|  |  |
| --- | --- |
| /ParteienbezeichnungOptionale Vertragsbestimmung: (Als "Optionale Vertragsbestimmungen" gekennzeichnete Bestimmungen können nach Wunsch beibehalten oder ersatzlos weggelassen werden) [\_\_\_\_] Alternativklauseln und Kommentare Industriepartner / öffentliche Forschungseinrichtungen[\_\_\_\_] Optionen, Alternativen, die unmittelbar im Vertragstext auszuwählen sind\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (folgende Felder sind vom Benutzer auszufüllen)(\_\_\_\_) Hilfestellung für Eingabefelder, Optionen, AlternativenPATENT LIZENZVERTRAGabgeschlossen zwischen\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Universität, Forschungsinstitut)vertreten durch \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Name)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Adresse)(im Folgenden "Lizenzgeber“ genannt)einerseitsund\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Name, Firma)eine nach \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(z.B. österreichischem) Recht errichtete Gesellschaft \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Firmenbuchnummer),  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(zuständiges Gericht)  mit dem Sitz in\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Ort)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Adresse)(im Folgenden "Lizenznehmer“ genannt)andererseits(zusammen "Parteien")Die weibliche Form ist der männlichen Form in diesem Vertrag gleichgestellt; lediglich aus Gründen der Vereinfachung wurde die männliche Form gewählt. | KommentarALLGEMEINESAnwendungsbereich Lizenzvertrag:Das vorliegende Muster eines Patentlizenzvertrages unter besonderer Berücksichtigung auch der Lizenzierung von Know-How ist speziell für die besondere Situation von Universitäten und vergleichbaren Forschungsinstitutionen gedacht, die Erfindungen bereits in einem sehr frühen Stadium an Unternehmen verlizenzieren unter Berücksichtigung der Tatsache, dass es für die Marktreife eines Produktes oft noch wesentliche Weiterentwicklungen, Tests, etc. sei es durch die Universität / das Forschungsinstitut sei es durch das lizenznehmende Unternehmen oder im Rahmen einer Kooperation beider Parteien bedarf. Es ist zu bedenken, dass bei der Übernahme einer Erfindung in einem so frühen Stadium das Risiko der Unternehmen auch relativ hoch ist, was sich vor allem oft auch auf die Lizenzentgeltgestaltung auswirken mag und vielfach erfordert, den Unternehmen Exklusivität der Herstellung und Verwertung einzuräumen.Es ist zu bedenken, dass Universitäten / Forschungsinstitute sehr unterschiedliche Technologien entwickeln und verlizenzieren und daher dieses Muster im Einzelfall daran anzupassen ist.Dieses Muster ist vor allem für patentfähige Erfindungen, Patente, Gebrauchsmuster und begleitendes Know-How gedacht. Das Muster ist wenig geeignet für die Verlizenzierung von Software oder Datenbanken oder anderen urheberrechtlich geschützten Werken, da dabei auf die besondere urheberrechtliche Gesetzeslage Rücksicht zu nehmen ist. Dessen ungeachtet wird im Muster zumindest berücksichtigt, dass oft begleitend mit einer patentfähigen Erfindung auch eine für das Projekt erforderliche Software mitlizenziert wird.Wird Material einem Vertragspartner übergeben, der die Ergebnisse nicht für rein wissenschaftliche Ergebnisse nutzt, sondern die Ergebnisse auch kommerziell verwertet, schließen Industriepartner tendenziell kein Material Transfer Agreement sondern einen Lizenzvertrag ab.Verwendung als Vertragsformular:Wird das Muster als Vertragsformular verwendet, dann ist [§ 864a ABGB](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR12018587)  (Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch) beachtlich, wonach Bestimmungen ungewöhnlichen Inhalts in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern, die ein Vertragsteil verwendet hat, nicht Vertragsbestandteil werden, wenn sie für den anderen Teil nachteilig sind und er mit ihnen auch nach den Umständen, vor allem nach dem äußeren Erscheinungsbild der Urkunde, nicht zu rechnen brauchte; es sei denn, der eine Vertragsteil hat den anderen besonders darauf hingewiesen. Zusätzlich ist [§ 879 Abs. 3 ABGB](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR12018602)  beachtlich, wonach eine in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern enthaltene Vertragsbestimmung, die nicht eine der beiderseitigen Hauptleistungen festlegt, jedenfalls nichtig ist, wenn sie unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles einen Teil gröblich benachteiligt.Kartellrecht:Patentlizenzverträge können, wenn sie etwa Exklusivitätsbestimmungen aufweisen, als wettbewerbsbeschränkend im Sinne der einschlägigen nationalen oder europäischen Kartellrechtsbestimmungen beurteilt werden. Gleichzeitig werden Lizenzverträge aber als Mittel zur Verbreitung von Technologien als wünschenswert beurteilt und daher trotz wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen als zulässig erachtet. Auf Patentlizenzverträge ist die[Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer (GVO-TT)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.093.01.0017.01.DEU)  anwendbar. Diese besagt im Wesentlichen, dass bei Nichtüberschreitung bestimmter Marktanteile bestimmte wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen freigestellt sind. Festzuhalten ist, dass selbst bei Überschreitung der in der GVO-TT festgelegten Marktanteile wettbewerbsbeschränkende Bestimmungen freigestellt sein können. Soweit ein Bagatellkartell vorliegt, das sich durch besonders geringe Marktanteile definiert, fallen wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen grundsätzlich gar nicht unter das Kartellverbot. Nach österreichischem Kartellrecht liegt ein Bagatellkartell vor, wenn die beteiligten Unternehmen, die nicht miteinander im Wettbewerb stehen, jeweils am gesamten inländischen Markt einen Anteil von nicht mehr als 15% haben. Nach europäischem Kartellrecht liegt keine spürbare Beeinträchtigung des Wettbewerbs vor, wenn bei Vereinbarungen zwischen Nichtwettbewerbern der von jedem der beteiligten Unternehmen gehaltene Marktanteil 15% nicht überschreitet.  Soweit nicht sowieso aufgrund der geringen Marktanteile ein Bagatellkartell vorliegt, gilt die Freistellung der GVO-TT nur, wenn bei Vereinbarungen zwischen nicht konkurrierenden Unternehmen der individuelle Marktanteil jeder Partei auf den relevanten Technologie- und Produktmärkten 30 % nicht überschreitet (bei konkurrierenden Unternehmen liegt die relevante Schwelle bereits bei 20 %). Bei Überschreitung kann die Freistellung unter Umständen noch zwei Jahre länger dauern; auch bei Überschreitungen sind die Verträge nicht automatisch unwirksam, sondern unterliegen einer individuellen kartellrechtlichen Beurteilung, ob sie kartellrechtswidrig sein könnten. Der Marktanteil einer Partei auf den relevanten Technologiemärkten richtet sich nach der Präsenz der überlassenen Technologie auf den relevanten Produktmärken. Als Marktanteil des Lizenzgebers auf dem relevanten Technologiemarkt gilt der gemeinsame Marktanteil, den der Lizenzgeber und seine Lizenznehmer mit den Vertragsprodukten auf dem relevanten Produktmarkt erzielt. Somit ist nicht auszuschließen, dass eine Universität / ein Forschungsinstitut unter Umständen bereits einen Marktanteil hält, wenn sie im gleichen Anwendungsbereich bereits mehrere Lizenzen auf nicht ausschließlicher Basis vergeben hat. Neue Technologien, bei denen es bisher keine Verkäufe gab, werden mit einem Marktanteil von „0“ berücksichtigt. Die Freistellung nach der GVO-TT gilt für die Dauer der Rechte, die Gegenstand der Technologievereinbarung sind. Für Know-How gilt die Freistellung, solange es geheim bleibt. Wird das Know-How infolge des Verhaltens des Lizenznehmers offenkundig, gilt die Freistellung jedoch für die Dauer der Vereinbarung. Maßgeblich für das Ende der Freistellung ist das letzte Schutzrecht, das eine Technologie im Sinne der GVO-TT darstellt.Die Freistellung der GVO-TT gilt nicht für Technologietransfervereinbarungen zwischen nicht konkurrierenden Unternehmen, die mittelbar oder unmittelbar bestimmte Kernbeschränkungen wie Preisbindungen, Verbot von Passivverkäufen enthalten. Dieser Mustervertrag ist in seinen Bestimmungen so formuliert, dass er die Kriterien der GVO-TT erfüllen würde; insbesondere enthält er keine kartellrechtlich verpönten Bestimmungen. Soweit Kartellrecht überhaupt ein Thema ist, was vor allem dann der Fall ist, wenn der nicht konkurrierende Lizenznehmer einen entsprechenden Marktanteil am relevanten Markt hat, kann man den Lizenznehmer zusichern lassen, dass er zumindest einen Marktanteil unter 30% hat, wodurch die GVO-TT anwendbar ist: "Der Lizenznehmer stellt [Produkt(e) / nach dem Verfahren] her und vertreibt diese(s) in [Region(en)/Staat(en)]. Der Marktanteil des Lizenznehmers beträgt jedenfalls unter 30%. Der Lizenznehmer leistet Gewähr, dass seine Angaben über seinen Marktanteil, seine Produktions- und Vertriebskapazitäten richtig sind."Parteien: Die Parteienbezeichnung ist sehr sorgfältig zu prüfen. Es ist zwecks Vermeidung von Unklarheiten wichtig, den korrekten Firmenwortlaut samt Adresse vollständig wiederzugeben und bei Unternehmen auch die Registrierungsnummer (in Österreich: Firmenbuchnummer) anzugeben. Wichtig ist auch, dass zur Vertretung befugte Personen den Vertrag unterfertigen. Bei allen im österreichischen Firmenbuch registrierten Unternehmen ist es durch Einsichtnahme in das Firmenbuch sehr einfach, die Vertretungsbefugnis zu klären. Bei ausländischen Vertragspartnern ist die Vertretungsbefugnis oft nicht so einfach herauszufinden. Es ist daher oft ratsam, sich diese vom Vertragspartner nachweisen zu lassen. |
