgrenzung	139
4. Beschränkung durch die übrigen Voraussetzungen und Reichweite ihrer Funktionen	140
5. Zwischenergebnis	142
II. Beispiel: Wissenschaftsgeheimnis	142
1. Richtlinien- und gesetzgeberischer Wille des Vorfeldschutzes	143

2. Exkurs: „Teilnahme am Wettbewerb“ als ursprüngliche Voraussetzung im Referentenentwurf zum GeschGehG	144
3. Vereinbarkeit mit dem Anwendungsbereich des GeschGehG	145
4. „Wettbewerbs“-Vorteil trotz eines „trägerabstrahierenden Potenzials“?	146
5. Zwischenergebnis	147
III. Beispiel: Privatgeheimnis	147
1. Grundsatz	148
2. Ausnahmen	149
a) Umstände über Mitarbeiter eines Unternehmens	149
aa) Unternehmer und leitende Mitarbeiter	150
bb) Andere, wirtschaftlich bedeutende Mitarbeiter	151
cc) „Gewöhnliche“ Mitarbeiter	152
dd) Zwischenergebnis	154
b) Personen des öffentlichen Lebens	154
3. Zwischenergebnis	155
IV. Zwischenergebnis	155
H. Wertschwelle als rechtssicheres Abgrenzungskriterium?	156
I. Art. 39 Abs. 3 des TRIPS-Abkommens als Vorbild?	157
II. Vereinbarkeit mit der GeschGeh-RL und dem GeschGehG und Beispiel: Software und Datenzusammenstellungen	158
I. Zeitliche Bezifferung des wirtschaftlichen Wertes	159
I. Rückblick: Retrospektive Bemessung des berechtigten, wirtschaftlichen Interesses	160
II. Prospektive Bemessung als Erfordernis des wirtschaftlichen Wertes?	161
1. Gestiegene Anforderungen des GeschGehG	161
2. Praktische Vorteile einer prospektiven Bemessung	162
3. Vereinbarkeit mit dem Potenzialverständnis des GeschGehG	164
a) Existenz des wirtschaftlichen Wertes	164
b) Höhe des wirtschaftlichen Wertes	165
4. Exkurs: Präventive Umsetzung der prospektiven Bemessung	167
III. Zwischenergebnis	167

J. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	168
---	-----

Teil 3: Ökonomische Bemessung des wirtschaftlichen Wertes .. 171

A. Ökonomische Grundlagen zum wirtschaftlichen Wert	171
I. „Wert“ als Subjekt-Objekt-Beziehung	171
II. Mehrdeutigkeit des wirtschaftlichen Wertes als Möglichkeit für verschiedene Wertbegriffe?	173
B. Ökonomische Wertbegriffe und Methoden zur Bemessung des wirtschaftlichen Wertes	174
I. Marktzentriert: Marktwert	175
1. Gewöhnlicher Geschäftsverkehr	178
a) Übertragbarkeit als Voraussetzung des Geschäftsver- kehrs	178
b) Existenz eines sachlich abgrenzbaren Marktes	180
aa) Vergleichbarkeit von Geschäftsgeheimnissen	180
bb) Rechtmäßigkeit als Markterfordernis?	181
cc) Transparenz als Markthindernis: Hypotheti- scher Markt für Geschäftsgeheimnisse?	183
c) Zwischenergebnis	186
2. Preis, also Wert für „jedermann“	186
a) Zugänglichkeit zu Informationsquellen als methodi- sche Verzerrung	187
b) Verhältnis von Wert zu Preis	189
c) Auswahl der gezahlten Preise und „jedermann“ als unbestimmter Begriff	191
aa) „Kleinster gemeinsamer Nenner“?	192
bb) Ausschluss ungewöhnlicher oder persönlicher Verhältnisse	193
cc) Durchschnittliche Nutzbarkeit und Wertungen des BewG und der IFRS	194
3. Zwischenergebnis	198
II. Kapitalwertorientiert: Erfolgswert	199
1. Unterschied zwischen prospektivem und retrospektivem Erfolgswert	200

