

Markenlizenzverträge erfolgreich verhandeln

DIE THEMEN

- Vorbereitung von Vertragsverhandlungen
- Dos und Don'ts in Vertragsverhandlungen
- Due-Diligence-Prüfung
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Taktiken in der Vertragsverhandlung
- MOCK NEGOTIATION:
Simulation einer Vertragsverhandlung

IHRE REFERENTEN



Volker Bürglen
Robert Bosch GmbH,
Stuttgart



Antonia Bognár
UNIT4 IP Rechtsanwälte,
Stuttgart

Markenlizenzverträge erfolgreich verhandeln

Ziel des Seminars

Wer erfolgreich Markenlizenzen verhandeln möchte, braucht mehr als nur rechtliche Kenntnisse.

Neben einer sorgfältigen Vorbereitung kommt es darauf an zu wissen, wie Sie während der Vertragsverhandlungen taktisch geschickt vorgehen können.

Unsere Referenten zeigen Ihnen auf, wie Sie sich am besten auf Ihre nächste Vertragsverhandlung vorbereiten können, was Sie beim Verhandeln von Markenlizenzen tun und lassen sollten und wie Sie eine Due-Diligence-Prüfung durchführen sollten.

Außerdem geben sie Ihnen praxisbewährte Tipps und Tricks für das richtige Agieren in der Vertragsverhandlung. Ihre erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten können Sie in der Simulation einer Vertragsverhandlung üben und überprüfen.

Teilnehmerkreis

Sie arbeiten in der IP-/Patent-/Rechtsabteilung eines Unternehmens bzw. als Rechts- oder Patentanwalt in einer Kanzlei und sind mit dem Abschluss von Markenlizenzverträgen befasst?

Dann ist dies das richtige Seminar für Sie. Kenntnisse im Markenrecht sind wünschenswert.

Ihre Referenten

Volker Bürglen

Robert Bosch GmbH,
Stuttgart

Antonia Bognár

UNIT4 IP Rechtsanwälte,
Stuttgart

Volker Bürglen

ist seit 1996 für die Robert Bosch GmbH tätig und leitet dort die Abteilung Corporate IP Trademarks and Tradenames. Neben der Bearbeitung der Markenlizenzverträge umfasst seine Tätigkeit die Anmeldung und Verteidigung von Markenregistrierungen sowie die weltweite Koordination der Abwehr von Marken- und Produktpiraterie als auch die Beratung in allen kennzeichenrechtlichen Fragen. Daneben vertritt er Bosch in verschiedenen Gremien auf dem Gebiet des Markenrechts.

Antonia Bognár

ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für gewerblichen Rechtsschutz. Sie berät seit vielen Jahren nationale und internationale Mandanten bei der Entwicklung von Marken-anmeldestrategien, managt internationale Markenportfolios und führt Prozesse in Markensachen. Daneben gestaltet und verhandelt sie Markenlizenzverträge, F&E-Verträge, Know-how-Verträge und Geheimhaltungsvereinbarungen.

Von der Vorbereitung bis zur Verhandlung

Ihr Programm im Überblick

Vorbereitung von

Lizenzvertragsverhandlungen

- Wirtschaftliche Interessenlage identifizieren
- Alternative Lösungen zur Lizenzvergabe/Lizenznahme identifizieren
- Verhandlungsteam zusammenstellen
- Kulturelle Hintergründe berücksichtigen
- Vertraulichkeitsvereinbarungen aufsetzen

Rechtliche Rahmenbedingungen und typische Problemfelder

- Art der Lizenzerteilung (einfach, exklusiv, Alleinlizenz)
- Benutzungsvorgaben, Style Guides
- Herstellungsvorgaben, Qualitätssicherung, Vertriebswege, Produkthaftung
- Lizenzgebührenmodelle
- Rechtsdurchsetzung durch Lizenzgeber oder -nehmer
- Übertragung von Lizenzen, Unterlizenzierung
- Kartellrechtliche Fallstricke
- Lizenzen in der Insolvenz

Do's und Don'ts in der Vertragsverhandlung

- Kein Verhandlungsbeginn ohne Plan
- Kein Verhandlungsbeginn ohne vorherige Due Diligence
- Win-Win-Situation erreichen
- Abbruch von Verhandlungen

Due Diligence-Prüfung

im Vorfeld der Verhandlungen

- Rechtsbestand der Lizenzmarken/ des zu lizenzierenden Portfolios
- Sondierung des Wettbewerbsumfelds
- Ermittlung des Markenwertes, Lizenzentgelts

Durchführung von

Lizenzvertragsverhandlungen

- Grundsätze nach dem Harvard-Konzept
- Verhandlungspsychologie
- Praktische Tipps

Taktiken in der

Lizenzvertragsverhandlung

- Reden oder Schweigen
- Zuhören: aktives Zuhören
- Emotionen im Griff behalten
- Interessen beibehalten
- Kompromisse ausloten

MOCK NEGOTIATION:

Simulation einer

Lizenzvertragsverhandlung

- Interaktiv
- In kleinen Gruppen
- Auf Seiten des Lizenzgebers oder des Lizenznehmers
- Schlüpfen Sie in eine Rolle des Verhandlungsteams

Markenlizenzverträge erfolgreich verhandeln

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 1910171

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Markenlizenzen erfolgreich verhandeln
Webcode 1910171
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM
Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 24. Oktober 2019
in München

9:00-17:00 Uhr

Hilton Munich Park
Am Tucherpark 7 · 80538 München
Tel. +49 89 3845-0 · Fax +49 89 3845-2555

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Gebühr:

€ 1.030,00 (+ gesetzl. MwSt.)

inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum
Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen
und Kaffeepausen.

§ 15 FAO

Wir empfehlen dieses Seminar als Pflichtfortbildung
nach § 15 FAO.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen
Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir
auf Wunsch jederzeit übersenden und die im
Internet unter www.forum-institut.de/agb
eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Jean-Claude Alexandre Ho, LL.M.
Konferenzmanager
Tel. +49 6221 500-675
jc.alexandreho@forum-institut.de