| /1. Definitionen Standardmuster1.DEFINITIONEN1.1. Vertragsgegenstände:Vertragsgegenstände sind die in den Vertragsschutzrechten beschriebenen bzw. im Rahmen oder mit Hilfe der lizenzierten Verfahren hergestellten Vertragsprodukte.1.2. Vertragsschutzrechte:Vertragsschutzrechte sind folgende [angemeldete]/[erteilte] [Patente] [Gebrauchsmuster] [patentfähige Erfindungen](Alternative wählen):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung, Patentnummer)1.3. Vertragsprodukte:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung)1.4. Anwendungsbereich:Für das Schutzrecht \_\_\_\_(Schutzrechtsnummer) gibt es folgende Anwendungsbereiche:Anwendungsbereich \_\_\_\_(Anwendungsbereichnummer): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung)Anwendungsbereich \_\_\_\_(Anwendungsbereichnummer): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung)1.5. Vertragsgebiet:Vertragsgebiet \_\_\_\_(Nummer) ist \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(z.B. Land).1.6. Know-How:Know-How ist die Gesamtheit der technischen Kenntnisse und Erfahrungen des Lizenzgebers auf dem Gebiet \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung), das über den Umfang der Vertragsschutzrechte hinausgeht. 1.7. Lizenzierte Verfahren:Lizenzierte Verfahren sind die in den Vertragsschutzrechten beschriebenen Verfahren.1.8. Exklusive Lizenz:Eine exklusive Lizenz ist eine vom Lizenzgeber dem Lizenznehmer erteilte Lizenz, die Vertragsschutzrechte in einem bestimmten Vertragsgebiet zu verwerten, ohne dass ein anderer Lizenznehmer im Vertragsgebiet zur entsprechenden Verwertung berechtigt ist. Die exklusive Lizenz hindert den Lizenzgeber nicht an der Nutzung der Vertragsschutzrechte [und des Know-How, der Vertragssoftware] für Forschung und Lehre [und Patientenbetreuung].1.9. Nicht-exklusive Lizenz:Eine nicht-exklusive Lizenz ist eine vom Lizenzgeber dem Lizenznehmer eingeräumte Lizenz, die Vertragsschutzrechte in einem bestimmten Vertragsgebiet neben dem Lizenzgeber selbst oder anderen Lizenznehmern zu verwerten. 1.10. Umsatz:Umsatz ist der vom Lizenznehmer seinen/den Kunden für die Verwertung der Vertragsgegenstände in Rechnung gestellte Betrag abzüglich Umsatz- und Mehrwertsteuern (Provisionen, Rabatte, Wagniszuschläge, Boni oder Jahresvergütungen, eingetretene Zahlungsausfälle etc. sind nicht abzugsfähig, Rücklieferungen von Vertragsgegenständen an den Lizenznehmer sind nicht verrechenbar).1.11. Verbundene Unternehmen:Verbundene Unternehmen sind a) Unternehmen, bei denen eine Partei unmittelbar oder mittelbar mehr als die Hälfte des Kapitals oder Betriebsvermögens besitzt oder mehr als die Hälfte der Mitglieder des Leitungs- oder Verwaltungsorgans oder der zur gesetzlichen Vertretung berufenen Organe bestellen kann oder das Recht hat, die Geschäfte des Unternehmens zu führen und b) Unternehmen, die bei einem vertragsschließenden Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die unter a) genannten Rechte oder Einflussmöglichkeiten haben und c) Unternehmen, bei denen die vertragsschließenden Unternehmen gemeinsam die unter a) genannten Rechte und Einflussmöglichkeiten haben. Solche gemeinsam kontrollierten Unternehmen gelten als mit jedem der vertragsschließenden Unternehmen verbunden.1.12. Vertragssoftware:Vertragssoftware ist \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung, Versionsnummer) gemäß der Spezifikation Anlage ./1.12.. Der Lizenzgeber hat an der Vertragssoftware [Werknutzungsrechte] [Werknutzungsbewilligungen](Alternative wählen). Die Vertragssoftware wird im Maschinencode auf Datenträger geliefert; der Quellcode ist nicht Teil des Vertragsgegenstandes.1.13. Verwertung:Verwertung ist das Gebrauchen, Herstellen, Anbieten, Inverkehrbringen, Vermarkten und Feilbieten der Vertragsgegenstände und der lizenzierten Verfahren.1.14. Dritte: Dritte sind alle juristischen oder natürlichen Personen mit Ausnahme der Parteien.1.15. Vereinbarung:Vereinbarung ist dieser Lizenzvertrag. | Kommentar1. Definitionen: Die Definitionen sind wesentlich, um im gesamten Vertrag möglichst einheitliche Begriffe zu verwenden und um den Vertragstext selbst mit möglichst wenigen Definitionen zu belasten. Die Klarheit und Verständlichkeit des Vertrages erfordert, dass die Definitionen auch durchgehend einheitlich im Vertrag verwendet werden.Es wird in den Definitionen nach verschiedenen Anwendungsbereichen differenziert, weil bei der Art der Lizenzierung entsprechende Differenzierungen vorgenommen werden können. Es ist möglich, exklusive oder nicht-exklusive Lizenzen für die einzelnen Anwendungsbereiche einzuräumen. Sollen etwa für denselben Anwendungsbereich mehrere exklusive Lizenzen erteilt werden, dann können diese zumindest für unterschiedliche Territorien erteilt werden. Es ist auch denkbar, dass unterschiedliche Anwendungen in einzelne Schutzrechte aufgeteilt werden, für die in unterschiedlichen Ländern die nationale Anmeldung durchgeführt wird und die auch getrennt Gegenstand unterschiedlicher Lizenzarten sein können.zu 1.1. Vertragsgegenstände sind das Ergebnis der Anwendung der Patente bzw. der Verfahrenspatente. Wird ein Patent / Verfahrenspatent eingesetzt, um etwa ein Verfahren oder einen Prozess zu verbessern, gibt es in dem Sinn keine Vertragsgegenstände. Insbesondere beim Lizenzentgelt ist genau zu definieren, was in diesem Fall als Bemessungsgrundlage heranzuziehen ist.zu 1.2. Unter dieser Definition sind möglichst genau alle Patentanmeldungen und bereits erteilten Patente zu beschreiben, die vertragsgegenständlich sind. Europäische Patente und im PCT-Verfahren angemeldete Patente haben gemeinsam, dass es zunächst ein gebündeltes Anmeldeverfahren gibt und erst in einem zweiten Schritt die Länder, für die die Patente benannt sind, bestimmt werden. Der jeweilige Status ist in der Definition wiederzugeben. Es kann auch vorkommen, dass im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch überhaupt kein Land benannt wurde. In diesem Fall wird häufig im Vertrag selbst vereinbart, für welche Länder eine Benennung stattfinden soll oder wünschenswert ist und wer für diese Abwicklung zuständig ist.Vertragsgegenständliche Erfindungen, die noch nicht als Schutzrecht angemeldet sind, sind zu beschreiben. Im Vertrag kann festgelegt werden, für welche Länder Anmeldungen erfolgen sollen und wer dafür zuständig ist. Bei der Beschreibung von noch nicht angemeldeten Erfindungen ist besonders auf die Einhaltung der Vertraulichkeit Bedacht zu nehmen, um neuheitsschädliche Handlungen hintan zu halten.Verfahrenspatente unterscheiden sich von Sachpatenten dadurch, dass sowohl das patentierte Verfahren als auch die unter dem Verfahren produzierten Gegenstände patentrechtlich geschützt sind. Dadurch ergeben sich einige vertragliche Besonderheiten, die eine gesonderte Regelung erfordern. zu 1.5. Das Vertragsgebiet, nämlich das Gebiet, in dem die Vertragsgegenstände verwertet werden können, ist genau zu definieren. Vertragsgebiet kann auch die gesamte Welt sein, ebenso wie nur eine bestimmte Region eines Staates oder eben ein bestimmter Staat oder eine Gruppe von Staaten.zu 1.6. Im Rahmen von Patentlizenzverträgen wird zumeist auch Know-How lizenziert, da ohne dieses Know-How das Patent selbst vom Lizenznehmer oft nicht ausreichend angewendet werden kann. Auch dieses Know-How soll gesondert abgegolten werden, wobei dies sowohl in Form von laufenden Zahlungen oder in Form einer einmaligen Pauschalzahlung erfolgen kann. Know-How ist kein registriertes Schutzrecht und ist daher sehr genau zu beschreiben. Die Beschreibung kann entweder im Vertrag selbst oder in einer Anlage zum Vertrag erfolgen. Der Vorteil der Beschreibung in der Anlage liegt darin, dass diese gesondert und nachträglich übergeben werden kann. Diese Vorgangsweise dient vor allem möglichen Geheimhaltungsinteressen am bestehenden Know-How. Wird das Know-How bereits vor Vertragsabschluss übergeben, ist dafür Sorge zu tragen, dass zumindest entsprechende Vertraulichkeitsvereinbarungen abgeschlossen werden. zu 1.8. Die Unterscheidung zwischen exklusiver Lizenz und nicht-exklusiver Lizenz ist wesentlich für viele vertragliche Rechtsfolgen, auf die jeweils auch gesondert eingegangen wird. Es ist auch möglich, dass für bestimmte Anwendungsbereiche oder Schutzrechte exklusive Lizenzen und für andere nicht-exklusive Lizenzen erteilt werden. Nicht möglich ist es, für das gleiche Territorium zwei verschiedenen Unternehmen eine exklusive Lizenz am selben Vertragsgegenstand einzuräumen. Im Muster ist vorgesehen, dass – entgegen üblichen Standardformulierungen jedoch zur Berücksichtigung der besonderen Situation von Universitäten / Forschungsinstituten bei exklusiven Lizenzen – weiterhin ein Nutzungsrecht für Forschung und Lehre und – im klinischen Bereich – für Patientenbetreuung bei der Universität / dem Forschungsinstitut verbleibt. Bei der Formulierung des Nutzungsrechtes für Forschung und Lehre wurde offengelassen, ob es sich dabei nur um die nicht-kommerzielle Forschung oder auch um die kommerzielle Forschung (F+E Kooperationen mit Unternehmen, die auch zur Nutzung der erzielten Ergebnisse berechtigt sind, Auftragsforschung) handelt. Es kann daher jedenfalls sein, dass diese Definition in Verhandlungen mit Unternehmen noch umfassend diskutiert wird. Eine exklusive Lizenz wird nur einem Lizenznehmer gewährt und schließt auch den Lizenzgeber aus, das Schutzrecht selbst zu verwenden oder weitere Lizenzen daran zu gewähren. Die Lizenz kann räumlich, zeitlich oder sachlich (z.B. hinsichtlich verschiedener Anwendungsbereiche) beschränkt sein. Der Lizenznehmer ist zur alleinigen Verwertung des Schutzrechts berechtigt und kann alle Dritten, auch den Lizenzgeber, davon abhalten. In dem vorliegenden Muster wird dies allerdings durch das Recht der Nutzung für Forschung, Lehre und Patientenbetreuung (siehe oben) eingeschränkt. Wird dem Lizenznehmer eine exklusive Lizenz eingeräumt, so kann – ohne dass es dazu einer gesonderten Vereinbarung bedarf – er gegen Schutzrechtsverletzungen Dritter vorgehen, ohne die Zustimmung des Lizenzgebers zu benötigen („Quasi-dingliches Benutzungsrecht des Lizenznehmers“ oder „Drittwirkung“). Es handelt sich dabei allerdings um ein Recht und um keine Pflicht. Soll daher der Lizenznehmer verpflichtet werden, gegen Schutzrechtsverletzungen vorzugehen, ist dies vertraglich auch zu vereinbaren. Diese quasi-dingliche Wirkung gilt selbst für den Fall, dass sich der Lizenzgeber vorbehalten hat, das Schutzrecht unter bestimmten Voraussetzungen auch selbst zu gebrauchen (wie im Muster!). Es ist allerdings immer auch nach dem Recht des Staates, in dem derartige Prozesse geführt werden, zu prüfen, ob auch dort diese Prozessführungsbefugnis besteht. Bestehen für den gleichen Anwendungsbereich mehrere exklusive Lizenzen für unterschiedliche Territorien nebeneinander, so kann es durchaus zur Klarstellung ratsam sein, mit jedem Lizenznehmer auch zu vereinbaren, dass er nicht berechtigt ist, Vertragsprodukte in das Territorium eines anderen exklusiven Lizenznehmers zu vertreiben. Dabei ist zu beachten, dass aus kartellrechtlicher Sicht die Beschränkung passiver Verkäufe (Verkauf an Kunden, die selbst die Initiative ergreifen, um bei einem Lizenznehmer zu kaufen) zwischen Nicht-Wettbewerbern nur sehr eingeschränkt möglich ist (siehe [VO 316/2014, Art 4 Abs. 2 lit b Gruppenfreistellung Technologietransfer](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.093.01.0017.01.DEU)). Selbst unter der Annahme, dass Patentlizenzverträge, die mit Forschungsinstituten abgeschlossen werden, vielfach gar nicht unter das Kartellrecht fallen, mag es ratsam sein, sich an die Vorgaben der