2. Erfolg durch interne Nutzung und/oder externe Lizenzierung	201
3. Quantifizierung des Erfolgs	202
a) Schwierigkeiten bei Geschäftsgeheimnissen	202
aa) Art der Nutzenentfaltung	202
bb) Fehlerhaftigkeit der Annahmen und Beispiel: Geheimhaltung	203
b) Ertragswertverfahren und DCF-Verfahren	205
aa) Nutzungsdauer	207
(1) Rechtliche Faktoren	209
(a) Gesetzliche Schutzdauer	209
(b) Regulierung	210
(2) Wirtschaftliche Faktoren	211
(a) Beispiel: technologiebasierte Geschäftsgeheimnisse	213
(b) Beispiel: kundenorientierte Geschäftsgeheimnisse	215
(3) Statistische Schätzungen und Beispiel: Rezepte	216
(4) Zwischenergebnis	218
bb) Zukünftige Zahlungsströme	219
(1) Methode der unmittelbaren Cashflow-Prognose	220
(2) Methode der Lizenzpreisanalogie	220
(3) Mehrgewinnmethode	222
(4) Residualwertmethode	223
cc) Diskontierungssatz	224
4. Zwischenergebnis	227
III. Investitionszentriert: Herstellungs- und Anschaffungswert	228
1. Aufwendungen zur Herstellung	229
2. Aufwendungen zur Anschaffung	230
3. Differenz zwischen Aufwendungen und Wettbewerbsvorteil	231
4. Zwischenergebnis	232

IV. Kostenorientiert: Wiederbeschaffungs- und Reproduktionswert	233
V. Schadenszentriert: Subjektiver Wert	237
1. Geheimhaltungskosten als subjektiver Tauschwert	237
a) Angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen gemäß § 2 Nr. 1 lit. b GeschGehG	239
b) Zusammenhang als Rückschluss auf den wirtschaft- lichen Wert?	240
aa) Wortlaut	241
bb) Sinn und Zweck	241
cc) Systematik	243
c) Kategorische Klassifizierung von Geschäftsgeheimnissen	243
d) Differenz zwischen Geheimhaltungskosten und Wettbewerbsvorteil	244
2. Wettbewerbsnachteil als subjektiver Schadenswert	245
a) Prospektive Bemessung	246
b) Retrospektive Bemessung	247
c) Zwischenergebnis	248
3. Zwischenergebnis	248
C. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	249

Teil 4: Wertbestimmung bei der Bilanzierung 255

A. Bilanzierung dem Grunde nach: Aktivierung von Geschäftsgeheimnissen	259
I. Aktivierungsvoraussetzungen	259
1. Handelsrecht: Vermögensgegenstand	260
a) Schuldendeckungsfähigkeit	261
aa) Streitstand	261
bb) Bedeutung für Geschäftsgeheimnisse	264
(1) Ausschließliches Schädigungspotenzial	264
(2) Nutzungs- und/oder Verwertungspotenzial	265
cc) Zwischenergebnis	266
b) Subjektive Zurechenbarkeit	266
c) Objektive Zugehörigkeit	268

2. Steuerrecht: Wirtschaftsgut	268
a) Vermögensvorteil	269
b) Bilanzielle Greifbarkeit	271
c) Übertragbarkeit	272
d) Selbstständige Bewertbarkeit	272
3. IFRS: Vermögenswert	274
a) Gegenwärtige, wirtschaftliche Ressource	274
b) Kontrolle als Resultat vergangener Ereignisse	277
c) Identifizierbarkeit	278
d) Wahrscheinlichkeit des Nutzenzuflusses	279
e) Verlässliche Bewertung der Anschaffungs- und Herstellungskosten	280
4. Vergleich der Aktivierungsvoraussetzungen	281
II. Aktivierungsverbot für bestimmte selbstgeschaffene Geschäftsgeheimnisse	283
1. Abgrenzung zwischen Anlage- und Umlaufvermögen	285
2. Abgrenzung zwischen Sachanlage- und immateriellem Anlagevermögen	288
a) Funktionale Einheit	289
b) Exkurs: Einordnung in § 266 Abs. 2 A. I. HGB	291
c) Zwischenergebnis	295
3. Ausweitung der Aktivierung auf alle selbstgeschaffenen Geschäftsgeheimnisse?	295
4. Zwischenergebnis	299
III. Zwischenergebnis	300
B. Bilanzierung der Höhe nach: Bewertung von Geschäftsgeheimnissen	301
I. Zugangsbewertung	301
1. Abgrenzung zwischen Anschaffung und Herstellung anhand des Herstellungsrisikos und Beispiel: Standard- und Individualsoftware	302
2. Anschaffungskosten	305
a) Einzelerwerb	307
b) Unternehmenserwerb	309

