



**wtz west**

**PROGRAMMANKÜNDIGUNG**

**MCI MANAGEMENT CENTER INNSBRUCK**

# gestaltung von kooperationsverträgen.

Obwohl Kooperationsverträge in der Praxis eine überaus wichtige Rolle spielen, lassen sie sich nur schwer oder gar nicht unter einen bestimmten, gesetzlich normierten Vertragstypus einordnen – sie sind vielmehr Verträge eigener Art („sui generis“), die **verschiedene Elemente** unterschiedlicher Vertragsarten enthalten.

Für den **Erfolg** einer Kooperation und zur Vermeidung von Unstimmigkeiten ist es daher von essentieller Bedeutung, die Grundlage der Zusammenarbeit auf ein solides vertragliches Fundament zu stellen.

Die Training Days „Gestaltung von Kooperationsverträgen“ zielen darauf ab, nicht nur wesentliche Elemente von Kooperationsverträgen zu behandeln, sondern auch für die Praxis relevante Formulierungsvorschläge und Tipps zu liefern. Ebenfalls (überblicksmäßig) behandelt werden Grundzüge der Verhandlungstechnik, da sich bei derartigen Vertragsverhandlungen nicht immer Partner gleicher „Stärke“ gegenüberstehen und insofern auch dem Verhandlungsgeschick gewisse Bedeutung zukommen kann.

## TERMIN / FORMAT

Die Training Days werden im **Blended Learning Format** angeboten. Anstelle von Präsenztagen treten synchrone Onlineelemente in Form von Live-Webinaren und asynchrone Onlineelemente wie z.B. Wikis, Videos, Case Studies, etc. Unter Beibehaltung der Interaktivität zwischen Teilnehmern/-innen und Referent sowie des vorgegebenen Lernpfads ermöglicht dieses Format eine weitestgehend freie Zeiteinteilung.

**Zeitraum:** Montag, 19.06. bis Freitag, 30.06.2017

**Live-Webinare:** nach Ankündigung und Bedarf.  
Voraussichtlich zu Beginn, in der Mitte sowie gegen Ende des angeführten Zeitraums

## LERNZIELE

Nach Teilnahme an den Online-Training Days „Gestaltung von Kooperationsverträgen“

- wissen Sie, worauf es bei der Verhandlung und Ausformulierung eines Kooperationsvertrages ankommt;
- sind Sie in der Lage, die Verwertung der gemeinsam geschaffenen Ergebnisse einzuschätzen und entsprechend abzubilden;
- verfügen Sie über einen ersten Überblick über die Möglichkeit zum Geheimnis- und Know-How-Schutz.

INHALTE	BESCHREIBUNG
<b>Überblick Verhandlungstechnik</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taktik und Setting</li> <li>• Vorbereitung</li> <li>• Argumentation und Abschluss</li> <li>• Do's &amp; Dont's in internationalen Verhandlungssettings</li> </ul>
<b>Vorvertragliche Regelungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geheimhaltungsvereinbarungen / NDAs</li> <li>• Die neue Richtlinie über den Schutz von Know-how und Geschäftsgeheimnissen</li> <li>• Memorandum of Understanding / Letter of Intent / Vorvertrag</li> <li>• Term Sheet</li> </ul>
<b>Kooperationsvertrag</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsatzbereiche</li> <li>• Kernpunkte</li> <li>• Kartellrechtliche Implikationen und Gruppenfreistellung – insbesondere „GFVO Technologietransfer“</li> </ul>
<b>Elemente Kooperationsvertrag</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gegenstand der Zusammenarbeit</li> <li>• Laufzeit und Kündigung / Exit</li> <li>• Vertraulichkeit</li> <li>• Veröffentlichungen</li> <li>• Nutzungsrechte – Foreground / Background</li> <li>• Nachvertragliche Nutzung</li> <li>• Wettbewerbsverbot</li> <li>• Kundenschutzklausel</li> <li>• Nichtangriffsklausel</li> <li>• Gewährleistung / Garantie</li> <li>• Haftung und Haftungsallokation</li> <li>• Streitbeilegung</li> <li>• Allgemeine Vertragsbestimmungen</li> </ul>