Gruppenfreistellungsverordnung Technologietransfer zu halten.Zumindest nach deutscher Judikatur und Lehre wird angenommen, eine exklusive Lizenz berechtigt den Lizenznehmer auch, Unterlizenzen zu vergeben bzw. die Lizenz weiterzugeben, soweit dies nicht ausdrücklich vertraglich ausgeschlossen ist. Die offenkundig unklare Situation macht es erforderlich, diesen Punkt im Vertrag ausdrücklich zu regeln.zu 1.9. Im Rahmen einer nicht-exklusiven Lizenz erhält der Lizenznehmer ein Benutzungsrecht ohne Ausschließlichkeitswirkung gegen Dritte. Der Lizenzgeber kann selbst das Schutzrecht weiter nutzen und daran Dritten Lizenzen einräumen. Bei einer nicht-exklusiven Lizenz ist der Lizenznehmer grundsätzlich auch nicht berechtigt, gegen Dritte bei Eingriffen in das Schutzrecht vorzugehen, soweit er vom Lizenzgeber im Lizenzvertrag nicht ausdrücklich dazu ermächtigt wurde. Selbst wenn eine derartige Ermächtigung vorliegt, kann es möglicherweise nach dem Recht des Staates, in dem ein derartiger Prozess geführt wird, nicht ausreichend sein (in diesem Fall kann man sich möglicherweise durch Erteilung entsprechender Prozessvollmachten behelfen).zu 1.10. Bei der Bemessung der Lizenzgebühren wird häufig der mit den Vertragsprodukten erzielte Umsatz herangezogen, der bereits in den Definitionen einheitlich definiert wird. Die Definition sieht einen möglichst umfassenden Begriff des Umsatzes vor, wobei nur Umsatz- bzw. Mehrwertsteuern nicht miteinbezogen werden. Man findet allerdings sehr häufig Umsatzdefinitionen, nach welchen auch Provisionen, Rabatte, Verpackungs- und Frachtkosten etc. abgezogen werden. In der praktischen Anwendung wird dadurch allerdings die Umsatzberechnung schwieriger und intransparenter. Beispielsweise sind Frachtkosten einem Vertragsprodukt oft nicht direkt zurechenbar. Damit wird es jedoch schwierig, festzustellen, ob der abgezogene Betrag richtig ist. Häufig, insbesondere in anglo-amerikanisch inspirierten Verträgen, finden sich äußerst umfangreiche Umsatzdefinitionen, in welchen im größten Detail Ausnahmen definiert sind. zu 1.11. Bei der Lizenzvergabe spielen verbundene Unternehmen des Lizenznehmers vielfach eine Rolle, da sie häufig eine Sonderstellung innehaben (z.B. Unterlizenzierung im Konzern). Aus diesem Grund wurde der Begriff der verbundenen Unternehmen in den Definitionen unter Verwendung einer neutralen Formulierung, die man auch bei Vertragsabschlüssen mit ausländischen Lizenznehmern verwenden kann, aufgenommen.zu 1.12. Softwarelizenzen können optional geregelt werden. Ist keine Software vertragsgegenständlich, ist dieser Punkt zu streichen. Software ist kein registriertes Schutzrecht, weshalb die Beschreibung besonders wesentlich ist. Wird eine Nutzungsrecht an einer Software eingeräumt, ist zunächst zu prüfen, welche Rechte der Lizenzgeber selbst hat, etwa ein exklusives Nutzungsrecht (Werknutzungsrecht) oder ein nicht-exklusives Nutzungsrecht (Werknutzungsbewilligung), und ob und in welchem Umfang der Lizenzgeber berechtigt ist, selbst an den Lizenznehmer Nutzungsrechte daran weiterzugeben.zu 1.13. Im Muster wird die Verwertung, nämlich der Umfang der Nutzung, genau definiert. Üblicherweise werden Lizenzen erteilt, dass der Lizenznehmer die Vertragsprodukte herstellen als auch auf den Markt bringen kann. Es ist auch möglich, die Verwertung auf eine reine Herstellungslizenz zu reduzieren, dann nämlich, wenn etwa ein Unterlizenznehmer nur für den Lizenzgeber produziert und der Lizenzgeber die entsprechenden Produkte auch abnimmt. Bei einer reinen Herstellungslizenz ist der Lizenznehmer nicht berechtigt, die Produkte selbst auf den Markt zu bringen. Es handelt sich dabei allerdings um keinen Standard-, sondern um einen Ausnahmefall. |
| /2. Präambel Standardmuster2.PRÄAMBEL 2.1. Der Lizenzgeber ist Inhaber von Schutzrechten bezüglich \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(generelle Beschreibung).2.2. Exklusive Lizenzen wurden bereits erteilt für \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Beschreibung für welche Patente / Patentanmeldungen, Anwendungsbereiche, Kundengruppen, Gebiete bereits Lizenzen erteilt wurden). | Kommentar2. Präambel:Die Präambel selbst dient üblicherweise dazu, den Vertragszweck generell zu beschreiben und wird vor allem als Auslegungsmittel herangezogen. Die Präambel umfasst etwa um welche Patente es sich handelt und was im Wesentlichen damit gemacht werden soll.Es ist – insbesondere für die Beurteilung des Marktes – für andere Vertragspartner oft wesentlich zu wissen, für welche Gebiete, Patente oder Anwendungsbereiche Lizenzen bereits erteilt wurden. Insbesondere müssen Lizenznehmer andere Exklusivlizenzen akzeptieren, weshalb sie zu informieren sind. |
| /3. Gegenstand und Umfang der Lizenz Standardmuster3.GEGENSTAND UND UMFANG DER LIZENZ3.1. Der Lizenzgeber erteilt dem Lizenznehmer eine i.) exklusive Lizenz für die Vertragsschutzrechte \_\_\_\_(Schutzrechtsnummern) für den Anwendungsbereich \_\_\_\_(Anwendungsbereichnummer) für die Verwertung der lizenzierten Verfahren und Vertragsgegenstände im Vertragsgebiet \_\_\_\_(Nummer).ii.) nicht-exklusive Lizenz für die Vertragsschutzrechte \_\_\_\_(Schutzrechtsnummern) für den Anwendungsbereich \_\_\_\_(Anwendungsbereichnummer) für die Verwertung der lizenzierten Verfahren und Vertragsgegenstände im Vertragsgebiet \_\_\_\_(Nummer). | Kommentar3. Gegenstand und Umfang der Lizenz: zu 3.1. In diesem Punkt ist jeweils festzulegen, für welche Schutzrechte und für welchen Anwendungsbereich eine exklusive oder nicht-exklusive Lizenz für ein ebenfalls dort definiertes Vertragsgebiet vergeben wird.Der Vertrieb in andere Länder, die nicht Gegenstand einer exklusiven Lizenz sind, ist unzulässig. Es handelt sich dabei um eine sehr wesentliche Vertragspflicht, die besonders wirksam mit einer Vertragsstrafe gesichert werden kann aber nicht muss. In diesem Zusammenhang können auch ausdrückliche Regelungen getroffen werden (unter Berücksichtigung kartellrechtlicher Vorgaben).  |
| /4. Registrierung Standardmuster4.REGISTRIERUNG4.1. Der Lizenznehmer ist berechtigt, diese Lizenz nach Maßgabe der Zulässigkeit in den jeweiligen Registern auf seine Kosten zu registrieren. Der Lizenzgeber wird dazu alle erforderlichen Unterschriften in der erforderlichen Form leisten. | Kommentar4. Registrierung: Durch Registrierung von Lizenzen entsteht für den Lizenznehmer eine größere Sicherheit, dass die Erwerber des Patentes nicht ein belastungsbefreites (ohne Lizenzen belastetes) Schutzrecht erwerben. Das österreichische Patentgesetz bestimmt dazu, wer ein Patent erwirbt, übernimmt die darauf haftenden Lasten, welche im Zeitpunkt der Überreichung des Eintragungsgesuches beim Patentamt aus dem Patentregister ersichtlich oder zur Eintragung ordnungsgemäß angemeldet sind. Festzuhalten ist, dass in anderen Rechtsordnungen anderslautende Regelungen gelten können. Dies ist jeweils gesondert zu prüfen, sofern es für den Vertragsabschluss wesentlich ist.Die Eintragung einer Lizenz im Register kann – abhängig von dem anwendbaren Registerverfahren – erfordern, dass der Lizenzgeber der Eintragung durch beglaubigte Unterschrift zustimmen muss. |
| /5. Übertragbarkeit, Unterlizenzen Standardmuster5.ÜBERTRAGBARKEIT, UNTERLIZENZEN5.1. Die Übertragung oder die Einbringung in eine Gesellschaft der mit dieser Lizenz verbundenen Rechte und Pflichten an Dritte ist nicht gestattet. 5.2. Der Lizenznehmer ist nicht berechtigt, Unterlizenzen einzuräumen. 5.3. Im Falle der Erteilung von Unterlizenzen ist jedenfalls dafür Sorge zu tragen, dass die Bestimmungen dieser Vereinbarung nicht verletzt werden, die Pflichten dieser Vereinbarung auch an den Unterlizenznehmer überbunden werden und der Unterlizenzvertrag bei Auflösung dieser Vereinbarung sich automatisch auflöst. Der Lizenznehmer haftet für die Lizenzgebühren und für die Rechnungslegung der Unterlizenznehmer.In die Bemessungsgrundlage der vom Lizenznehmer zu entrichtenden Lizenzgebühr ist der Umsatz seiner Unterlizenznehmer einzubeziehen.  | Kommentar5. Übertragbarkeit, Unterlizenzen: zu 5.1. Wird eine Lizenz vom Lizenznehmer „übertragen“, tritt an Stelle des bisherigen Lizenznehmers ein neuer Lizenznehmer. Weil dabei sowohl Rechte als auch Pflichten des Lizenznehmers übertragen werden, ist nach österreichischem Recht davon auszugehen, dass eine derartige Übertragung eines gesamten Schuldverhältnisses jedenfalls der Zustimmung des Lizenzgebers bedarf, wenn diesbezüglich keine ausdrückliche Vorwegzustimmung erteilt wurde. In der deutschen Lehre wird durchaus auch vertreten, dass ein exklusiver Lizenznehmer auch zur einseitigen Übertragbarkeit einer Lizenz berechtigt ist. Eine ausdrückliche vertragliche Regelung ist daher sinnvoll. Im vorliegenden Muster wird als Grundsatz die Übertragungsmöglichkeit ausgeschlossen. Das Forschungsinstitut / Die Universität als Lizenzgeber will jedenfalls vermeiden, dass sie plötzlich mit einem Vertragspartner konfrontiert ist, den sie sich nicht ausgesucht hat und der möglicherweise weniger solvent ist als der ursprüngliche Lizenznehmer. Zusätzlich wird zur Sicherheit ausdrücklich festgelegt, dass dies auch für die Einbringung in Gesellschaften gilt. Damit kann jedoch nicht verhindert werden, dass eine Übertragung im Wege der Gesamtrechtsnachfolge erfolgt. Allerdings kann letzteres einen vorzeitigen Auflösungsgrund bewirken (bei den Auflösungsgründen wurde ein entsprechender Kündigungsgrund aufgenommen – change of control-Klausel). zu 5.2. Während der, der sein Recht vom Schutzrechtsinhaber ableitet, der Hauptlizenznehmer ist, leitet der Unterlizenznehmer sein Recht vom Hauptlizenznehmer ab und ist von diesem abhängig. Es ist jedenfalls empfehlenswert, im Falle der Vergabe von Unterlizenzen deren automatisches Erlöschen mit der Hauptlizenz zu vereinbaren. Die Erteilung von Unterlizenzen ist von der Zustimmung des Hauptlizenzgebers abhängig, wobei allerdings davon ausgegangen wird, dass ein exklusiver Lizenznehmer jedenfalls zur Vergabe von Unterlizenzen berechtigt ist, außer es ist ausdrücklich ausgeschlossen (wobei diese Ansicht vorwiegend durch deutsche Judikatur gesichert ist). Es ist daher wesentlich, die Frage der Zulässigkeit der Unterlizenzierung ausdrücklich zu regeln und allenfalls auch Ausnahmen dazu. Das Muster geht von der prinzipiellen Unzulässigkeit der Unterlizenzierung aus, um das Risiko der Umgehung der Zahlung von Lizenzgebühren zu minimieren. zu 5.3. Als weitere Sicherung der Position des Lizenzgebers wird eine entsprechende Haftung des Lizenznehmers für die Lizenzentgelte seines Unterlizenznehmers vorgesehen, sollte doch eine Unterlizensierung vereinbart sein.Folgende Bestimmung hinsichtlich einer Herstellungslizenz als Unterlizenz kann bei Bedarf ergänzt werden:"Der Lizenznehmer ist berechtigt, in [Staat(en) Nummer(n)] eine Unterlizenz für die Herstellung der Vertragsgegenstände [Lizenzierten Verfahren] und ausschließliche Lieferung der Vertragsgegenstände an den Lizenznehmer zu vereinbaren. Dem Unterlizenznehmer sind dabei wesentliche Bestimmungen dieses Vertrages, insbesondere die Verpflichtung zur Vertraulichkeit, zu überbinden." |
