

Blomeyer, Karl

Article — Digitized Version

Ratschläge für den Abschluß internationaler Lizenzverträge

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Blomeyer, Karl (1964) : Ratschläge für den Abschluß internationaler Lizenzverträge, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 44, Iss. 2, pp. I-IV

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141777>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Ratschläge für den Abschluß internationaler Lizenzverträge

Dr. Karl Blomeyer, Hamburg

Es ist eine feststehende Tatsache, daß in zunehmendem Maße neben dem Export von Gütern der Export technischen Gedankengutes in der Form der Vergabe von Lizenzen tritt. Lizenzverträge werden damit ein Faktor von immer größerer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft, besonders im Verhältnis zu den Entwicklungsländern.

Lizenzvertrag ist ein sehr weiter Begriff. Lizenz in diesem Zusammenhang ist die Befugnis, das Recht eines anderen zu benutzen. Lizenzverträge können sich auf alle möglichen Rechte und auch auf andere industrielle Fakten (wie z. B. Betriebsgeheimnisse oder ungeschützte Erfindungen, Herstellungsverfahren) beziehen. Neben Lizenzen auf sogenannte formelle gewerbliche Schutzrechte (Patente, Gebrauchsmusterrechte und Warenzeichenrechte) treten die sogenannten Know-how-Lizenzen immer mehr in den Vordergrund. Das Gebiet der Lizenzverträge ist also ein außerordentlich weites Feld.

In keinem Lande der Welt gibt es ein geschlossenes Gesetzeswerk über das Recht der Lizenzverträge, wie beispielsweise mancherorts für das Wechsel- und Scheckrecht oder auch für das Gesellschaftsrecht. Es gibt lediglich gesetzliche Regelungen von Teilgebieten, wie z. B. die Patentgesetze oder die Warenzeichengesetze. Auf Lizenzverträge finden — abgesehen von solchen Teilregelungen — sonst nur die allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen über Verträge Anwendung. Das erschwert die Übersicht über dieses Rechtsgebiet außerordentlich, und viele Rechtsfragen ergeben sich, die nur unsicher und manchmal überhaupt nicht beantwortet werden können.

Es gibt auch keine gesetzlichen Schablonen für Lizenzverträge, etwa so, wie sie die Gesetze über Gesellschaften im englischen Rechtskreis (Companies' Act) kennen, wo in einem Anhang (meist bezeichnet als „Table A“) ein Formularvertrag geschaffen wurde, der kraft Gesetzes gilt, wenn die Parteien nichts Besonderes vereinbaren.

Hingegen findet man im In- und Ausland manchmal Vertragsmuster oder Formularverträge, die von Unternehmerverbänden u. a. ausgearbeitet wurden. Da ober Lizenzverträge wegen der Vielzahl der Gestaltungsmöglichkeiten in viel größerem Maße als z. B. Gesell-

schaftsgründungen oder Lieferverträge über Waren auf Individualinteressen und Sonderanliegen der Partner eingehen müssen, kann vor der einfachen Übernahme eines solchen Formulars nicht eindringlich genug gewarnt werden; solche Musterverträge sind im allgemeinen auch nicht als unbedingt gültige Vertragstexte anzusehen, sondern nur als Anleitung bei der Abfassung der individuellen Verträge und als Anregung gedacht.

Die Partner internationaler Lizenzverträge kennen häufig völlig unterschiedliche Geschäftsgebräuche und Handelsusancen, haben unterschiedliche ökonomische und kommerzielle Ansichten und stammen aus unterschiedlichen Rechtskreisen. Auch die zu verwendenden Begriffe werden oft ganz verschieden ausgelegt (so bedeutet z. B. der Begriff „einfache Lizenz“ und der Begriff „ausschließliche Lizenz“ in den einzelnen Ländern teilweise etwas völlig Verschiedenes).

Diese Besonderheiten führen dazu, daß es bei Abfassung eines Lizenzvertrages viel mehr auf eine ganz ausführliche, möglichst lückenlose Einzelregelung und auf eine klare Begriffsbildung ankommt. Hier gilt also nicht der Grundsatz, daß ein Vertrag kurz sein muß, wenn er gut sein soll. Im Gegenteil, der beste Lizenzvertrag ist derjenige, der mit hinreichender Ausführlichkeit unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Auffassungen der Partner auf möglichst alle im regelmäßigen Ablauf voraussichtlich auftretenden Probleme eingeht und sie regelt.

