

# Verträge im Gewerblichen Rechtsschutz

Alle wichtigen Verträge für die Praxis im Gewerblichen  
Rechtsschutz mit Beispielen und Mustern

## VERTRÄGE FÜR DIE PRAXIS

29.09.2026

- F&E-Verträge
- Verträge mit  
Arbeitnehmererfindern
- Schutzrechtsübertragungen
- Geheimhaltung
- Markenlizenzen
- Abgrenzungs- und  
Vorrechtsvereinbarungen

## LIZENZVERTRÄGE ÜBER TECHNISCHE SCHUTZRECHTE

30.09. - 01.10.2026

- Patentlizenzen
- Know-how-Verträge
- Umfang der Nutzungsrechte
- Kartellrechtliche Vorgaben
- Vertragsgestaltung

## IHR REFERENT



### Jens Kunzmann

Rechtsanwalt und Fachanwalt für  
Gewerblichen Rechtsschutz,  
Lehrbeauftragter (Uni Köln),  
C-B-H Rechtsanwälte, Köln

## IHR REFERENT



### Niklas Kinting

Rechtsanwalt, Partner,  
Lehrbeauftragter (Uni Düsseldorf),  
C-B-H Rechtsanwälte, Köln

# Teil I: Verträge für die Praxis – Kompakt

---

## Ihr Referent

### Jens Kunzmann

Rechtsanwalt,  
C-B-H Rechtsanwälte, Köln

Jens Kunzmann ist seit über 25 Jahren fast ausschließlich im Gewerblichen Rechtsschutz tätig. Er berät und vertritt Unternehmen unterschiedlichster Größe in Bezug auf Forschungs- und Entwicklungskooperationen, die Lizenzierung und Übertragung von Schutzrechten sowie Arbeitnehmererfindungen.

Neben seiner anwaltlichen Tätigkeit hält er regelmäßig Vorträge und Seminare und veröffentlicht zu verschiedenen Themen des Gewerblichen Rechtsschutzes. Jens Kunzmann ist Lehrbeauftragter an der Universität zu Köln und Dozent an der Universität Münster.

---

## Verträge für die Praxis

Das Seminar behandelt die wichtigsten Verträge für die Praxis im Gewerblichen Rechtsschutz mit Ausnahme des Patentrechts, der an den darauffolgenden beiden Tagen besonders intensiv behandelt wird. Anhand praktischer Fallbeispiele arbeiten die Teilnehmer/-innen die verschiedenen Vertragstypen durch. Dabei erfahren sie, welche Regelungen die Verträge mindestens enthalten müssen und wie sie – unter Beachtung der aktuellen Rechtslage – weitere Regelungen individuell gestalten können. Die Teilnehmenden erwerben zugleich die Fähigkeit, ihnen vorgelegte Verträge zu prüfen und Änderungs- oder Ergänzungsvorschläge zu formulieren. Das Seminar ist damit besonders geeignet für alle, die an Vertragsverhandlungen und -gestaltungen im Gewerblichen Rechtsschutz beteiligt sind. Es eignet sich darüber hinaus besonders als Update, um die aktuelle Rechtslage und insbesondere Rechtsprechung sowie deren Konsequenzen für die Vertragsgestaltung aktuell kennenzulernen.

---

## Wer sollte teilnehmen?

- Leiter/-innen und Mitarbeiter/-innen aus Patentabteilungen
  - Patentanwältinnen/-anwälte und Patenassessorinnen/-assessoren
  - Unternehmensjuristinnen/-juristen sowie Rechtsanwältinnen und -anwälte
  - IP-Manager/-innen
  - Führungskräfte aus Unternehmen, die mit dem Abschluss von Verträgen im Gewerblichen Rechtsschutz befasst sind.
- 

## § 15 FAO

Bei diesem Lehrgang erhalten Sie eine Bescheinigung nach § 15 FAO über 6 Stunden (1. Tag) und über 10 Stunden (2. und 3. Tag).

## Programm

### Forschungs- und Entwicklungskooperationen

- Arten der Kooperation
- Vertragsgestaltung
- Kooperationen mit Hochschulen
- Probleme der internationalen Kooperation

### Kartellrechtliche Schranken

- Europäisches und deutsches Kartellrecht
- GVO Forschung und Entwicklung

### Verträge mit Arbeitnehmererfindern

- Incentivevereinbarungen und -systeme
- Vergütungsvereinbarungen

### Schutzrechtsübertragungen

- Vertragsgestaltung und Fallstricke
- Übertragung von Vergütungspflichten

### Geheimhaltungsvereinbarungen

- Einseitige und zweiseitige Geheimhaltungspflichten
- Inhalte

### Markenlizenzen

- Rechtliche Einordnung
- Die Regelung des § 30 MarkenG
- Rechte und Pflichten Lizenzgeber und Lizenznehmer
- Lizenz an einer Unionsmarke

### Abgrenzungs- und Vorrechtsvereinbarungen

- Inhalte
- Kartellrechtliche Problematik

### Ausführliche Diskussion von Vertragsmustern

---

## Intensiv und praxisnah

Bei diesem Lehrgang werden die Teilnehmer/-innen besonders eingebunden. Nur durch die gemeinsame Erarbeitung von Vertragsklauseln und ausreichender Zeit zur Diskussion ist es möglich, den Lernerfolg zu sichern. Neben der Dauer des Lehrgangs, die eine eingehende Beschäftigung mit der Thematik garantiert, ist darüber hinaus die Anzahl der Teilnehmenden begrenzt. Beide Umstände sichern einen hohen Lernerfolg und eine intensive Bearbeitung der verschiedenen Vertragsarten, ihrer Vor- und Nachteile sowie ihrer Gestaltung und Analyse.