| /6. Verpflichtung zur Geheimhaltung von Know-How Standardmuster6.VERPFLICHTUNG ZUR GEHEIMHALTUNG VON KNOW-HOW6.1. Der Lizenzgeber stellt dem Lizenznehmer Know-How zur Verfügung. Die Übergabe der Unterlagen erfolgt  [binnen \_\_\_\_ (z.B. 3 (drei)) Wochen] nach Inkrafttreten dieser Vereinbarung. 6.2. Der Lizenznehmer verpflichtet sich, soweit keine ausdrückliche anderslautende schriftliche Zustimmung des Lizenzgebers vorliegt, das Know-How streng vertraulich zu behandeln und das Know-How nicht in irgendeiner anderen Weise als in Erfüllung dieser Vereinbarung zu verwenden. 6.3. Der Lizenznehmer trägt dafür Sorge, dass unbefugte Dritte, insbesondere auch Zulieferer oder Subunternehmer, vom Know-How keine Kenntnis erlangen können. 6.4. Der Lizenznehmer verpflichtet sich, das Know-How ausschließlich solchen Mitarbeitern zu offenbaren, die für die Erfüllung dieser Vereinbarung Zugang erhalten müssen und dafür Sorge zu tragen, diese Geheimhaltungsverpflichtung diesen Mitarbeitern nachweislich schriftlich zu überbinden. 6.5. Die Anfertigung von Kopien von schriftlichen Unterlagen, die Know-How enthalten oder in sonstiger Form (z.B. auf Datenträger) überlassen werden, ist ausschließlich zum Zwecke der Durchführung dieser Vereinbarung gestattet.6.6. Sämtliche übergebenen Unterlagen wird der Lizenznehmer unverzüglich mit Beendigung dieser Vereinbarung zurückgeben bzw. nachweislich vernichten.6.7. Der Lizenznehmer wird auch nach Ende dieser Vereinbarung das Know-How weiterhin geheim halten und diese Verpflichtung auf sämtliche Personen, welchen Know-How weitergegeben wurde, überbinden. 6.8. Hinsichtlich des Umfanges der Geheimhaltungsverpflichtung trägt der Lizenznehmer die Beweislast dafür, dass das Know-How, das ihm aufgrund dieser Vereinbarung mitgeteilt wurde, bereits offenkundig war, ohne dass ihn daran ein Verschulden trifft. | Kommentar6. Know-How: zu 6.1. Know-How ist kein registriertes Schutzrecht. Der Schutz von Know-How besteht speziell darin, dass diesbezüglich Geheimhaltungsvereinbarungen getroffen werden. Deshalb sind im Muster umfassende Geheimhaltungsbestimmungen enthalten. Hinsichtlich der Offenlegung von Know-How ist im Muster vorgesehen, dass die Dokumentation erst nach Vertragsabschluss übergeben wird, um auch damit eine möglichst hohe Geheimhaltung zu gewährleisten. Es gibt einen [Richtlinienentwurf der Europäischen Kommission vom 28.11.2013, COM (2013),813](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013PC0813&from=EN), der Regeln für den Schutz von Geschäftsgeheimnissen vor rechtswidrigem Erwerb, Nutzung und Offenlegung enthält.zu 6.4. Besondere Bedeutung kommt dabei der Verpflichtung des Mitarbeiters zu, Know-how auch nach dem Ende des Arbeitsverhältnisses vertraulich zu behandeln. Nach österreichischem Arbeitsrecht wird eine derartige sich aus dem Angestelltengesetz ergebende nachvertragliche Treuepflicht eher abgelehnt. Eine nachvertragliche vereinbarte Vertraulichkeitsklausel kann daher sinnvoll sein, darf jedoch kein indirektes nachvertragliches Konkurrenzverbot beinhalten, das nicht den Vorgaben des Angestelltengesetzes entspricht. Eine nachvertragliche Geheimhaltungsvereinbarung ist nach der Rechtsprechung (z.B. [OGH 27.4.1995](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Justiz&Dokumentnummer=JJT_19950427_OGH0002_008OBA00225_9500000_000) , JBl 1995, 672) nur unter bestimmten Voraussetzungen gültig (Liebscher, Lizenzverträge, 74f):• Die Kenntnis über derartige Geheimnisse darf nur auf einen engen Kreis von Beteiligten beschränkt sein, denen diese nach der Natur des Geschäftsbetriebs nicht vorenthalten werden kann (tatsächliche Geheimhaltung)• Es muss eine Beziehung zum Geschäftsbetrieb im Sinn einer unternehmensbezogenen Tatsache bestehen (Privat- und reine Wissenschaftsgeheimnisse scheiden daher aus)• Weiters ist ein Geheimhaltungswille, der nicht ausdrücklich erklärt werden muss, notwendig.• Der Geschäftsinhaber muss außerdem ein schutzwürdiges wirtschaftliches Interesse an der Nichtoffenbarung dieser Tatsachen haben (Geheimhaltungsinteresse).Eine jedenfalls strittige Frage ist, inwieweit die Regelungen über die Konkurrenzklausel gem. [§§ 36ff AngG](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR40075899)  auf die Vereinbarung einer Geheimhaltungsklausel anwendbar sind. Nach der Ansicht des OGH ([27.4.1995](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Justiz&Dokumentnummer=JJT_19950427_OGH0002_008OBA00225_9500000_000)  JBl 1995, 672) ist eine Geheimhaltungsklausel keine Wettbewerbsabrede iSd [§ 36 AngG](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR40075899) , soweit sie dem legitimen Interesse des Dienstgebers am Schutz eines Geschäftsgeheimnisses dient und das berechtigte Interesse des Dienstnehmers an einer Weiterentwicklung seines Berufslebens nicht beeinträchtigt. Die Geheimhaltungsklausel unterliegt dann auch nicht der in [§ 36 Abs. 2 Z 1 AngG](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR40075899)  normierten zeitlichen Beschränkung von einem Jahr. In dieser E sah der OGH eine Geltungsdauer von 5 Jahren als nicht unangemessen an.zu 6.7. Wenngleich es sich bei der Verpflichtung zur Vernichtung aller Unterlagen um eine absolute in allen Vertraulichkeitsbestimmungen enthaltene Standardformulierungen handelt, ist diese in der Praxis undurchführbar. Durch die zahlreichen Back-up Systeme wird in der Realität eine lückenlose Vernichtung nahezu unmöglich. Dieser Tatsache sollte man sich bei der Unterfertigung von Verträgen, die derartige Klauseln enthalten, bewusst sein und diese Bestimmung immer wieder auch kritisch hinterfragen. |
| /7. Technische Unterstützung und Einschulung Standardmuster7.TECHNISCHE UNTERSTÜTZUNG UND EINSCHULUNG7.1. Sollte der Lizenzgeber technische Hilfestellung oder Einschulungen zur Verfügung stellen, richtet sich der Umfang und das dafür zu entrichtende Entgelt und der Spesenersatz nach Anlage ./7.1. | Kommentar7. Technische Unterstützung und Einschulung: Die Beistellung von qualifiziertem Personal, bei Universitäten oder Forschungsinstituten von wissenschaftlichem Personal, die an der Entwicklung des Schutzrechtes bereits teilgenommen haben, kann für den Erfolg eines Produktes, insbesondere wenn es erst der Marktreife zugeführt wird, wesentlich sein. Beachtlich ist, dass allfällige Fragen der Arbeitskräfteüberlassung zu berücksichtigen sind, ebenso im grenzüberschreitenden Verkehr Ausländerbeschäftigungsfragen (wobei es für Wissenschaftler häufig Privilegien gibt) bis hin zu sozialversicherungsrechtlichen Fragen. Wesentlich erscheint auch, sich dabei nicht auf namentlich fixierte Mitarbeiter festzulegen, da die Universität nicht gewährleisten kann, dass diese immer bei ihr beschäftigt sind. Es ist immer auch darauf Rücksicht zu nehmen, dass „oder gleich qualifizierte Mitarbeiter“ zur Verfügung stehen. |
| /8. Gewährleistung und Haftung Standardmuster8.GEWÄHRLEISTUNG UND HAFTUNG8.1. Der Lizenzgeber leistet Gewähr, dass er zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Vereinbarung der uneingeschränkte Inhaber der Vertragsschutzrechte ist, und er berechtigt ist, die vertragsgegenständliche Lizenz zu erteilen. Der Lizenzgeber leistet ansonsten keine Gewähr für die Rechtsbeständigkeit der Vertragsschutzrechte nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Vereinbarung.8.2. Der Lizenzgeber erklärt, dass nach seinem [besten] Wissen – ohne dass ihn eine besondere Erkundungspflicht im Rahmen üblicher Stand der Technik Recherchen trifft – zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Vereinbarung durch die Herstellung, die [Verwendung und den Vertrieb der Vertragsgegenstände] [Verwendung der lizenzierten Verfahren] keine fremden Schutzrechte verletzt werden oder verletzt werden könnten. Der Lizenzgeber leistet ansonsten keine Gewähr, dass die Vertragsschutzrechte nicht in fremde Schutzrechte eingreifen.8.3. Der Lizenzgeber leistet keine Gewähr für die wirtschaftliche und kaufmännische Verwertbarkeit, für die Herstellbarkeit oder Fabrikationsreife der Vertragsgegenstände und für die Anwendbarkeit der lizenzierten Verfahren. 8.4. Jegliche Haftung des Lizenzgebers für leichte Fahrlässigkeit ist jedenfalls ausgeschlossen.8.5. Weitergehende oder andere als die in Punkt 8. genannten Ansprüche des Lizenznehmers gegen den Lizenzgeber gleich aus welchem Rechtsgrund, sind ausgeschlossen. | Kommentar8. Gewährleistung und Haftung: Allgemeines: Fragen der Gewährleistung und Haftung werden zu folgenden Themen geregelt: Eigentum am Schutzrecht, keine entgegenstehenden Rechte Dritter, keine anhängigen Verletzungs- oder Nichtigkeitsverfahren, keine Vermarktung schutzrechtsverletzender Gegenstände, keine bekannten Schutzrechtsverletzungen Dritter. Gewährleistungsausschlüsse erfolgen insbesondere im Zusammenhang mit der Rechtsbeständigkeit des Schutzrechts, der wirtschaftlichen Verwertbarkeit und hinsichtlich entgegenstehender Schutzrechte. Gerade die Rechtsbeständigkeit des Schutzrechts und entgegenstehende Schutzrechte Dritter lassen sich zumeist trotz umfassender Recherchetätigkeit nicht mit 100%-iger Sicherheit überprüfen, als nie mit vollkommener Sicherheit alle Dokumente recherchiert werden können und noch nicht veröffentlichte, neu angemeldete Patente, überhaupt nicht recherchiert werden können.Nach der deutschen Judikatur und Lehre haftet der Lizenzgeber ohne ausdrücklicher Zusicherung nicht dafür, dass die Erfindung wirtschaftlich verwertbar ist, jedoch haftet er für die technische Ausführbarkeit und die Brauchbarkeit der Erfindung. Würde man daher die Gewährleistung / Haftung gar nicht regeln, bestünde in diesem Umfang (Ausführbarkeit, Brauchbarkeit) eine Gewährleistung / Haftung. Soweit im Rahmen der Lizenz vom Lizenznehmer noch Weiterentwicklungen vorgenommen werden, bzw. die Erfindung in der Praxis noch vollkommen unerprobt ist, könnte eine derartige Gewährleistung / Haftung problematisch sein. Weitergehender können Gewährleistung / Haftung des Lizenzgebers sein, wenn der Lizenzgeber bereits Produkterfahrung hat und das lizenzierte Know-How Fertigungs-Know-How darstellt. Grundsätzlich haftet der Lizenzgeber nicht für den zukünftigen Bestand eines Patents (Nichtigkeit, Vernichtung), was einerseits mit dem Wagnischarakters eines Lizenzvertrages zu tun hat und andererseits