Hierzu sollen dem Unternehmer für die Praxis einige Hinweise und Ratschläge gegeben werden, die solche Punkte betreffen, welche sich in der Praxis der internationalen Lizenzverträge als von hervorstechender Bedeutung in vielen Fällen erwiesen haben.

BESTIMMUNG ÜBER ART UND GEGENSTAND DER LIZENZ

Es ist von außerordentlicher Wichtigkeit, die vom Lizenzgeber geschuldete Leistung im einzelnen klar und eindeutig zu bestimmen, um zu verhindern, daß später über Art und Umfang dieser Leistung Streitigkeiten entstehen.

Der technische Gegenstand, auf den sich die Lizenz bezieht, ist nach seinen Merkmalen unmißverständlich genau zu beschreiben; es ist im Vertrag eindeutig und

klar festzulegen, welche Handlungen, Duldungen oder Unterlassungen in bezug auf diesen Gegenstand von dem Lizenzgeber geschuldet werden. Wenn beispielsweise in einem Lizenzvertrag hierüber nur folgende Klausel steht: „Die Lizenz erstreckt sich auf die Gegenstände A, B und C“, so ist das völlig ungenügend, denn niemand kann mit Sicherheit sagen, was der Lizenzgeber in bezug auf diese Gegenstände tun oder lassen soll und ob der Lizenznehmer nur herstellen oder auch gebrauchen und vertreiben kann. Hier kann es zu einer Vielzahl von Streitigkeiten kommen bei Veränderung des der Lizenz zugrunde liegenden Gegenstandes ebenso wie durch die Unklarheit, ob hier eine Herstellungslizenz oder ob eine Vertriebslizenz gegeben wurde. Wird beispielsweise eine Herstellungslizenz gewährt, ohne daß von einem Vertrieb etwas gesagt wurde, so ist in verschiedenen Ländern eine Vertriebslizenz nicht ohne weiteres eingeschlossen. Ein Vertrieb wäre also durch das Abkommen nicht gedeckt.

Ebenso wie in einem Warengeschäft die Partner die Ware und die Lieferbedingungen genau spezifizieren, darf das bei einem Lizenzabkommen nicht anders sein. Auf Grund genauer Überlegungen muß der Gegenstand des Vertrages festgelegt und ausführlich und konkret bestimmt werden; es muß festgelegt sein, ob gewerbliche Schutzrechte oder Rechte an ungeschützten Erfindungen übertragen werden, ob sich der Vertrag auf Betriebsgeheimnisse, auf Verkaufsrechte oder auf Vermittlung von technischem Wissen bezieht, es muß festgelegt sein, ob die Rechte oder Positionen in vollem Umfange auf den Partner übertragen werden oder ihm nur die Nutzung gebühren soll. Alle diese Dinge müssen am Anfang des Vertrages stehen. In der Praxis, besonders im angelsächsischen Rechtskreis, ist es üblich, dem Lizenzvertrag eine mehr oder weniger ausführliche Präambel voranzustellen, in der das Notwendige über die Partner gesagt wird, über ihre Position, über ihre Absichten und über ihre Leistungsbereitschaft. In einer solchen Präambel können schon wesentliche Faktoren zur Bestimmung des Lizenzgegenstandes und der Art der Lizenz aufgenommen werden. Oft empfiehlt es sich hingegen auch, den technischen Gegenstand, auf den sich die Lizenz bezieht, in einer Anlage, die zum Bestandteil des Vertrages gemacht wird, mit allen technischen Einzelheiten zu beschreiben. Werden Rechte zur Herstellung und zum Gebrauch neben Vertriebsrechten gewährt, so sollte darauf geachtet werden, alle diese Rechte oder Handlungen im einzelnen konkret aufzuführen — möglichst säuberlich voneinander getrennt eventuell in gesonderten Abschnitten des Vertrages. Schließlich ist auch festzulegen, ob es sich um eine ausschließliche Lizenz handelt, so daß niemand — auch nicht der Lizenzgeber selbst — in konkurrierender Weise die Rechte an der Lizenz ausüben kann, oder ob nur eine einfache Lizenz vereinbart ist.

