

Legal Academy

3. – 4. November 2009 (Leiter Rechtsdienst)

1. – 2. Dezember 2009 (Lizenzen als Wachstumstreiber)

Zwei unabhängige, getrennt buchbare Seminare der Legal Academy

Lizenzen

als Wachstumstreiber

*Spielregeln & Todsünden
im Lizenzgeschäft*

- **Professionelles Lizenzieren:**
IP-Rechte und Lizenzstrategie
- **Der Lizenzvertrag:**
Bewertung und Berechnung einer fairen Lizenzgebühr
- **Das Lizenzpaket:**
Lizenzgeschäfte als Wachstumstreiber für Lizenzgeber & -nehmer
- **Erfolgsfaktoren & Fallstricke:**
Wettbewerbsrecht, Haftungsfragen und Steueroptimierung

Leiter Rechtsdienst

Legal Management aktuell

- **Legal Management:**
Aufgaben & Kompetenzen des Rechtsdiensts
- **Die Sicht des Kunden:**
Anforderungen und Erwartungen an den Legal Counsel
- **Legal Leadership:**
Führen und Coachen von Mitarbeitern
- **Sourcing: Make or Buy:**
Externe effizient einbinden

Lizenzen als Wachstumstreiber

Referenten / ZfU Faculty

Dr. Bruno Dalle Carbonare

ZfU-Core-Faculty, Geschäftsführer BDC, Leiter Wissens- und Technologietransfer der Universität Basel

Alexandra Frei

ZfU-Visiting-Faculty, Partnerin Frei Patentanwaltsbüro, Patent- und Markenadvokatin, Ehemals Richterin Handelsgericht Zürich, Spezialistin Softwareschutz

Stefan Day

ZfU-Visiting-Faculty, Rechtsanwältin, LL.M., Partner Isler & Pedrazzini und Day Rechtsanwältin, Leiterin Fachgruppe Immaterialgüterrecht ZAV – Zürcher Anwaltsverband

Philipp Dreier

ZfU-Associate-Faculty, Rechtsanwältin, Managing Partner EBD Rechtsanwältin und Counsel LES International Inc.

Dr. Christian Hilti

ZfU-Associate-Faculty, Rechtsanwältin, Dr. iur., LL.M., Mitglied des Verwaltungsrates und Partner Isler & Pedrazzini AG, Autor namhafter Publikationen

Dr. Reto Heuberger

ZfU-Visiting-Faculty, Rechtsanwältin, Dr. iur., LL.M., dipl. Steuerexperte, Partner HOMBURGER, Spezialist für nationales und internationales Steuerrecht

Dr. Thomas P. Stauffer

ZfU-Core-Faculty, Chief Operating Officer (COO), Pevion Biotech, verantwortlich für IP-Strategie, legal & licensing

Roland J. Tschudin

ZfU-Core-Faculty, Senior IP-Trainer, Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum

Beat Weibel

ZfU-Associate-Faculty, Chief IP Counsel, ABB Ltd., Vorstand (Board of Directors) LES-CH

Seminarzeiten:

Tag 1: 09.00 - 21.00 (08.30 Begrüssungskaffe)

Tag 2: 08.30 - 17.30

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

Mit gezielten Lizenzvergaben machen Sie Ihre Unternehmensidee oder Ihre Erfindung zum globalen Produkt. Lizenzen verschaffen Ihnen den raschen Eintritt in fremde Märkte und sind entscheidender Wettbewerbsvorteil gegen Konkurrenten.