aa)	Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert	310
bb)	Derivativer Geschäfts- oder Firmenwert	312
c)	Besonderheit: Tauschgeschäft und Beispiel: Daten gegen Datendienst	314
d)	Zwischenergebnis	317
3.	Herstellungskosten	318
a)	Abgrenzung zwischen den Phasen von FuE	320
aa)	Handelsrecht und „Ausstrahlungswirkung“ der IFRS	322
bb)	Anforderungen aus IAS 38.57	324
(1)	Fähigkeit zur Fertigstellung	325
(2)	Absicht zur Fertigstellung	326
(3)	Künftiger wirtschaftlicher Nutzen durch Nutzung oder Verkauf	327
(4)	Verlässlichkeit der Bewertung und Doku- mentation	329
cc)	Beispiel: „Project Life Cycle Systems“ in der Automobilbranche	330
dd)	Zwischenergebnis	331
b)	Besonderheit: Unterschied zwischen sequenziellem und iterativem Ablauf und Beispiel: Software	333
c)	Ausweitung der Zugangsbewertung auf die For- schungsphase?	336
d)	Zwischenergebnis	341
4.	Abgrenzung zwischen nachträglichen Kosten und dem Erhaltungsaufwand und Beispiel: angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen	343
5.	Zwischenergebnis	345
II.	Folgebewertung	347
1.	Nutzungsdauer von Geschäftsgeheimnissen	348
a)	Nutzungsdauerfiktionen im Handels- und Steuerrecht ...	349
b)	„impairment-only“-Ansatz in den IFRS	350
c)	Zwischenergebnis	351

2. Planmäßige Abschreibung: fortgeführte Anschaffungs-/ Herstellungskosten	351
3. Außerplanmäßige Abschreibung	354
a) Handels- und Steuerrecht	355
aa) Dauernde Wertminderung	356
bb) Beizulegender Wert/Teilwert	357
b) IFRS: Vergleich mit dem erzielbaren Betrag (Wert- haltigkeitstest)	358
aa) Beizulegender Zeitwert abzüglich Veräuße- rungskosten	359
bb) Nutzungswert	360
cc) Unterschied zwischen einzelnen Geschäfts- geheimnissen und solchen in CGU und Bei- spiel: Geschäftsgeheimnisse als Bestandteile des derivativen Geschäfts- oder Firmenwertes	362
c) Vergleich der außerplanmäßigen Abschreibung	364
4. Wertaufholung und Zuschreibung	365
5. Besonderheit in den IFRS: Neubewertungsmodell	367
6. Zwischenergebnis	369
III. Zwischenergebnis	371
C. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	372

Teil 5: Wertbestimmung für Ersatzansprüche

A. Spezialrechtliche Ansprüche aus dem GeschGehG	381
I. Konkreter Schadensersatz i. R. d. §§ 249 ff. BGB	383
1. Restitution und Kompensation	384
2. Entgangener Gewinn	386
a) Orientierung an kartellrechtlichen Bemessungsme- thoden	387
b) Beispiele: Kalkulationsgrundlagen und pharmazeu- tische Produkte	389
c) Besonderheit für „illegale“ Geheimnisse	389
3. Zwischenergebnis	390

II. Gewinnherausgabe i. R. d. § 10 Abs. 2 S. 1 GeschGehG	391
1. Aufteilung in kausale und nicht-kausale Gewinnanteile?	393
a) Anwendung bei Immaterialgüterrechten und Rückblick: §§ 17 ff. UWG a. F.	394
b) Vereinbarkeit mit dem heutigen Geheimnisschutz	395
c) Darlegungs- und Beweislast des Rechtsverletzers als Kompromiss?	398
2. Ausschließlich innerbetriebliche Verwendung	398
3. Zwischenergebnis	399
III. Lizenzanalogie i. R. d. § 10 Abs. 2 S. 2 GeschGehG	400
1. Anspruchshöhe und Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Wert	401
a) Durchgesetzte oder branchenübliche Lizenzsätze	403
b) Pauschale Lizenzsätze: Daumenregeln	406
c) Hypothetisches Verhandlungsverhalten und Beispiel: Nutzungspotenzial von technischen Geschäftsgeheimnissen	407
d) Art der Lizenz	410
e) Zwischenergebnis	412
2. „Verletzerzuschlag“/Strafschadensersatz?	413
a) Herleitung über Immaterialgüterrechte und Vorteile	414
b) Vereinbarkeit mit dem heutigen Geheimnisschutz	415
c) „Über“-Kompensation als Kompromiss?	417
3. Zwischenergebnis	419
IV. Entschädigung für immaterielle Schäden i. R. d. § 10 Abs. 3 GeschGehG	419
B. Privatrechtliche Ansprüche aus dem BGB	422
C. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	423

Teil 6: Wertbestimmung in Gerichtsverfahren

A. Anwendbarkeit und Vorteile des § 287 ZPO	428
B. Wert- und Schadensschätzung von Geschäftsgeheimnissen im Verfahren	431

I. Anforderungen an den Inhaber	432
II. Sachverständigenbeweis gemäß § 287 Abs. 1 S. 2 ZPO	435
C. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	439

Teil 7: Zusammenfassung der Ergebnisse und Fazit	441
---	------------