LIZENZGEBÜHR UND ABSTANDSSUMME

Die wirtschaftlich wichtigste Leistung des Lizenznehmers wird regelmäßig in der Zahlung einer Vergütung für die Gewährung der Lizenz bestehen. Als Vergü-

tung wird eine laufende Lizenzgebühr (mit oder ohne Vorauszahlungen) als Stück- oder Umsatzlizenz (mit oder ohne Mindestgrenze) vereinbart oder eine feste Abstandssumme (englisch: disclosure fee), zahlbar in Raten oder in einem Betrag, oder schließlich auch — miteinander gekoppelt — eine Lizenzgebühr und eine Abstandssumme. Oft werden leichtsinnigerweise in Lizenzverträgen Bestimmungen über die Berechnungsgrundlage, Zahlungsweise, Fälligkeit oder Valuta der Vergütung völlig unklar gelassen. Ein Beweis hierfür ist die oft wiederzufindende Klausel: „Als Gegenleistung zahlt Lizenznehmer eine Lizenzgebühr von 5 %.“ Eine solche Klausel läßt alles Wesentliche offen, sagt gar nichts und ist lediglich die mögliche Wurzel tiefgreifender Meinungsverschiedenheiten zwischen den Partnern. Auch hier kann nur wieder an die Kautelen im Warengeschäft erinnert werden, wo die genaue Fixierung der Zahlungsbedingungen eine Selbstverständlichkeit ist. Im Bereich der Lizenzverträge darf dies nicht anders sein.

Im Zusammenhang mit der geschuldeten Vergütung sollte auf folgende Punkte besonders geachtet werden:

Die Berechnungsgrundlage

Ist keine Stück-, sondern eine Umsatzlizenz vereinbart, so liest man häufig in Verträgen, daß die Lizenzgebühr vom Nettverkaufspreis des entsprechenden Gutes zu berechnen ist. Auch eine solche Klausel ist unvollständig; schon z. B. die Frage, ob Skonti oder evtl. großzügig gewährte Rabatte einzurechnen oder abzuziehen sind, bleibt offen. Möglicherweise beliefert der Lizenznehmer von ihm abhängige oder befreundete Abnehmer zu sehr verminderten Preisen und schmälert dadurch unmittelbar die Höhe der dem Lizenzgeber gebührenden Lizenzerträge. Dies alles kann dem Willen und Interesse des Lizenzgebers völlig entgegenlaufen. Will er es verhindern, muß er aber entsprechende Bestimmungen in den Vertrag aufnehmen.

Zahlungszeitpunkt

Besonders wenn es sich um Lizenzvergütungen von beträchtlicher Höhe handelt, kann der Zahlungs- und auch der Abrechnungszeitpunkt eine außerordentlich wichtige Rolle spielen. Oft wird es trotzdem übersehen, hier eine Regelung in den Vertrag aufzunehmen. Manifolde Möglichkeiten der Ausgestaltung gibt es hier. Die Lizenzgebühr kann fällig werden bei Abschluß der Vertriebsverträge oder wenn die auf Grund der Lizenz hergestellte Ware den Herstellungsort verläßt oder wenn die Rechnungen hierfür ausgestellt werden und schließlich wenn die Verkaufserlöse eingehen. Die Abrechnungsperioden können monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich festgelegt werden und ebenso die Überweisungstermine.

Devisenbestimmungen, Transfer und Währung

In den internationalen Lizenzverträgen ist Wert darauf zu legen, Bestimmungen aufzunehmen, in welcher Währung die Lizenzvergütungen geschuldet werden und an welchem Ort sie zahlbar sind. Transfer-Risiken und Devisenbestimmungen sind zu beachten, und nicht

zuletzt können offene Fragen, wer die Spesen und Kursdifferenzen, die bei der Überweisung auftreten, zu tragen hat, später zu unangenehmen Meinungsverschiedenheiten der Partner führen, denn es ist absolut nicht in allen Ländern sicher, daß Überweisungsspesen zu Lasten des Lizenznehmers gehen oder der Lizenznehmer gehalten ist, den für den Lizenzgeber günstigsten Devisenkurs der Überweisung zugrunde zu legen.