mit der durch das Patent gewährten Monopolstellung bis zur Vernichtung des Patents (z.B. Osterrieth in Pfaff/Osterrieth, Lizenzverträge - Formularkommentar3 , B.I. Rz 29). Allerdings besteht ab Nichtigerklärung kein Anspruch auf Lizenzentgelte mehr. Die Rückzahlung bereits entrichteter Entgelte für derartige Fälle wäre ausdrücklich zu vereinbaren. Soweit Lizenzgeber und Lizenznehmer keine Konsumenten sind, ist ein Ausschluss von Gewährleistung innerhalb der Grenzen der Sittenwidrigkeit möglich. Das Ausmaß der gegebenen Gewährleistungen wird von der Art der Lizenz, Umfang der Lizenzentgelte und allfällige Upfront-Zahlungen abhängen. Bessere und umfangreichere Gewährleistungen werden eher bei exklusiven als nicht exklusiven Lizenzen gewährt und eher bei Lizenzen mit höheren Entgelten bzw. einer höheren Upfrontzahlung bzw. bei Schutzrechten, die bereits am Markt erprobt wurden.zu 8.1. Es erscheint angebracht, eine Gewährleistung hinsichtlich des Eigentums an Schutzrechten abzugeben.zu 8.3., 8.4. Ansonsten wurde die Gewährleistung aber auch die Haftung des Lizenzgebers höchstmöglich ausgeschlossen. Eine Gewährleistung für Brauchbarkeit und Nacharbeitbarkeit sollte nur abgegeben werden, wenn die Erfindung bereits in der Praxis getestet wurde. Die Haftung für leichte Fahrlässigkeit ist ebenfalls ausgeschlossen. Ein Ausschluss der Haftung für grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz wird zumeist wegen Sittenwidrigkeit scheitern.zu 8.5. Es wird klargestellt, dass nur dafür gewährleistet wird, wofür ausdrücklich eine Gewährleistung abgegeben wurde.Sonstiges: Es kann auch im Einzelfall sinnvoll sein, die Irrtumsanfechtung oder die Anfechtung wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage ausdrücklich auszuschließen.Da die Lizenzvergabe teilweise als Risikogeschäft gesehen wird, kann es auch sinnvoll sein, dass der Lizenznehmer ausdrücklich Gewähr leistet, dass er sich mit dem Wert des Lizenzgegenstandes ausdrücklich auseinandergesetzt hat und ausdrücklich bestätigt, dass das Lizenzentgelt dem Wert entspricht:"Der Lizenznehmer nimmt ausdrücklich die Bestimmung des [§ 935 ABGB](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR12018661)  zur Kenntnis und erklärt, dass er sich über den wahren Wert der Vertragsschutzrechte vor Abschluss dieses Vertrages genaue Kenntnis verschafft hat und dass das in diesem Vertrag genannte Lizenzentgelt diesem entspricht und angemessen ist. Der Lizenznehmer verzichtet sohin darauf, diesen Vertrag wegen etwaiger Verletzung über die Hälfte des wahren Wertes der Vertragsschutzrechte anzufechten. Er verzichtet weiters darauf, diesen Vertrag wegen Irrtums oder Wegfall der Geschäftsgrundlage anzufechten." |
| /9. Kennzeichnungsrechte Standardmuster9.KENNZEICHNUNGSRECHTEDer Lizenznehmer ist verpflichtet, die Vertragsgegenstände mit einem deutlichen Hinweis „hergestellt unter der Lizenz von\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Name oder Logo des Lizenzgebers)" zu versehen. | Kommentar9. Kennzeichnungsrechte:Es soll eine Option sein, dass der Lizenznehmer darauf hinweist, dass er unter der Lizenz einer Universität produziert. Dies kann aus marketingtechnischen Gründen von Vorteil sein.  |
| /10. Vertragssoftware Standardmuster10.VERTRAGSSOFTWARE10.1. Der Lizenznehmer erwirbt das nicht exklusive Recht, die Vertragssoftware für die Zwecke der [Herstellung der Vertragsgegenstände] [Verwendung derlizenzierten Verfahren](Alternative wählen) im Vertragsgebiet \_\_\_\_(Nummer) zu nutzen. Der Lizenznehmer ist berechtigt, die Vertragssoftware zu vervielfältigen, um sie im unternehmensinternen Netzwerk zu installieren, die Vertragssoftware zu laden und sie ablaufen zu lassen.10.2. Eine Bearbeitung oder Veränderung der Vertragssoftware ist nur in den zwingend vorgesehenen gesetzlichen Fällen zum Zwecke der Fehlerbehebung oder der Herstellung der Interoperabilität mit anderen Computerprogrammen gestattet. Der Lizenzgeber ist darüber zu informieren.10.3. Die Rückübersetzung des Objektcodes in den Quellcode bzw. das Reverse Engineering und die Dekompilation ist grundsätzlich nicht gestattet, außer in Fällen, in denen dies zur Herstellung der Interoperabilität oder zur Sicherstellung der Fehlerbehebung notwendig ist, und dies nicht vom Lizenzgeber erfolgt. Im Übrigen findet § 40e UrhG Anwendung.10.4. Der Lizenznehmer ist zur Vervielfältigung der Vertragssoftware nur berechtigt, soweit dies zur bestimmungsgemäßen Nutzung der Vertragssoftware notwendig ist. Der Lizenznehmer hat jedoch das Recht, Sicherungskopien der Vertragssoftware anzufertigen. Sicherungskopien sind deutlich als solche zu kennzeichnen.10.5. Der Lizenznehmer ist nicht berechtigt, die Benutzerdokumentation oder Teile hiervon zu vervielfältigen oder an Dritte herauszugeben.10.6. Soweit dem Lizenznehmer ein Austausch von Hardware gestattet ist, verpflichtet er sich, die Vertragssoftware von den ausgetauschten Geräten vollständig und unwiederbringlich zu entfernen.10.7. Der Lizenznehmer wird Kopien der Vertragssoftware sicher aufbewahren und die notwendigen Vorkehrungen treffen um zu verhindern, dass diese in die Hände Dritter gelangen. | Kommentar10. Vertragssoftware: Die Bestimmungen über Vertragssoftware sind relative Standardformulierungen, die an die individuellen Gegebenheiten anzupassen sind.zu 10.2. Bearbeitung und Veränderungen sind im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes in bestimmten Fällen zwingend vorgesehen. Es kann sein, dass es gewünscht ist, dass der Lizenznehmer die Software ständig weiterbearbeitet, verändert und verbessert. Dann sind die Regelungen entsprechend zu ändern. |
| /11. Qualität und Produkthaftung Standardmuster11.QUALITÄT, PRODUKTHAFTUNG11.1. Der Lizenznehmer hat die Vertragsgegenstände in einer dem Stand der Technik entsprechenden Qualität herzustellen. 11.2. Der Lizenznehmer stellt den Lizenzgeber aus allfälligen Produkthaftungsansprüchen Dritter hinsichtlich der [Vertragsgegenstände][lizenzierten Verfahren](Alternative wählen) frei. Dasselbe gilt für Werbeaussagen des Lizenznehmers über die [Vertragsgegenstände][lizenzierten Verfahren](Alternative wählen). | Kommentar11. Qualität, Produkthaftung: zu 11.1. Qualitätsanforderungen für Produkte, die noch relativ weit von der Marktreife entfernt sind, sind relativ schwierig zu formulieren und sind eher bei marktreiferen Vertragsprodukten sinnvoll. Bei marktreiferen Vertragsprodukten werden üblicherweise für den Lizenzgeber auch Qualitätskontrollen vereinbart, die etwa wie folgt lauten könnten: "Der Lizenzgeber ist berechtigt, die Qualität zu kontrollieren und den Verkauf von nicht den Qualitätsanforderungen entsprechenden Vertragsprodukten zu untersagen. Für Zwecke der Kontrolle hat der Lizenzgeber ein Zugangsrecht zu den Produktionsstätten des Lizenznehmers um Untersuchungen an den Vertragsprodukten wahrnehmen. Das Zugangsrecht bedarf einer Vorankündigung von mindestens \_\_\_(Anzahl) Tagen."zu 11.2. Produkthaftungsansprüche gegen den Lizenzgeber sind eher unwahrscheinlich. Dennoch dient die im Muster gewählte Bestimmung einer umfassenderen Absicherung.Unrichtige oder irreführende Werbeaussagen über die lizenzierten Gegenstände können allenfalls auch Unterlassungsansprüche insbesondere basierend auf UWG gegen den Lizenzgeber hervorrufen. Auch hier wurde eine Schadloserklärung eingefügt. |
| /12. Verbesserung und neue Anwendungsbereiche, Erfahrungsaustausch Standardmuster12.VERBESSERUNG UND NEUE ANWENDUNGSBEREICHE, ERFAHRUNGSAUSTAUSCH12.1. Die Parteien arbeiten bei der kontinuierlichen Verbesserung der [Vertragsgegenstände][lizenzierten Verfahren](Alternative wählen) während der Dauer dieser Vereinbarung eng zusammen und informieren sich gegenseitig umgehend über Veränderungen, Verbesserungen und neue Anwendungsbereiche.12.2. Veränderungen durch den Lizenzgeber werden dem Lizenznehmer zur Verbesserung der Herstellung der [Vertragsprodukte] [lizenzierten Verfahren] während der Laufzeit der Vereinbarung [entgeltlich] [unentgeltich](Alternative wählen) zur Verfügung gestellt.Der Lizenzgeber verpflichtet sich, Verbesserungen und neue Anwendungsbereiche der [Vertragsprodukte] [lizenzierten Verfahren(Alternative wählen)], auch wenn diese nicht patentfähig sind, dem Lizenznehmer mitzuteilen und zur exklusiven oder nicht-exklusiven Nutzung für zu definierende [Anwendungsbereiche][Vertragsgebiete] anzubieten. Sofern der Lizenznehmer dieses Anbot annimmt, gelten unter einer angemessenen Erhöhung der Lizenzgebühr alle sonstigen Bedingungen dieser Vereinbarung als vereinbart, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes schriftlich vereinbart wird.12.3. Allfällige den Lizenzgeber betreffende Erfindervergütungen sind vom Lizenznehmer dem Lizenzgeber zu ersetzen.12.4. Der Lizenznehmer räumt dem Lizenzgeber an von ihm entwickelten Verbesserungen oder neuen Anwendungen hinsichtlich der Vertragsschutzrechte eine unentgeltliche weltweite nicht-exklusive Lizenz für Forschung, Lehre [und Patientenbetreuung] ein. | Kommentar12. Verbesserungen, neue Anwendungen, Erfahrungsaustausch: Es handelt sich beim gesamten Punkt 12 aus der Sicht der Industriepartner und der öffentlichen Forschungseinrichtungen um eine reine optionale Bestimmung, die nur im Einzelfall Anwendung findet. Eher sollte dieser Punkt Gegenstand eines eigenen F + E Vertrages sein.Verbesserungen / neue Anwendungen des Lizenznehmers stehen im Rahmen dieses Musters grundsätzlich diesem zu. Verbesserungen / neue Anwendungen des Lizenzgebers sind im Rahmen dieses Musters zunächst dem Lizenznehmer anzubieten. Ein wichtiger, jedoch im Vorhinein schwierig festzulegender Punkt ist die entsprechende Erhöhung der Lizenzgebühr, wenn der Lizenznehmer diese Verbesserungen / neue Anwendungen übernimmt.zu 12.1. Der erste Absatz sieht einen Erfahrungsaustausch zwischen Lizenznehmer und Lizenzgeber und eine gewisse Zusammenarbeit vor. Vielfach forschen die Vertragsparteien parallel gemeinsam noch weiter, um die vertragsgegenständlichen Schutzrechte zu verbessern, die Marktreife zu erarbeiten oder weitere Anwendungsgebiete zu erforschen. Eine umfassendere Regelung könnte daher allenfalls erforderlich sein. Folgende mögliche Klausel könnte bei Bedarf noch eingefügt werden:"Forschung und Entwicklung durch Lizenzgeber und LizenznehmerWährend der Dauer dieses Lizenzvertrages ist der Lizenzgeber weiterhin berechtigt die Vertragsprodukte / lizenzierten Verfahren zu erforschen und zu entwickeln. Die Ergebnisse dieser Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind zusätzlicher Gegenstand dieser Lizenz und zwar unter Anwendung einer erhöhten Lizenzgebühr. Der Lizenzgeber wird Anwendungsforschung ausschließlich bezüglich \_\_\_ durchführen, in anderen Anwendungsgebieten obliegt die Anwendungsforschung ausschließlich dem Lizenznehmer. Der Lizenznehmer wird Anwendungsforschung unter anderem auch hinsichtlich \_\_\_ betreiben. Die Vertragsparteien verpflichten sich, eventuelle Patentanmeldungen bezüglich \_\_\_ wechselseitig abzustimmen, um die jeweiligen Interessen in diesem Anwendungsgebiet nicht zu gefährden."  |