1. Seminartag: Lizenzpaket und -vertrag IP-Rechte als Grundlage der Lizenzverträge

■ IP-Management als Wettbewerbsvorteil ■ Patente – Schutz vor Imitation ■ Marken – die unbezahlbare Wiedererkennung (Alexandra Frei)

Das Lizenzpaket

■ Was sind Lizenzen? ■ Wirtschaftlicher, rechtlicher und technologischer Fokus ■ Stolpersteine beim Technologietransfer (Bruno Dalle Carbonare)

Die wesentlichen Klauseln, Rechte und Pflichten des Lizenzvertrages

■ Weg zum Lizenzvertrag: Wie komme ich zu einem wasserdichten Vertrag? ■ Vertragsgestaltung: Strukturen und Abläufe ■ Pflichten Lizenzgeber und Lizenznehmer (Christian Hilti)

Workshop Licensing Case (Moderiertes Rollenspiel)
Moderiertes Rollenspiel Lizenzgeber vs. Lizenznehmer (Bruno Dalle Carbonare und Thomas Stauffer)

Kaminfeuersgespräch mit Roland Tschudin

■ Von Einstein zu den „research tools“ ■ Internationale Trends (Abschluss ca. 21.00h)

2. Seminartag: Lizenzgeschäft

Finanzielle Konditionen: Was ist eine faire Lizenzgebühr?

■ Bewertung und Berechnung einer angemessenen Lizenzgebühr ■ Optimieren von Lizenzeeinnahmen ■ Zahlungsmodalität und Buchhaltungspflicht ■ Was passiert bei Insolvenz? (Thomas Stauffer)

Haftungsfragen

■ Gewährleistung, Haftung und Produkthaftung ■ Mängel am lizenzierten Schutzrecht: von Anfang an und während des Vertrages (Stefan Day)

Steueroptimierung

■ Steuerliche Folgen von Lizenzverträgen, Mehrwertsteuer, Doppelbesteuerungsabkommen ■ Strategische Steuerplanung (Reto Heuberger)

Lizenzen, Kartell- und Wettbewerbsrecht

■ Grundsätze, Gemeinsamkeiten und Unterschiede: Schweizerisches, europäisches und amerikanisches Kartell- und Wettbewerbsrecht ■ Fallstricke & Fussangeln (Philipp Dreier)

Best-Practice ABB: Erfahrungsbericht aus der Industrie

■ Betreuung der Lizenzen in erfolgreicher Partnerschaft ■ Wie schnüre & pflege ich mein Lizenzpaket richtig? ■ Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter des Lizenznehmers ■ IP-Organisation in einem Unternehmen (Beat Weibel)

Leiter Rechtsdienst

Referenten / ZfU Faculty

Andreas Balsiger

ZfU-Visiting-Faculty, Fürsprecher, Leiter Bereich Recht und Mitglied der Direktion von Swissmedic, Schweizerisches Heilmittelinstitut

Jochen Deuse

ZfU-Associate-Faculty, Leiter des Bereiches Recht der Software AG, Darmstadt. In der Vergangenheit u.a. Leiter der Rechtsabteilung und Mitglied der GL der Unisys Deutschland GmbH

Beat Hess

ZfU-Associate-Faculty, Chief Legal Officer der Royal Dutch/Shell Gruppe, Den Haag/London, zuvor 15 Jahre lang Leiter des Rechtsdienstes der ABB Gruppe

Prof. Dr. Franco Taisch

ZfU-Core-Faculty, Professor für Legal Management und Compliance an der Universität Luzern, vorher Group General Counsel der Julius Bär Gruppe, Zürich

Dr. Martin Wagener

ZfU-Associate-Faculty, Leiter des zentralen Rechtsdienstes/General Counsel, Audi AG, Ingolstadt

Dr. Lukas Wyss

ZfU-Visiting-Faculty, Fürsprecher LL.M., Partner, Bratschi Wiederkehr & Buob Rechtsanwälte, Bern, Spezialist für Legal Risk Management und nationale sowie internationale Wirtschaftstransaktionen und -projekte

Seminarzeiten:

Tag 1: 09.00 - 17.00 (08.30 Begrüssungskaffe)

Tag 2: 08.30 - 17.00

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

Rechtskenntnisse allein reichen nicht aus, um eine Rechtsabteilung im Unternehmen zu managen. Es bedarf heute einer gesamtunternehmerischen Sichtweise, grossem Kommunikationsgeschick und der Fähigkeit, betriebswirtschaftliche Entscheide fällen zu können.