Steuerbelastung

In vielen Ländern ist die Vergütung für Lizenzen einkommensteuerpflichtig. Die Steuergesetze einiger Länder machen Unterschiede hinsichtlich der Einkommensteuerpflicht für laufende Lizenzzahlungen und der für ein- oder mehrmalige Abstandszahlungen (disclosure fees). Der Unternehmer muß die für ihn günstigste Lösung hier vor Abschluß des Vertrages gefunden haben.

Abrechnungsprüfung

Nicht vergessen werden darf eine genaue Bestimmung des Rechts und des Umfangs der Bucheinsicht des Lizenzgebers. Das Recht der Büchereinsicht zum Zwecke der Kontrolle richtiger Abrechnung über die Lizenzvergütungen ist keinesfalls in allen Ländern selbstverständlich. Selbst aber dort, wo es besteht, bietet eine lückenhafte Regelung dieses Rechts im individuellen Vertrag den Anlaß von Streitigkeiten, die sich gerade, wenn sie auf diesem Gebiet auftreten, nicht selten zu einer unerträglichen Belastung für das ganze Vertragsverhältnis entwickeln. Das Problem liegt meist im Umfang der Büchereinsicht. Sicherlich kann der Lizenzgeber nicht Einblick in sämtliche Konten des Geschäftsbetriebes des Lizenznehmers nehmen. Um hier Klarheit zu schaffen, empfiehlt es sich oft, einen Plan derjenigen Konten aufzustellen, die eingesehen werden dürfen, und den Umfang dieser Einsicht auch noch näher zu definieren (Prüfung durch Dritte, Betreten der Fabrikationsräume etc.).

DIE HAFTUNG DES LIZENZGEBERS

Nach deutschem Recht haftet der Lizenzgeber grundsätzlich für die technische Ausführbarkeit der Lizenz, im Zweifel aber nicht für die wirtschaftliche Brauchbarkeit. Aber schon im deutschen Recht tauchen hier viele Zweifelsfragen auf, wenn über diesen Punkt der Vertrag nichts Besonderes sagt. Im Falle sogenannter Know-how-Lizenzen wird der Lizenzgeber in der Regel zwar für die technische Ausführbarkeit auch einstehen, aber wohl nur unter der Bedingung, daß die notwendigen, im Verantwortungsbereich des Lizenznehmers liegenden Produktionsbedingungen auch wirklich gegeben und erfüllt sind. Das ist ähnlich wie die Garantien, die in einem Lieferungsvertrag gegeben werden. Ebenso wie dort aber die Garantiebedingungen minutiös genau festgelegt sind, sollten hier entsprechend klärende Klauseln nicht vergessen werden.

BENUTZUNGSPFLICHT DES LIZENZNEHMERS?

Es ist absolut nicht überall selbstverständlich, daß dem Lizenznehmer auch eine Pflicht zur Benutzung der Lizenz obliegt. Eine solche Benutzungspflicht ist z. B. in Südafrika und auch in Japan völlig unbekannt. Beson-

ders bei Lizenzverträgen mit kürzerer Laufzeit kann diese Frage im Zusammenhang mit der Höhe der aus dem Lizenzvertrag zu erwartenden Erträge für den Lizenzgeber eine ganz entscheidende Rolle spielen. Trifft den Lizenznehmer keine Benutzungspflicht, kann er die Ausnutzung des Lizenzgegenstandes durch den Lizenzgeber unter bestimmten Voraussetzungen völlig blockieren, ohne irgendeine Vergütung hierfür zu schulden. Es ist daher dringend notwendig, daß eine Benutzungspflicht expressis verbis deklariert wird, wenn eine solche bestehen soll. Das ist nur manchmal dort nicht erforderlich, wo ohnehin eine Mindestlizenzgebühr dem Mißbrauch eines Lizenznehmers durch Nichtbenutzung der Lizenz entgegensteht.

QUALITÄTSKONTROLLE DURCH DEN LIZENZGEBER

Besonders wenn die Lizenz sich auf den Gebrauch auch von Namen oder Warenzeichen des Lizenzgebers erstreckt, kann dieser ein vitales Interesse daran haben, daß der Lizenznehmer die Qualität nicht verschlechtert oder die Gegenstände in einer bestimmten Aufmachung vertreibt. Es erweist sich u. U. in solchen Fällen als praktikabel, ein Kündigungsrecht (entweder hinsichtlich des ganzen Vertrages oder jedenfalls desjenigen Teils, der sich auf Überlassung des Namensgebrauchs bezieht) vorzusehen mit der Maßgabe, daß dieses Kündigungsrecht vom Lizenzgeber ausgeübt werden kann, wenn auf Grund einer generellen Qualitätsverschlechterung gerechtfertigte Reklamationen (innerhalb eines bestimmten Zeitraums) eingehen und trotz beiderseitiger zumutbarer Anstrengungen die Qualität nicht verbessert werden kann.