| /13. Anmeldung und Aufrechterhaltung von Schutzrechten Standardmuster13.ANMELDUNG, AUFRECHTERHALTUNG VON SCHUTZRECHTEN13.1. Der Lizenzgeber ist verpflichtet, die Vertragsschutzrechte während der Dauer der Vereinbarung aufrechtzuerhalten.13.2. Entscheidet der Lizenzgeber zu irgendeinem Zeitpunkt während der Vertragsdauer, dass er ein Vertragsschutzrecht etwa auch nur in bestimmten Staaten nicht weiter verfolgen will, so wird er dieses Vertragsschutzrecht dem Lizenznehmer zur Übertragung anbieten. Soweit der Lizenznehmer das angebotene Vertragsschutzrecht übernehmen möchte, hat der Lizenznehmer sämtliche mit der Übertragung verbundenen Kosten (Register-, Anwalts- und Vertragskosten, Auslagen) zu übernehmen.13.3. Die Kosten (Register- und Anwaltskosten, Auslagen) für die Anmeldung und Aufrechterhaltung der Vertragsschutzrechte trägt im Falle nicht-exklusiver Lizenzen der Lizenzgeber. Soweit eine Schutzrechtsanmeldung auf Wunsch des Lizenznehmers erfolgt, trägt der Lizenznehmer alle damit zusammenhängenden Kosten für die Anmeldung und Aufrechterhaltung.13.4. Die Kosten (Register- und Anwaltskosten, Auslagen) für die Anmeldung und Aufrechterhaltung der Vertragsschutzrechte trägt im Falle exklusiver Lizenzen der Lizenznehmer. Der Lizenznehmer hat dem Lizenzgeber die Kosten binnen \_\_\_(z.B. 3 (drei)) Wochen ab Rechnungslegung zu ersetzen.13.5. Soweit der Lizenzgeber für andere Anwendungsbereiche eines Vertragschutzrechtes weitere exklusive Lizenzen vergibt, wird der Lizenzgeber anstreben zu vereinbaren, dass die weiteren exklusiven Lizenznehmer einen Teil der Kosten für die Anmeldung und Aufrechterhaltung des Vertragsschutzrechtes übernehmen. Soweit weitere exklusive Lizenznehmer einer derartigen Kostenübernahme zustimmen, reduzieren sich für die anderen exklusiven Lizenznehmer die Kosten entsprechend. | Kommentar13. Aufrechterhaltung von Schutzrechten: zu 13.1. Nach dieser Bestimmung ist der Lizenzgeber verpflichtet, die Vertragsschutzrechte aufrecht zu erhalten. Dies beinhaltet jedoch noch nicht die Frage, wer die Kosten dafür trägt. Aus Praktikabilitätsgründen ist dies bei den nicht ausschließlichen Lizenzen der Lizenzgeber, ansonsten bei den ausschließlichen Lizenzen der Lizenznehmer. Dabei ist vorgesehen, dass der Lizenznehmer dem Lizenzgeber die Kosten zu ersetzen hat. Als gleichwertige Alternative sieht das Muster vor, dass der Lizenzgeber nicht zur Aufrechterhaltung der Schutzrechte verpflichtet ist. Soweit in der Erstphase zunächst eine Fülle von Patenten angemeldet wird und sich in der folgenden weiteren Forschungsphase herausstellt, dass nur einige davon sinnvoll sind, soll das Forschungsinstitut / die Universität nicht daran gehindert sein, diese auch fallen zu lassen. |
| /14. Lizenzentgelt Standardmuster14.LIZENZENTGELT14.1. Für die Einräumung dieser Lizenz gemäß dieser Vereinbarung zahlt der Lizenznehmer an den Lizenzgeber:Eine Lizenzgebühr in der Höhe von \_\_\_\_(Zahl) % seines Umsatzes [und des Umsatzes seiner Unterlizenznehmer] [in den Vertragsgebieten\_\_\_\_(Nummer) im Anwendungsbereich\_\_\_\_(Nummer)], fällig mit dem Tag der Lieferung des Lizenznehmers der Vertragsgegenstände an seine Abnehmer. Auf den Eingang der Zahlung kommt es nicht an.i.) Option: [sowie eine [einmalige] [jährliche](Alternative wählen) pauschale Lizenzgebühr von EUR\_\_\_\_ für die bisher geleisteten Entwicklungs- und Schutzrechtserteilungskosten, für die Überlassung des Know-How und für die Einräumung der Nutzung der Vertragssoftware, fällig [binnen \_\_\_\_(z.B. 14 (vierzehn)) Tagen nach Inkrafttreten der Vereinbarung] [nach Beginn eines jeden Kalenderjahres](Alternative wählen), wobei im ersten Vertragsjahr die jährliche pauschale Lizenzgebühr aliquot fällig wird. Dieses pauschale Lizenzentgelt ist auch bei vorzeitiger Beendigung der Vereinbarung, bei Offenkundigwerdung des Know-How oder Einschränkung, Nichtigerklärung oder Nichterteilung der Vertragsschutzrechte nicht rückzahlbar und nicht mit sonstigen Lizenzgebühren verrechenbar.]ii.)Option:[sowie eine gemäß Anlage ./14.1. von der Erreichung definierter Meilensteine abhängige Mindestlizenzgebühr von EUR\_\_\_\_ bei Erreichung von Meilenstein 1, von EUR\_\_\_\_ bei Erreichen von Meilenstein \_\_\_\_(Nummer), fällig binnen \_\_\_\_(z.B. 14 (vierzehn)) Tagen nach Erreichen des jeweiligen Meilensteins, die mit umsatzabhängigen Lizenzgebühren [nicht] verrechnet werden kann.]iii.) Option:[sowie eine jährliche Mindestlizenzgebühr von EUR\_\_\_\_, die mit umsatzabhängigen Lizenzgebühren verrechnet werden kann. [Die erste Mindestlizenzgebühr wird unmittelbar nach Inkrafttreten der Vereinbarung fällig. Sonstige Mindestlizenzgebühren werden zu Beginn eines jeden Kalenderjahres fällig.] 14.2. Insofern der Lizenzgeber verpflichtet ist oder wird, von der Lizenzgebühr Umsatzsteuer abzuführen, erhöht sich die vom Lizenznehmer zu leistende Zahlung um denselben Betrag.14.3. Sollte der Lizenzgeber zur Zahlung gesetzlicher Erfindervergütungen verpflichtet sein, die in den erhaltenen Lizenzgebühren keine Deckung finden, wird der Lizenznehmer die Differenz dem Lizenzgeber ersetzen. | Kommentar14. Lizenzentgelt: zu 14.1. Das Lizenzmodell beruht auf verschiedenen Optionen von Entgelten, die kumulativ oder einzeln vereinbart werden können. Mindestlizenzgebühren gewährleisten eine indirekte Benützungspflicht des Lizenznehmers. Die umsatzabhängige Lizenzgebühr ist in der Grundstruktur auch auf die Umsätze aller Unterlizenznehmer anwendbar. Sollte die Benützungspflicht durch den Lizenznehmer jedoch wesentlich sein, wäre es auch möglich, einen Benützungszwang der Schutzrechte noch vertraglich festzulegen, gekoppelt mit einer entsprechenden Kündigungsmöglichkeit bei Verletzung dieser Bestimmung. Die Option, dass Mindestentgelte bei Erreichung bestimmter Meilensteine fällig werden, erfordert, dass diese in einer Anlage individuell definiert werden. Ist man sich der Zahlungswilligkeit seines Vertragspartners nicht sicher, kann man auch vereinbaren, dass der Vertrag erst mit der Zahlung des Mindestlizenzentgelts in Kraft tritt.Wesentlich ist, dass bei der umsatzabhängigen Lizenz die Fälligkeit von Lizenzentgelten bereits mit Lieferung an seine Abnehmer entsteht und man somit nicht von der Zahlungsmoral des Abnehmers abhängig ist.Stücklizenzen machen Sinn, wenn das Patent nicht für die Produktion von Gegenständen verwendet wird, die auf den Markt gebracht werden, sondern z.B. bei Verfahrensverbesserungen. In diesem Fall ist die Bemessungsgrundlage der Lizenzgebühr genau zu prüfen.Gewinnorientierte Entgeltmodelle sind abzulehnen.Wichtig ist, dass das Vertrags-Know-How und Software ebenfalls separat abgegolten werden. Wird Know-How fortlaufend zur Verfügung gestellt, ist zu überlegen, eine jährliche pauschale Abgeltung zu vereinbaren.Wesentlich ist, dass die Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen beihilferechtliche Vorgaben einzuhalten haben. Nach [Art 107 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)](http://dejure.org/gesetze/AEUV/107.html)  sind staatliche Beihilfen verboten, die durch die Begünstigung einzelner Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen und den innergemeinschaftlichen Handel beeinträchtigen. Der gemeinschaftsrechtliche Beihilfebegriff besteht aus vier Elementen: (i) Begünstigungs- bzw. Zuwendungskomponente (Begünstigungswirkung), (ii) Herkunft der Mittel (Zurechenbarkeitskomponente), (iii) Adressaten der Begünstigung und (iv) Bestimmtheitsgrundsatz (Spezifität oder Selektivität). Zudem muss es durch die Gewährung einer Beihilfe zu einer (tatsächlichen oder potenziellen) Wettbewerbsverfälschung sowie einer Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten kommen. Wenn die genannten Voraussetzungen erfüllt sind, ist von einer Beihilfe zu sprechen. Allgemein umfasst der Begriff der Beihilfe nicht nur positive Leistungen, sondern auch Maßnahmen, die jene Belastungen vermindern, welche ein Unternehmen normalerweise zu tragen hat. Beihilfen können in Form von Geld- und Sachleistungen erfolgen, als Belastungsverminderungen oder in Form von Abgabenbefreiungen, Abgabenerleichterungen oder Sondertarifen. Charakteristisch ist die gänzlich fehlende oder aber zumindest nicht marktübliche Gegenleistung für die staatliche Leistung. Auf Basis des von der Kommission entwickelten und vom EuGH in seiner Entscheidungspraxis übernommenen private investor test liegt regelmäßig eine verbotene Beihilfe vor, wenn der Staat Unternehmen Kapital unter Umständen bereitstellt, welche für einen Kapitalgeber unter normalen marktwirtschaftlichen Bedingungen nicht annehmbar wären bzw. wenn eine Kapitalzuführung unter Umständen erfolgt, denen ein Kapitalgeber unter marktwirtschaftlichen Voraussetzungen nicht zustimmen würde.Die beihilferechtlichen Vorgaben erfordern, dass die Universität wie auch eine öffentliche Forschungseinrichtung ein marktübliches Lizenzentgelt vereinbart.Für die fixen Entgeltbestandteile kann man auch eine Wertsicherung noch einfügen:"Mindestentgelt und fixe Lizenzgebühren sind wertgesichert. Als Maßstab für die Berechnung von Schwankungen ist der Verbraucherpreisindex 2005 heranzuziehen. Ausgangsbasis ist die für den Monat des Inkrafttretens des Vertrages veröffentlichte Indexzahl. Die wertgesicherten Gebühren erhöhen sich entsprechend der Änderungen des Verbraucherpreisindex 2005. Sie sind einmal jährlich - und zwar mit Wirksamkeit ab 1.1. eines jeden Jahres - der für diesen Monat veröffentlichten Indexzahl anzupassen. Minderungen können nicht eintreten. Sollte der Verbraucherpreisindex 2005 nicht mehr veröffentlicht werden, ist der an dessen Stelle tretende Index heranzuziehen, in Ermangelung eines solchen Index jener, der nach gleichen oder ähnlichen Grundsätzen wie der Verbraucherpreisindex 2005 bzw. dessen Nachfolgeindex gestaltet wird. Bei der Auswahl steht dem Lizenzgeber ein Wahlrecht zu. Sollte überhaupt kein Index mehr veröffentlicht werden, so sind die Schwankungen durch Sachverständige nach den für den Verbraucherpreisindex 2005 maßgeblichen Grundsätzen zu ermitteln."zu 14.2. Da Universitäten zum Teil umsatzsteuerbefreit sind, will die Klausel sicher stellen, dass bei einer möglichen Umsatzsteuerpflicht die Universität auch das Recht hat, dann Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen.zu 14.3. Industriepartner und öffentliche Forschungsinstitutionen lehnen Erfindervergütungsrefundierungen in Lizenzverträgen ab. |
