



IT UND RECHT

Wie funktionieren plattformbasierte Vertrags- und Geschäftsmodelle?



AGENDA

- Einleitung – Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung
- Geschäftsmodelle von Plattformen
- Vertragsschluss und –durchführung
- Regulatorische Grenzen und Vorgaben
- Ausblick

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Was sind überhaupt relevante Vermögenswerte?

Vor der ersten Industriellen Revolution:

- Felder, Wälder und Schlösser

Mit der ersten Industriellen Revolution:

- Maschinen und Fabriken

Mit der zweiten und dritten Industriellen Revolution (Informationsgesellschaft):

- Informationen: Know-How, Source Code, Patente

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Milliarden-Übernahme: Facebook kauft Konkurrenten WhatsApp



Apps von WhatsApp und Facebook auf einem Smartphone: SMS-Alternative WhatsApp wird vom sozialen Netzwerk übernommen

AP/dpa

Das weltgrößte soziale Netzwerk kauft den Kurzmitteilungsdienst WhatsApp. Insgesamt 19 Milliarden Dollar lässt Facebook sich die Übernahme der Konkurrenz kosten - der bisher größte Zukauf des Internetkonzerns.

Quelle: Spiegel Online

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Was sind überhaupt relevante Vermögenswerte?

WhatsApp:

- 19 Milliarden USD Bewertung
- 50 Mitarbeiter
- 450 Millionen Nutzer
- 70 Prozent tägliche Besucher

Umsatz?

Gewinn?

Vermögen?

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Was sind überhaupt relevante Vermögenswerte?

Bei der Bewertung von Plattformen spielen klassische Bewertungskriterien wie Gewinn, Umsatz und bilanzierte Wirtschaftsgüter keine bedeutende Rolle mehr

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Was sind überhaupt relevante Vermögenswerte?

Elektroautohersteller

Tesla gibt seine Patente frei

„Alle unsere Patente gehören euch“: Um dem Elektroauto zum Durchbruch zu verhelfen, geht der amerikanische Hersteller Tesla einen ungewöhnlichen Weg – und gibt seine Patente für die Konkurrenz frei.

13.06.2014

f Teilen

Twittern

Teilen

E-mailen

Unternehmen gehen sogar so weit, ihre zentrale IP mit anderen Marktteilnehmern zu teilen

Quelle: FAZ.NET

EINLEITUNG

Paradigmenwechsel in der Wertschöpfung

Nutzerzahlen und Nutzungsdauer sind das neue Gold!

- Die Wertschöpfung erfolgt insbesondere durch Auswertung von Nutzerdaten und durch das Ansprechen von Nutzern
- Ziel der Plattformen ist es daher, die Userzahl zu erhöhen
- Mittel der Wahl dafür ist die Verbreitung und Durchsetzung eigener Technologien, Standards und Konzepte
- Dafür ist man immer mehr bereit, Rechte zur freien Nutzung zu öffnen



GESCHÄFTSMODELLE VON PLATTFORMEN

GESCHÄFTSMODELLE VON PLATTFORMEN

Generierung von Umsatz

Wie können oder sollen Umsätze generiert werden?

- Werbung
- Gebühren für die Nutzung der Plattform durch Anbieter
 - Amazon, Ebay, Google Adwords, Job-Portale, Immobilienscout24
- Gebühren für die Nutzung der Plattform durch Konsumenten (Freemium Modelle)
 - Xing Premium Mitgliedschaft, Spotify, Immobilienscout
- Infrastructure as a Service
 - Serverhosting, 3D Printing Hubs, Logistik Dienstleistungen, ...
- Aggregation, Auswertung und Verwertung von Daten

GESCHÄFTSMODELLE VON PLATTFORMEN

Generierung von Umsatz

Wie können oder sollen Umsätze generiert werden?

Erst durch Skalierung kann ein attraktives
Preisniveau erreicht werden

Daher soll so viel wie möglich Traffic über die
Plattform abgewickelt werden

GESCHÄFTSMODELLE VON PLATTFORMEN

Generierung von Umsatz

Automation und Usability

Automation ist zwingende Voraussetzung für die Skalierung

- Verträge müssen automatisiert geschlossen werden
- Aufträge müssen automatisiert durchgeführt werden
- Beteiligung von Menschen stellt die Ausnahme dar

GESCHÄFTSMODELLE VON PLATTFORMEN

Generierung von Umsatz

Automation und Usability

Ziel der Rechtsberatung ist nicht mehr primär:

- Schutz von Vermögenswerten
- Schutz von Rechtspositionen

Schwerpunkt liegt stattdessen auf:

- Ermöglichung von Automation
- Steigerung der Usability



VERTRAGSSCHLUSS UND DURCHFÜHRUNG

**Können Software und/oder autonome Geräte
Verträge schließen??**

VERTRAGSSCHLUSS

Rechtsgrundlagen

Vertragsschluss

- Ein Vertrag ist ein mehrseitiges **Rechtsgeschäft**, das ein Schuldverhältnis zwischen den Parteien begründet.
- Der Vertrag erfordert mindestens zwei inhaltsgleiche, sich aufeinander beziehende **Willenserklärungen, Angebot und Annahme**.
- Eine Willenserklärung kann nur abgeben, wer **geschäftsfähig** ist. Geschäftsfähig sind in der Regel **Menschen**, die das 18. Lebensjahr vollendet haben (§§ 104ff. BGB)
- Eine **Maschine ist kein Mensch** und kann keine eigene Willenserklärung abgeben.


VERTRAGSSCHLUSS

Rechtsgrundlagen

Der Kaugummi Automat:



- **Angebot:** Durch das Aufstellen erklärt der Besitzer des Automats konkludent ein Angebot an alle Passanten, Kaugummis zu kaufen so lange der Vorrat reicht.
- **Annahme:** Durch das Einwerfen der Münze erklärt der Passant konkludent, das Angebot anzunehmen.
- Auf den Zugang der Annahmeerklärung kann wirksam verzichtet werden.
- Der Kaufvertrag kommt also ohne weiteres zustande.

 CC BY-SA 3.0
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0>

VERTRAGSSCHLUSS

Rechtsgrundlagen

Vertragsschluss durch autonome Geräte:

Bei Vertragsschluss zwischen autonomen Geräten wird auf das dahinter liegende Verhalten der Menschen abgestellt, die diese Geräte betreiben.

Entscheidend ist der Rahmen, den sie den Geräten für die „eigene Entscheidung“ setzen.

VERTRAGSSCHLUSS

Besonderheiten bei Plattformen und „aaS“-Modellen

Wesentliche Vertragsmerkmale:

- Angebote sind freibleibend
- Angebote jederzeit kündbar
- Freiheit, das Leistungsangebot jederzeit zu ändern

Konsequenz:

- Kein Vertrauen auf Fortbestehen des Angebots
- „Kontrollverlust“ bei „as a Service“-Angeboten gegenüber Kaufverträgen
- Teilweise Ausnutzung der Marktmacht zur „Nötigung“ von Kunden



REGULATORISCHE GRENZEN

REGULATORISCHE GRENZEN

Regulatorische Grenzen

Plattformen müssen die gleichen regulatorischen Grenzen beachten, wie klassische Anbieter, z.B.:

- Verbraucherschutz
- Personenbeförderungsgesetz
- Zahlungsdiensteaufsichtsrecht
- Im Medizinbereich: Fernbehandlungsverbote
- Datenschutz und Datensicherheit

REGULATORISCHE GRENZEN

Lösungsmöglichkeiten

Plattformen arbeiten mit bestehenden Anbietern zusammen, anstatt diese verdrängen zu wollen

REGULATORISCHE GRENZEN

Zukünftige Regulierung



Grünbuch des BMWi - Regulierung ist insbesondere zu erwarten:

- Verhinderung der Kartellbildung
- Transparenz hinsichtlich verwendeter Algorithmen
- Sicherung der informationellen Selbstbestimmung
- Verhinderung prekärer Verhältnisse bei Kleinunternehmern
- Regulierung der personalisierten Preisbildung



FAZIT & AUSBLICK

Was sind Lehren für die Vertragsgestaltung?

- Verträge haben immer kürzere Laufzeiten
- Der Schutz von Rechtspositionen tritt hinter Usability Kriterien zurück
- Standardisierung und Vereinfachung sind daher unumgänglich

FAZIT & AUSBLICK

Was gilt für Compliance?

- Es ist eine immer stärkere Regulierung zu erwarten
- Regulierung kann Fluch und Segen sein
- Die Last aus der Regulierung kann durch geschickten Einkauf reduziert werden
- Regulierung kann dazu beitragen, dass wettbewerbsfähige Produkte aus der EU entwickelt werden

VIELEN DANK

ABEDIN & SCHWIERING
PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN

Technologiezentrum am Europaplatz
Dennewartstr. 25-27
52068 Aachen

Phone: +49 241 99 74 99 77
Fax: +49 241 99 74 99 79
kanzlei@as-pvr.de

www.as-pvr.de