

# Patentlizenzen erfolgreich verhandeln

## DIE THEMEN

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

Teilnehmerzahl ist  
beschränkt auf 24  
Personen. Wir  
empfehlen eine  
frühzeitige Anmeldung.

## IHRE REFERENTEN



**Christoph Plum**

Rechtsanwalt,  
Corporate Legal Services,  
Robert Bosch GmbH,  
Stuttgart



**Dr. Arno Grohmann**

Rechtsanwalt,  
Partner,  
Unit4 IP Rechtsanwälte,  
Stuttgart

## Ziel des Seminars

Wer erfolgreich Patentlizenzen verhandeln möchte, braucht mehr als nur rechtliche Kenntnisse. Neben einer sorgfältigen Vorbereitung kommt es darauf an zu wissen, wie Sie während der Lizenzverhandlungen taktisch geschickt vorgehen können.

Unsere Referenten zeigen Ihnen auf, wie Sie sich am besten auf Ihre nächste Lizenzverhandlung vorbereiten können, was Sie beim Verhandeln von Patentlizenzen 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 Lizenzverhandlung. Ihre erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten können Sie in einer Mock Negotiation, der Simulation einer Patentlizenzverhandlung, 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 Patentlizenzverträgen befasst?

Dann ist dies das richtige Seminar für Sie. Auch Entwicklungsleiter und Ingenieure nehmen mit Gewinn an dem Seminar teil. Kenntnisse im Patentrecht sind wünschenswert.

---

## Teilnehmerzahl beschränkt

Wir empfehlen frühzeitige Anmeldung.

## Ihre Referenten

### Christoph Plum

Rechtsanwalt,  
Corporate Legal Services,  
Robert Bosch GmbH,  
Stuttgart

### Dr. Arno Grohmann

Rechtsanwalt,  
Partner,  
Unit4 IP Rechtsanwälte,  
Stuttgart

---

## Über Ihre Referenten

### Christoph Plum

Christoph Plum ist Rechtsanwalt bei der Robert Bosch GmbH in der Abteilung Corporate Legal Services – Legal matters Mobility Solutions (BBM) – Central Purchasing and Logistic. Sein Tätigkeitsgebiet umfasst seit vielen Jahren die Erstellung und Verhandlung von Verträgen mit internationalem Bezug auf dem Gebiet des Gewerblichen Rechtsschutzes, schwerpunktmäßig Entwicklungs-, Lizenz- und Know-How-Verträge.

### Dr. Arno Grohmann

Dr. Arno Grohmann ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz. Er hat seinen Tätigkeitsschwerpunkt im Patentrecht, im Urheber- und Verlagsrecht sowie im Marken-, Design- und Wettbewerbsrecht. Dr. Grohmann verfügt über langjährige Prozess Erfahrung. Darüber hinaus gestaltet und verhandelt er Verträge - oft mit internationalen Bezügen, vor allem Lizenz-, Know-How- und Entwicklungsverträge. Promoviert hat Dr. Grohmann zum Thema Leistungsstörungen im Musikverlagsvertrag.

# Von der Vorbereitung bis zur Verhandlung

---

## Ihr Programm im Überblick

### Rechtliche Rahmenbedingungen und typische Verhandlungsstreitpunkte

- Arten von Lizenzen und deren Auswirkungen auf den Vertrag
- Mögliche Regelungstechniken
- Meistbegünstigungsklauseln
- Unterlizenzen
- Begleitendes Know-How
- Grenzen des AGB-Rechts und Kartellrechts
- Insolvenz des Lizenzgebers

### Vorbereitung von Lizenzvertragsverhandlungen

- Zusammenstellung des Verhandlungsteams
- BATNAs ("Best Alternative To a Negotiated Agreement") identifizieren
- Term Sheet/Vertragsentwurf erstellen
- Verhandlungs-Deadlines aufstellen/Verhandlungstermine blocken
- Vertraulichkeitsvereinbarungen aufsetzen
- Kulturelle Hintergründe beachten

### Dos und Don'ts in Lizenzvertragsverhandlungen

- Keine Vertragsverhandlungen ohne Plan
- Keine Vertragsverhandlungen ohne Due-Diligence-Prüfung
- Win-Win-Situation erreichen
- Begriffe im F&E-Vertrag klar definieren
- Richtiger Abbruch von Verhandlungen

### Due-Diligence-Prüfung

- IP-Landschaft für die zu lizenzierenden Patente
- Die zu lizenzierenden Patente/-Portfolios: Schutzzumfang, Rechtsbeständigkeit, Einräumungsbefugnis, Ausübungsbefugnis
- Due-Diligence-Checkliste
- Marktuntersuchung: Marktwert, bestehende und potentielle Wettbewerber, Marktvorteile durch Patente
- Verhandlungspartner: öffentlich zugängliche Informationen

### Durchführung von Lizenzvertragsverhandlungen

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

### Taktiken in Lizenzvertragsverhandlungen

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

### MOCK Negotiation: Simulation einer Patentlizenzverhandlung

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

# Patentlizenzen erfolgreich verhandeln

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2003174

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

Patentlizenzen erfolgreich verhandeln  
Webcode 2003174

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:

25. - 26. März 2020 in München

1. Tag: 14:00-18:00 Uhr  
2. Tag: 09:00-17:00 Uhr

Novotel München City Arnulfpark  
Arnulfstr. 57 · 80636 München  
Tel. +49 89 242078-0 · Fax +49 89 242078-150

### Gebühr:

€ 1.320,00 (+ gesetzl. MwSt.)

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

### § 15 FAO

Wir empfehlen dieses Seminar als Pflichtfortbildung  
nach § 15 FAO. Sie erhalten ein Zertifikat über 10  
Zeitstunden.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## 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](http://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](mailto:jc.alexandreho@forum-institut.de)