| /15. Abrechnung und Zahlung Standardmuster15.ABRECHNUNG UND ZAHLUNG15.1. Der Lizenznehmer hat die umsatzabhängigen Lizenzgebühren jeweils einen Monat nach Ablauf eines\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Zeitraum, z.B.: Kalenderquartals) abzurechnen und gleichzeitig den sich daraus ergebenden Betrag auf das Konto des Lizenzgebers zu überweisen. Sämtliche Kosten der Überweisung gehen zu Lasten des Lizenznehmers.15.2. Ist der Lizenznehmer mit der Zahlung in Verzug, werden Verzugszinsen in der Höhe von 9,2 (neun Komma zwei) % über dem jeweiligen Diskontsatz der Europäischen Zentralbank berechnet.15.3. Die Abrechnung des Lizenznehmers hat alle für die Bemessung der Entgelte relevanten Informationen in aufgeschlüsselter und nachvollziehbarer Form zu enthalten. Über Aufforderung ist dem Lizenzgeber in die Bezug habenden Unterlagen Einsicht zu gewähren.15.4. Die Abrechnung bezieht sich auch auf durch Unterlizenznehmer generierte Lizenzgebühren. | Kommentar15. Abrechnung und Zahlung: zu 15.1. Wesentlich ist, Abrechnungsperioden (die nichts mit der Fälligkeit zu tun haben) zu definieren. Je kürzer die Abrechnungsperiode ist, umso mehr Aufwand bedeutet dies für den Lizenzgeber, je schneller fließen allerdings auch Lizenzentgelte zu.zu 15.2. Bei den Verzugszinsen können auch andere Vereinbarungen getroffen werden.zu 15.3. In den individuellen Lizenzverträgen können die für die Rechnungslegung relevanten Informationen noch spezifiziert werden.Sonstiges:Für den Fall, dass die Lizenzzahlungen nicht in Euro erfolgen, kann folgende Regelung ergänzt werden:Sofern die Lizenzgebühren in einer vom Euro verschiedenen Währung entrichtet werden, sind sie in dieser Währung zu berechnen und dann zum Geldkurs, veröffentlicht von der [UniCredit Bank Austria] am Tag der Fälligkeit, umzurechnen und entsprechend zu überweisen. |
| /16. Buchführungspflichten und Buchführungsrechte Standardmuster16.BUCHFÜHRUNGSPFLICHTEN, BUCHPRÜFUNGSRECHTE16.1. Der Lizenznehmer ist verpflichtet, über die [Herstellung der Vertragsgegenstände] [Verwendung der lizenzierten Verfahren](Alternative wählen) und Verwertung durch Unterlizenznehmer gesondert Buch zu führen, sodass die genaue Anzahl der von ihm aufgrund dieser Vereinbarung hergestellten Vertragsgegenstände, die Empfänger und die Lieferdaten sowie sonstige wesentliche Umstände ersichtlich sind.16.2. Der Lizenzgeber ist einmal pro Jahr berechtigt, die Richtigkeit der Buchführung und Rechnungslegung durch zur Verschwiegenheit verpflichtete Buchprüfer, Wirtschaftstreuhänder oder Steuerberater unter Beiziehung eines technischen gerichtlich beeideten Sachverständigen auf seine Kosten prüfen zu lassen.16.3. Bei der Aufdeckung von Unrichtigkeiten trägt die Kosten der Überprüfung der Rechnungslegung der Lizenznehmer.16.4. Sollte der Lizenznehmer mit den vorgelegten Ergebnissen der Rechnungslegung nicht einverstanden sein, hat er den Lizenzgeber davon in Kenntnis zu setzen. Kann binnen \_\_\_\_(z.B. 15 (fünfzehn)) Werktagen ab Geltendmachung der Ablehnung der Rechnungslegung durch den Lizenznehmer keine Einigung darüber erzielt werden, ist die Rechnungslegung durch einen österreichischen Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater als Schiedsgutachter verbindlich zu überprüfen. Können sich die Parteien nicht binnen \_\_\_\_(z.B. 5 (fünf)) Werktagen nach Scheitern der Verhandlungen über die Rechnungslegung auf die Bestellung eines Schiedsgutachters einigen, ist der Schiedsgutachter auf Aufforderung einer der Parteien durch den Präsidenten der Rechtsanwaltskammer Wien zu bestellen; diese Bestellung ist für alle Parteien bindend. | Kommentar16. Buchführungspflichten: zu 16.1. Sofern nicht fixe Mindestlizenzen vereinbart sind, ist eine gesonderte Buchführungspflicht wesentlich, da nur eine solche auch vom Lizenzgeber überprüft werden kann.zu 16.2. Die Prüfung der Bücher des Lizenznehmers hat durch qualifizierte Buchprüfer und Sachverständige zu erfolgen. Diese Bestimmung versucht auch das Vertraulichkeitsbedürfnis des Lizenznehmers zu schützen, indem der Sachverständige nur das Ergebnis mitteilen darf und nicht einen Überblick über sämtliche in Einsicht genommene Bücher.zu 16.3. Da die Überprüfung üblicherweise mit einem hohen Kostenaufwand verbunden ist, sollen die Kosten nach Möglichkeit dem Lizenznehmer überbunden werden. Wenngleich die Nachzahlung eine Selbstverständlichkeit bei Unrichtigkeiten ist, ist eine ausdrückliche Regelung im Einzelfall auch sinnvoll:Ergibt die Überprüfung der Rechnungslegung eine Abweichung von dieser, isti.) im Falle der Erhöhung der Lizenzgebühr der Erhöhungsbetrag samt Verzugszinsen innerhalb von 14 (vierzehn) Tagen nach Vorliegen der Überprüfung zu bezahlen;ii.) im Falle der Reduktion der Lizenzgebühr mit dem Differenzbetrag gegen die Lizenzgebühr für das [Kalenderquartal/Kalenderjahr], in dem die Überprüfung vorgelegt wird, aufzurechnen.]zu 16.4. Es kann bei der Überprüfung der Rechnungslegung durchaus zu Differenzen zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer kommen. Der letzte Absatz sieht vor, dass für diese Fälle ein Schiedsgutachter bestellt werden kann. |
| /17. Nichtigerklärung und Nichterteilung und Beschränkung des Schutzrechtes Standardmuster17.NICHTIGERKLÄRUNG, NICHTERTEILUNG UND BESCHRÄNKUNG DES SCHUTZRECHTES17.1. Wird ein Vertragsschutzrecht nicht erteilt, für nichtig erklärt oder teilweise eingeschränkt, oder stellt sich eine Abhängigkeit von einem älteren Patent heraus, hat dies für bis zum Zeitpunkt der Benachrichtigung von der Nichterteilung oder Abhängigkeit oder Rechtskraft der Nichtigkeits- oder Einschränkungsentscheidung zu leistende Lizenzgebühren keinen Einfluss; insbesondere sind bereits bezahlte Lizenzgebühren nicht rückforderbar. Insoweit trotz Nichtigkeit, Einschränkung, Wegfall oder Abhängigkeit von Vertragsschutzrechten deren Nutzung im gleichen Umfang wie bisher erfolgen kann oder der wirtschaftliche Wert im Wesentlichen gleich bleibt, tritt auch weiterhin keine Reduktion der Lizenzgebühren ein. Ist dies nicht der Fall, tritt eine angemessene Reduktion der Lizenzgebühren ab dem Zeitpunkt des Bekanntwerdens von Nichtigkeit, Einschränkung, Wegfall oder Abhängigkeit von Vertragsschutzrechten ein.17.2. Insoweit sämtliche Vertragsschutzrechte wegfallen aber das damit verbundene Know-How im Rahmen einer Know-How Lizenz oder ein in ein Gebrauchsmuster umgewandeltes Schutzrecht weitergenutzt wird und nur mehr eine äußerst eingeschränkte Nutzung möglich ist oder sich der wirtschaftliche Wert wesentlich reduziert hat, ist der Lizenznehmer berechtigt, eine Anpassung der Lizenzgebühren im angemessenen Umfang zu fordern. | Kommentar17. Nichtigkeit, Nichterteilung, Schutzrechtsbeschränkung: zu 17.1. Bereits die Rechtsprechung hat festgestellt, dass die bis zur Nichtigerklärung von Schutzrechten bezahlte Lizenzgebühr nicht rückforderbar ist. Eine ausdrückliche Regelung dieses sehr wichtigen Punktes ist dennoch sinnvoll. Wird das Schutzrecht dennoch weitergenutzt, ist vorgesehen, dass sich das Lizenzentgelt reduziert oder nicht; bleibt der wirtschaftliche Wert der Schutzrechte gleich, soll keine Einschränkung vorgesehen werden. zu 17.2. Das im Muster dem Lizenznehmer gewährte Kündigungsrecht soll er dann ausüben können, wenn sich der wirtschaftliche Wert der Schutzrechte gegen Null bewegt. |
| /18. Schutzrechtsverletzung Standardmuster18.SCHUTZRECHTSVERLETZUNG18.1. Die Parteien werden einander von sämtlichen Verletzungen der Vertragsschutzrechte unterrichten. 18.2. Wird durch einen Dritten ein Vertragsschutzrecht verletzt, ist hinsichtlich Verletzungshandlungen der Lizenznehmer berechtigt, diese auf eigene Kosten auch gerichtlich zu verfolgen. Der Lizenzgeber wird allfällig erforderliche Prozessvollmachten erteilen. Soweit dem Lizenznehmer im Rahmen derartiger Verletzungsverfahren Zahlungen, die nicht Ersatz für Verfahrenskosten darstellen, zufließen, [unterliegen auch diese Zahlungen der Bemessungsgrundlage für die dem Lizenzgeber zustehende Lizenzgebühr] [erhält der Lizenzgeber \_\_\_\_\_\_\_(Zahl) % der Zahlungen](Alternative wählen).18.3. Wird der Lizenznehmer von einem Dritten infolge der Verwendung eines Vertragsschutzrechts wegen Schutzrechtsverletzung angegriffen, hat er den Lizenzgeber davon zu verständigen. Die Kosten eines derartigen Verfahrens trägt [der Lizenzgeber] [der Lizenznehmer](Alternative wählen)]. Der Lizenzgeber kann sich diesem Verfahren auf eigene Kosten anschließen.18.4. Wird durch einen Dritten ein Vertragsschutzrecht, insbesondere dessen Rechtsbeständigkeit, angegriffen, ist der Lizenzgeber zur Verteidigung verpflichtet.18.5. Der Abschluss von Vergleichen sowie die Abstandnahme von der Fortführung eines Prozesses bedürfen immer der Zustimmung des Lizenzgebers. | Kommentar18. Schutzrechtsverletzungen: zu 18.2. Werden die Schutzrechte des Vertrages verletzt oder werden diese wegen Nichtigkeit angegriffen, ist wichtig zu regeln, wer welche Handlungen übernimmt und was mit Schadenersatzleistungen durch den Verletzer erfolgt. Wichtig ist auch zu klären, ob überhaupt eine Verpflichtung besteht, das Schutzrecht zu verteidigen. Es sollte nach Möglichkeit der Lizenznehmer Verletzungen abwehren. Da der Lizenznehmer nach manchen Rechtsordnungen möglicherweise nicht im eigenen Namen berechtigt ist, derartige Verfahren zu führen, sondern nur der Lizenzgeber, kann es erforderlich sein, dass der Lizenzgeber zwar selbst das Verfahren führen muss, allerdings der Lizenznehmer die Kosten trägt. Für diese Fälle hat der Lizenzgeber alle erforderlichen Prozessvollmachten zu erteilen.Alternativ kann vorgesehen werden, dass keine Verpflichtung besteht, gegen Verletzungen vorzugehen. Eine derartige Regelung kann angesichts der hohen Kosten von derartigen Verfahren und ungewissem Ausgang sinnvoll sein.. |