UBERTRAGBARKEIT DER LIZENZRECHTE

Weil bei einer Übertragbarkeit der Lizenzrechte nicht allein die wirtschaftliche Bonität des neuen Partners eine große Rolle spielt, sondern der Kern einer Fabrikationslizenz in der Geheimhaltung liegt, kann eine Lücke im Lizenzabkommen wesentlich tiefergreifende Folgen haben als in sonstigen Verträgen. Bei einem unkontrollierbaren Wechsel des Lizenznehmers kann u. U. der Lizenzgegenstand mit einem Schlage wertlos werden. Tritt als Lizenznehmer eine Kapitalgesellschaft auf, so ist besonders auf eine mögliche Veränderung der Anteilseigner zu achten, selbst wenn die Gesellschaft als solche bestehen bleibt. Es ist ein in der Praxis nicht selten beobachteter Fall, daß Konkurrenzunternehmen über eine gesellschafterliche Beteiligung und Einflußnahme die Betriebsgeheimnisse, die auf Grund der Lizenz gewährt werden, an sich ziehen und sich nutzbar machen.

LIZENZVERTRÄGE BEI KAPITALBETEILIGUNGEN

Besonders mit Partnern in den Entwicklungsländern werden häufig Lizenzverträge mit gesellschafterlichen Kapitalbeteiligungen des Lizenzgebers am Unternehmen des Lizenznehmers vereinbart. Es kommt dabei vor, daß Lizenzvertrag und Beteiligungsvertrag in einem Vertragswerk eng miteinander verschmolzen werden, besonders dann, wenn die Vergütung des Lizenznehmers ganz oder teilweise auf die Kapital-

beteiligung des Lizenzgebers Anrechnung finden soll. Vor einer solchen Praxis kann nur gewarnt werden. Dadurch werden nämlich nicht nur das ganze Zusammenarbeitsverhältnis unklar und Rechte und Pflichten aus Lizenzvertrag durch Vermischung mit gesellschaftlicher Momenten verwässert und damit schwer durchsetzbar gemacht, sondern eine solche Vermengung rechtlich nicht zusammengehöriger Komplexe kann auch zu erheblichen Schwierigkeiten in dem (für die meisten Entwicklungsländer bestehenden) behördlichen Genehmigungsverfahren führen.

NEBENLEISTUNGEN

Ebenso wie in einem Liefervertrag über Ware mannigfache Auskunfts-, Vorbereitungs-, Obhut-, Erhaltungs-, Aufbewahrungs- und Anzeigepflichten als Nebenpflichten bestehen können, ist dies auch bei Lizenzverträgen der Fall. Für solche Leistungen und Pflichten aus Kaufverträgen bestehen weitgehend international feststehende Usancen, nach denen sich die Verträge abwickeln. Ganz anders bei internationalen Lizenzverträgen. Aus den genannten Gründen, nämlich mangels einer einheitlichen Rechtsgrundlage, mangels einer Kodifikation und wegen des starken Übergewichts des Individuellen, gibt es keine international geltenden Grundsätze, die hier herangezogen werden könnten. Jede Rechtsordnung hat ihre eigenen Normen für Art und Umfang der Nebenleistungen aus Lizenzverträgen. Es ist daher notwendig, die wesentlichen Nebenleistungen genau umrissen in das Vertragswerk aufzunehmen, wobei es ganz entscheidend auf die Vollständigkeit solcher Rechte und Pflichten ankommt. Diese Vollständigkeit ist aber nur dann gewährleistet, wenn der gesamte technische und kommerzielle Ablauf des Lizenzabkommens mit der Gründlichkeit eines Sandkastenspiels vorher durchdacht wurde.

GERICHTSSTANDVEREINBARUNGEN UND ANZUWENDENDENES RECHT

Abgesehen von solchen Fällen, in denen auf Grund bestehender gesetzlicher Vorschriften oder aus anderen für die Partner maßgebenden Gründen ein bestimmtes Recht oder ein bestimmter Gerichtsstand festgelegt werden muß, können die Partner Gerichtsstand und anzuwendendes Recht selbst bestimmen. Wird im Vertrag hierüber nichts gesagt, so gelten die Grundsätze des internationalen Privatrechts. Wegen der verschiedenen Auslegung des internationalen Privatrechts in den einzelnen Ländern und einer Vielzahl völlig offener Fragen wird eine starke Unsicherheit in das Vertragswerk getragen, wenn über diese Punkte geschwiegen wird. Es empfiehlt sich daher, wenn die Partner Gerichtsstand und anzuwendendes Recht wählen können, hiervon auch Gebrauch zu machen. Dabei kann häufig der Fehler beobachtet werden, daß ein jeder Partner Wert auf Gerichtsstand und Rechtsordnung seines eigenen Landes legt. Es ist für den einheimischen Unternehmer falsch, anzunehmen, daß der einheimische Gerichtsstand und die Unterstellung des

Vertrags unter einheimisches Recht ihm im Verhältnis zu seinem Partner prinzipiell nennenswerte Vorteile bietet. Hier gilt der Grundsatz, daß man Verträge demjenigen Recht und Gerichtsstand unterstellen soll, durch die man seine eigenen Ansprüche am leichtesten durchsetzen kann. Zur Durchsetzung der Ansprüche gehört aber auch deren Vollstreckbarkeit; was nützt der schönste Gerichtsspruch, wenn er nicht notfalls auch erzwungen werden kann? Die Voraussetzungen für eine Vollstreckbarkeit müssen aber immer dort gegeben sein, wo der andere Teil seinen Sitz oder sein Vermögen hat oder die Leistung erbringen soll; das ist bei internationalen Lizenzverträgen meist der Sitz des Unternehmens des Partners. Bei Wahl des Gerichtsstandes muß also der Blick auf die Vollstreckungsmöglichkeit im Lande des Partners gerichtet sein! Dort aber werden Urteile ausländischer Gerichte regelmäßig nicht ohne weiteres vollstreckt, sondern erst nach Durchführung eines mehr oder weniger umständlichen Vollstreckungsverfahrens. In manchen Fällen, wo keine internationalen Vereinbarungen über die Vollstreckung ausländischer Gerichtsurteile bestehen, muß der Kläger sogar noch einmal ein neues Klageverfahren betreiben, so daß möglicherweise die Vollstreckung eines im eigenen Lande erstrittenen Urteils völlig ins Leere stößt. Das ist auch nur teilweise anders, wenn — wie häufig — statt einer Gerichtsstandsklausel eine Schiedsgerichtsklausel in den Vertrag aufgenommen wird, sofern das Schiedsgericht nicht seinen Sitz im Lande des Gegners hat und dort als einheimisches Recht gilt.

Im Prinzip gilt dasselbe für die Frage des auf den Vertrag anzuwendenden Rechts. Wenn schon ein ausländisches Gericht auf Grund der Gerichtsstandvereinbarung über die Streitigkeiten entscheiden muß, dann ist es mißlich, wenn dieses Gericht nach einem ihm fremden ausländischen Recht entscheiden soll. Man sollte also möglichst anzuwendendes Recht und Gerichtsstand einheitlich auf ein bestimmtes Land festlegen, und der Einheimische möge grundsätzlich Gerichtsstand und Recht seines ausländischen Partners wählen.

Aus naheliegenden Gründen kann hier keine Aufzählung aller Vertragspunkte oder Probleme für internationale Lizenzverträge erfolgen. Es sollten hier nur einige Hinweise für den Unternehmer gegeben werden, der sich mit der Festlegung der Grundlagen seines Vertragswerks befaßt. Die Detailarbeit wird er ohnehin dem juristischen Fachmann überlassen, der auch die formellen Erfordernisse des Vertrags prüft und erfüllt.

Der Leitgedanke bei Aufstellung der Grundsätze über ein Lizenzabkommen muß sein, daß er nicht weniger, sondern mehr Überlegungen erfordert als die Festlegung der Konditionen eines Warengeschäfts. Weil dies zu häufig übersehen wird, kommt es zu vielen Streitigkeiten bei Lizenzverträgen.