# Teil II: Lizenzverträge – Intensiv

---

## Ihr Referent

### Niklas Kinting

Rechtsanwalt,  
C·B·H Rechtsanwälte, Köln

Niklas Kinting ist seit 2008 als Rechtsanwalt bei C·B·H in der Fachgruppe für Gewerblichen Rechtsschutz, Medien- und IT-Recht tätig. Die Schwerpunkte seiner anwaltlichen Tätigkeit liegen in den Bereichen der technischen Schutzrechte und des Informationstechnologierechts.

---

## Lizenzverträge

Der zweitägige Intensivkurs befasst sich mit dem Lizenzvertragsrecht technischer Schutzrechte. Der Markenlizenzvertrag wird im vorausgehenden Kurs „Verträge für die Praxis“ behandelt. Neben dem nationalen Lizenzvertragsrecht wird parallel zu den einzelnen Programmpunkten immer auch das internationale Lizenzvertragsrecht mitbehandelt. Die Teilnehmenden lernen zunächst den rechtlichen Rahmen und die verschiedenen Möglichkeiten von Lizenzvereinbarungen mit ihren Vor- und Nachteilen kennen. Im Weiteren werden die in der Praxis am häufigsten vorkommenden Vertragskonstellationen eingehend behandelt. Dabei wird der Lehrgang anhand von konkreten Fallbeispielen, Musterklauseln und Vertragsvorlagen durchgeführt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Individualisierung der jeweiligen Verträge. Den Teilnehmer/-innen wird gezeigt, wie sie Vertrags- oder Formulierungsmuster durch eigene fallbezogene Gestaltungen ersetzen oder ergänzen. Das im Lehrgang Erlernte befähigt die Teilnehmenden, Lizenzverträge zu formulieren und ihnen vorgelegte Lizenzverträge zu prüfen und Änderungs- oder Ergänzungsvorschläge einzubringen.

---

## Zeitplan

**Verträge für die Praxis - Teil I**  
09:00 bis 17:00 Uhr

**Lizenzverträge - Teil II**  
1. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 bis 15:30 Uhr

## Programm

### Grundsätze der Lizenzpolitik

- Wirtschaftliche und strategische Erwägungen für eine Lizenzvergabe
- Lizenzverträge als Mittel zum Technologieaustausch

### Arten des Lizenzvertrages

- Patentlizenzverträge
- Gemischte Verträge

### Der Know-how-Lizenzvertrag

### Kartellrechtlicher Anspruch auf Lizenzvertragsabschluss

### Lizenzvertrag: positive Nutzungsrechte oder negative Lizenz

### Die ausschließliche Patentlizenz

- Die „dingliche“ Rechtsposition des Lizenznehmers
- Unterlizenzierung

### Einfache Lizenz, Meistbegünstigungsklausel

### Vorbereitung von Vertragsabschlüssen

### Der Einfluss des Kartellrechts

- Art. 101,102 AEUV und das GWB
- GVO Technologietransfer 2026

### Pflichtenkreis von Lizenzgeber und Lizenznehmer

### Rechtswahl/Schiedsgericht

### Gestaltung von Lizenzverträgen

- Ausführliche Diskussion von Vertragsmustern

# Verträge im Gewerblichen Rechtsschutz

## ANMELDUNG UNTER

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

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

### ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil am Online-Lehrgang

- Teil I: 29.09.2026 Webcode: 26091001  
 Teil II: 30.09. - 01.10.2026 Webcode: 26091002

- 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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

#### Termine:

Teil I: 29.09.2026 - online  
Teil II: 30.09. - 01.10.2026 - online

#### Gebühr:

Teil I: € 1.280,- (+ gesetzl. MwSt.)  
Teil II: € 1.840,- (+ gesetzl. MwSt.)

Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

#### Sondergebühr:

€ 2.720,- (+ gesetzl. MwSt.) für Teilnehmer/-innen, die an beiden Teilen teilnehmen. Sie sparen € 400,-!

#### So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen:

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

### AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), 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.



notuneOffice.com/DE-071-86437

### IHRE ANSPRECHPARTNERIN



#### Janina Bätge

Projektassistentin  
Gewerblicher Rechtsschutz  
Tel. +49 6221 500-715  
[j.baetge@forum-institut.de](mailto:j.baetge@forum-institut.de)