| /19. Vertragsdauer Standardmuster19.VERTRAGSDAUER19.1. Die Vereinbarung tritt durch Unterfertigung beider Parteien [am \_\_\_\_\_\_(Datum)] und nach Erteilung aller für seine Durchführung erforderlichen Genehmigungen in Kraft. Die Vereinbarung endet am \_\_\_\_\_\_(Datum).19.2. Der Lizenzgeber ist berechtigt, die Vereinbarung aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Derartige wichtige Gründe sind insbesonderei.) die Nichteinhaltung der Bestimmungen über das Vertragsgebiet, der Rechnungslegungs- und Zahlungsfristen, Unterlizenzen oder Qualitätsanforderungen durch den Lizenznehmer trotz Mahnung und entsprechender angemessener Nachfristsetzung von mindestens 14 (vierzehn) Tagen;ii.) die Rechnungslegung durch den Lizenznehmer, die sich nach gemäß Punkt 16 erfolgter Überprüfung als um mehr als 50 (fünfzig) % zu Lasten des Lizenzgebers unrichtig erweist;iii.) ein Angriff durch den Lizenznehmer auf die Gültigkeit eines Vertragsschutzrechts im Falle einer exklusiven Lizenz;iv.) der Abschluss eines Vergleiches entgegen den Bestimmungen des Punktes 17;v.) ein direkter oder indirekter Erwerb der Mehrheit am Lizenznehmer durch einen Dritten (Change of Control).19.3. Der Lizenznehmer ist berechtigt, die Vereinbarung aus wichtigem Grund mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Derartige wichtige Gründe sind insbesonderei.) die Nichteinhaltung der Bestimmungen über das Vertragsgebiet durch den Lizenzgeber;ii.) die rechtliche Unmöglichkeit des Absatzes der Vertragsgegenstände in allen Vertragsgebieten.19.4. Mit Vertragsbeendigung hat der Lizenznehmer die Nutzung sämtlicher Vertragsschutzrechte, des Know-How und der Vertragssoftware einzustellen.  | Kommentar19. Vertragsdauer: zu 19.1. Üblicherweise endet ein Patentlizenzvertrag, wenn sämtliche vertragsgegenständliche Schutzrechte abgelaufen sind. Dies ist jedoch nicht notwendigerweise der Fall, wenn etwa auch eine Weitergeltung für Know-How vorgesehen ist. Bei kartellrechtsrelevanten Verträgen kann auch die Erreichung der kritischen Marktanteilswerte zur Vertragsauflösung führen (dieser Endigungsgrund ist im Muster nicht vorgesehen).zu 19.2. Die vorzeitige Beendigung regelt die Vertragsbeendigung im Falle einer wichtigen Störung des Vertragsverhältnisses. Das Konzept der vorliegenden vorzeitigen Beendigung beruht darauf, dass wichtige Gründe nur beispielsweise aufgezählt werden. Dies wird durch die Verwendung des Wortes „insbesondere“ evident. Es ist allerdings auch möglich, sich auf fixe wichtige Vertragsbeendigungsgründe zu einigen. In diesem Fall ist das Wort „insbesondere“ zu streichen.Der Beendigungsgrund „Angriff durch den Lizenznehmer auf die Gültigkeit eines lizenzierten Patents“ ist darauf zurückzuführen, dass es aufgrund kartellrechtlicher Bestimmungen nicht zulässig ist, den Angriff zu untersagen. Sehr wohl ist es jedoch möglich, einen derartigen Angriff als Vertragsbeendigungsgrund zu vereinbaren.Die optionale Bestimmung der Auflösung bei Nichterreichen bestimmter Zahlen bezieht sich vor allem auf Lizenzen, die vom Umsatz und der Stückzahl abhängig sind ohne die Vereinbarung von Mindestentgelten. Die Beendigung kann sich auf das gesamte Vertragsverhältnis aber auch nur auf bestimmte Vertragsgebiete beziehen.Die Change-of-Control-Klausel bewirkt, dass der Vertrag auch bei Änderungen in den Eigentumsverhältnissen des Lizenznehmers beendet werden kann. Diese Bestimmung ist insbesondere dann aufzunehmen, wenn bestimmte Eigentumsverhältnisse für den Vertrag wichtig sind. Aufgrund der Änderungen im Rahmen der Insolvenzrechtsnovelle stellt die Konkurseröffnung keinen wichtigen Vertragsauflösungsgrund mehr dar.[OGH 20.1.2014, 4 Ob 223/13t:](http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Justiz&Dokumentnummer=JJT_20140120_OGH0002_0040OB00223_13T0000_000) Auf unbestimmte Zeit eingegangene (Marken)Lizenzverträge können nach allgemeinen Zivilrecht auch ohne wichtigen Grund aufgelöst werden auch wenn der Vertrag keine Regelungen zu Mindestbindungsfristen, Kündigungstermin oder Kündigungsfristen enthält. Eine Kündigung nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes steht im Widerspruch zu seinem Ausschließlichkeitsrecht aus seiner Marke.zu 19.3. Auch der Lizenznehmer soll berechtigt sein, den Vertrag aus wichtigem Grund aufzulösen. Auch hier wurden die Gründe nur beispielsweise (insbesondere!) aufgezählt. |
| /20. Gerichtsstand und Anwendbares Recht20.GERICHTSSTAND, ANWENDBARES RECHT[Ausschließlicher] Gerichtsstand für Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung, auch für deren Bestehen und nach ihrer Beendigung ist das für Handelssachen zuständige Gericht in \_\_\_\_\_\_\_(Ort). Auf diese Vereinbarung ist österreichisches Recht mit Ausnahme der Verweisungsnormen anwendbar.Die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts wird ausdrücklich ausgeschlossen. | Kommentar20. Gerichtsstand, anwendbares Recht: Nur die ausdrückliche Vereinbarung eines anwendbaren Rechts stellt sicher, dass dieses auch anwendbar ist. Bei Auslandsbezug sind die Bestimmungen über das internationale Privatrecht (Verweisungsnormen) auszuschließen, da – zumindest nach österreichischem Recht – mit der Vereinbarung des Rechts eines bestimmten Staates auch ausdrücklich dessen IPR(Internationales Privatrecht)-rechtlichen Bestimmungen vereinbart werden, wodurch unter Umständen es dennoch wieder zur Anwendung eines fremden Rechts kommt. Gibt es keine Regelung zum anwendbaren Recht, so ist nach vielen IPR-Regelungen das Recht der charakteristischen Leistung anwendbar, das tendenziell das Recht des Bereitstellers ist. Der Ausschluss von UN-Kaufrecht ist eher „der Vollständigkeit halber“. Da kein Kaufvertrag vorliegt, ist UN-Kaufrecht voraussichtlich sowieso nicht anwendbar.Achtung: Kommt das Recht eines US Bundesstaates zur Anwendung, ist nach Möglichkeit die Zuständigkeit eines „jury trial“ auszuschließen.Grundsätzlich stellt die WIPO-Streitschlichtung, als Alternative zur staatlichen Gerichtsbarkeit, einen guten Vorschlag für grenzüberschreitende Vereinbarungen dar, bei rein innerösterreichischen Streitigkeiten ist jedoch einer Gerichtsstandsvereinbarung der Vorzug zu geben. Mögliche Streitpunkte sind z.B. Patentanmeldungen, die Ergebnisse betreffen. Hier könnte parallel zum Streitschlichtungsverfahren auch vor den für Immaterialgüterrechte zuständigen Spezialgerichten ein Verfahren laufen (z.B. ein Nichtigkeitsverfahren). Wenngleich bestimmte immaterialgüterrechtliche Fragen, z.B. Nichtigkeit eines Patentes, nicht in einem Schiedsverfahren abgehandelt werden können, können dennoch derartige Fragen zumindest mit einem inter partes Effekt zwischen den Parteien geklärt werden, indem die Parteien ihr Begehren anstelle eines Gültigkeitsbegehrens so formulieren, dass ihnen die Nutzung der patentierten Technologie durch den Patentinhaber gestattet wird (Trevor Cook, Alejandro I. Garcia, International Intellectual Property Arbitration (Kluwer Law International 2010), 49-76).  |
| /21. Schlussbestimmungen21.SCHLUSSBESTIMMUNGEN21.1. Diese Vereinbarung enthält alle zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen hinsichtlich der Vertragsgegenstände. Nebenabreden bestehen nicht. Entwürfe, der Unterfertigung vorangehender Schriftverkehr etc. können für die Auslegung dieser Vereinbarung nicht herangezogen werden.21.2. Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung, einschließlich des Abgehens vom Schriftformangebot, bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform, wobei eine Übermittlung per Telefax oder per E-Mail jedenfalls nicht ausreichend ist.21.3. Sollte eine Bestimmung dieser Vereinbarung unwirksam, nichtig, gesetzwidrig oder nicht durchsetzbar sein oder werden, so wird die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen dieser Vereinbarung nicht berührt. Anstelle der unwirksamen, nichtigen, gesetzwidrigen oder nicht durchsetzbaren Bestimmung(en) soll eine Regelung gelten, die im Rahmen des rechtlich Möglichen dem Willen der Parteien am Nächsten kommt und in ihrer wirtschaftlichen Auswirkung am besten der(den) unwirksamen, nichtigen, gesetzwidrigen oder nicht durchsetzbaren Bestimmung(en) entspricht.21.4. Ohne die vorherige Zustimmung der anderen Partei darf keine Partei über diese Vereinbarung, Teile davon oder eine damit zusammenhängende Angelegenheit Dritten Mitteilung machen, es sei denn, sie ist dazu auf Grund gesetzlicher Vorschriften verpflichtet. Das gilt nicht für die Tatsache des Abschlusses dieser Vereinbarung als solche.21.5. Mit dieser Vereinbarung allenfalls verbundene Rechtsgeschäftsgebühren oder ähnliche Abgaben werden vom [Lizenzgeber][Lizenznehmer](Alternative wählen) getragen. Die Kosten rechtsfreundlicher Beratung trägt jede Partei selbst.21.6. Diese Vereinbarung wird in 2 (zwei) Ausfertigungen unterfertigt, von denen jede als Original gilt und von denen jede Partei eine erhält. | Kommentar21. Schlussbestimmungen:zu 21.1. Im Punkt Vollständigkeit soll sichergestellt sein, dass nicht frühere Vereinbarungen oder Letter of Intent nach wie vor Gültigkeit haben.zu 21.2. Das Schriftformgebot in Verträgen ist Standard. Wichtig ist zu wissen, dass nach österreichischem Recht trotz Vereinbarung der Schriftlichkeit es anerkannt ist, dass Verträge dennoch mündlich abgeändert werden können.zu 21.5. Grundsätzlich unterliegen Lizenzverträge keiner Rechtsgeschäftsgebühr.  |
| /22. Kontakt22.KONTAKTSämtliche Korrespondenz ist zu richten an:Für den Lizenzgeber \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Name, Position, konkrete Adresse, Mail, Telefon)Für den Lizenznehmer \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(Name, Position, konkrete Adresse, Mail, Telefon)Sämtliche Änderungen der Kontaktdaten sind der jeweils anderen Partei umgehend mitzuteilen. Im Falle der Unterlassung der Mitteilung gelten alle Erklärungen jedenfalls als ordnungsgemäß zugestellt. | Kommentar22. Kontakt: Ansprechpersonen und richtige Telefon- und Faxnummern sind für eine reibungslose Kommunikation und Vertragsabwicklung wesentlich. |
| /23. Anlagen Standardmuster23.ANLAGENAnlage ./1.12. Spezifikation der VertragssoftwareAnlage ./7.1. Entgeltregelung technische Unterstützung und EinschulungAnlage ./14.1. MeilensteineSämtliche Anlagen bilden einen integrierenden Bestandteil dieser Vereinbarung. | Kommentar23. Mögliche weitere Bestimmungen:Ein Wettbewerbsverbot wird üblicherweise für die Universität oder ein Forschungsinstitut, da sie selbst weniger am Markt auftreten, nicht wesentlich sein. Im Einzelfall kann sich jedoch auch die Notwendigkeit eines Wettbewerbsverbotes ergeben:„Dem Lizenznehmer ist es untersagt, das aufgrund dieses Vertrages erworbene Wissen bei der Herstellung und dem Vertrieb von Wettbewerbserzeugnissen einzusetzen.“Abwerbungsverbote im Rahmen der Verträge mit Universitäten sind unüblich. Besteht ein spezieller Bedarf an einer derartigen Bestimmung, so kann folgendes vereinbart werden:„Jede Partei verpflichtet sich, während aufrechter Dauer des Vertragsverhältnisses und für einen Zeitraum von [•] Monaten nach Beendigung dieser Vereinbarung Mitarbeiter der anderen Partei nur mit deren ausdrücklichen schriftlichen vorherigen Zustimmung anzuwerben bzw. ein Arbeitsverhältnis abzuschließen.“ |
| /24. Unterschriften24.UNTERSCHRIFTENFür den LizenzgeberDatum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[Name und Titel/Position] [Unterschrift]Für den LizenznehmerDatum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[Name und Titel/Position] [Unterschrift] | Kommentar |