Renommierte Experten aus namhaften national und international tätigen Unternehmen zeigen Ihnen, worauf es in der Führung einer Rechtsabteilung ankommt.

1. Seminartag

Die Sicht des Kunden: Was heute vom Legal Counsel erwartet wird

- Rechtliche/regulatorische Dimension als Teil der Unternehmensumwelt
- Einfluss rechtlicher Aspekte auf Führungsentscheide
- Kundenorientierte Wertschöpfungskette sowie Check and Balances
- Corporate Governance & Compliance
- Spannungsfeld unternehmensinterner Interessengruppen (Franco Taisch)

Legal Riskmanagement

- Aktuelle Herausforderungen im Legal Riskmanagement
- Grundlagen und „Best-Practice“
- Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Instrumente des Legal Riskmanagement (Lukas Wyss)

Make or Buy: Wann und wie werden Externe eingeschaltet?

- Selbstbeurteilung: Wo liegen die Stärken und Schwächen?
- Vor- und Nachteile, Chancen & Gefahren des Outsourcing
- Kooperation zwischen Inhouse- und Outside-Counsel: Aufgabenteilung & Schnittstellen im Unternehmen
- Effektive Massnahmen zur Kostensenkung (Jochen Deuse)

2. Seminartag

Organisation des Rechtsdienstes

- Business-zentrierte Organisation mit sichtbarer funktionaler Führung
- Business-Oriented Legal Advice
- Definition der Kern-Kompetenzen
- Effektives Risk-Management
- Internes Networking
- Kostensensibilität (Beat Hess)

Führung einer Rechtsabteilung

- Strategische Vision
- Messbare Ziele
- Identifikation mit Qualität und Service
- Der „One Team-Approach“
- Sensibilität für Menschen: Zielsetzungen, individueller Entwicklungsplan und laufende Einschätzung der Potentiale und Talente
- Saläre und Boni (Beat Hess)

Die Erwartungen der Grossunternehmen an anwaltliche Dienstleistungen

- Anforderungen des internen Kunden an den Service-leister
- „Rechtsabteilung“
- Zusammenarbeit mit externen Anwälten
- Wie muss die Checkliste vor Beauftragung von Outside-Counsels aussehen? (Martin Wagener)

Legal Management in öffentlichen Unternehmen

- Rollenverständnis und Kundensicht
- Eigenverantwortung oder Support?
- Aufgaben des Rechtsdienstes bei der Führung einer Behörde
- Management der Schnittstellen
- Ziele und ihre Messung (Andreas Balsiger)

Preise pro Seminar

ZfU-Mitgliederpreis CHF 2580.–/EUR 1720.–

Standardpreis CHF 2780.–/EUR 1850.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind 2 Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie eine ausführliche Seminardokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

Annulationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb)

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (1 Credit = 1 CHF)

Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Veranstaltungsort

Seedamm Plaza ****

CH-8808 Pfäffikon am Zürichsee

Tel. +41 55 417 17 17, www.seedamm-plaza.ch

Transfer: PW: 25min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport

Zimmerpreise: ab CHF 190.–/EUR 123.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

Beratung / Kontakt

Philipp Baltensperger

Projektleiter Legal Academy

Tel.: +41 44 722 85 58

E-Mail: philipp.baltensperger@zfu.ch

Anmeldung Lizenzen als Wachstumstreiber oder Leiter Rechtsdienst

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/lit.htm> (Lizenzen als Wachstumstreiber)

<http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/lrt.htm> (Leiter Rechtsdienst)

<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname	
Firma			
Telefon/Fax		E-Mail	
Funktion/Abteilung			
Strasse/Postfach		<input type="checkbox"/> Firmenadresse	<input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort			

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

Lizenzen als Wachstumstreiber 2009 1.12. - 2.12.2009

Lizenzen als Wachstumstreiber 2010 2.12. - 3.12.2010

Leiter Rechtsdienst – Legal Management in der Praxis 3.11. - 4.11.2009

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren**:

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis