

# Wie verhandelt man einen Lizenzvertrag ?



**23. Oktober 2025**  
**12:15 – 14:00**

Mit der Unterstützung von

Online, Cisco Webex Event



**IGE | IPI**  
Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum  
Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle  
Istituto Federale della Proprietà Intellettuale  
Swiss Federal Institute of Intellectual Property

**SLF** Swiss  
Legal  
Finance  
Financement de procès / Litigation funding

## Wie verhandelt man einen Lizenzvertrag ?

Wie verhandelt man einen Lizenzvertrag und baut eine dauerhafte Zusammenarbeit auf? In diesem Webinar erfahren Sie, welche Schritte entscheidend sind, um einen Lizenzvertrag strategisch und effizient zu verhandeln und gleichzeitig die Grundlagen für eine langfristige Partnerschaft zu schaffen. Wir behandeln folgende Themen: die wesentlichen Elemente eines Lizenzvertrags und ihre Auswirkungen auf die Beziehung zwischen den Partnern; die Identifizierung von Risiken und Chancen, um Ihre Interessen zu schützen und gleichzeitig eine ausgewogene Zusammenarbeit zu fördern; effektive

Verhandlungsstrategien, um eine Win-Win-Vereinbarung zu erzielen; die Verwaltung praktischer und zwischenmenschlicher Aspekte, um gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und den Wert langfristig zu maximieren.

Sie erhalten konkrete Werkzeuge, mit denen Sie nicht nur Ihre Lizenzverträge gelassen verhandeln, sondern Ihre Vereinbarungen auch in echte Hebel für die Wertschöpfung und eine dauerhafte Zusammenarbeit verwandeln können.

## REFERENTEN

### Peter Ling

Peter Ling, Partner und Anwalt mit Spezialisierung auf geistiges Eigentum, unlauteren Wettbewerb und Biowissenschaften, vertritt seine Mandanten in Rechtsstreitigkeiten, Schiedsverfahren und vor den Schweizer Behörden. Als Experte für Lizenzen und Strategien im Bereich geistiges Eigentum unterrichtet er Immaterialgüterrecht an der ETH. Er ist Legal Counsel des Boards der Licensing Executives Society International (LESI). Darüber hinaus leitet er die Arbeitsgruppe für Schadenersatz der INTA und ist aktives Mitglied des TRIPS-Ausschusses der AIPPI ([Lenz & Staehelin](#))

### Benedict Stalder

Benedict Stalder ist Managementberater, Coach, Trainer und Leiter von Entrepreneurship-Programmen. Er ist Mitglied in Verwaltungsräten und Beiräten, wo er sein Fachwissen in den Bereichen Geschäftsstrategie, Management, Vertrieb und Informationstechnologie einbringt. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung – darunter die Gründung seines ersten Unternehmens im Alter von 21 Jahren – leitete er seine eigenen Unternehmen, bekleidete Führungspositionen in grossen IT-Unternehmen und konzentrierte sich schliesslich auf die Begleitung von Start-ups und Scale-ups ([Startup Board Academy](#)).

## Webinar unter der Leitung von Prof. Daniel Kraus, Dr. iur., Rechtsanwalt, Universität Neuenburg!

## ZIELPUBLIKUM

Rechtsanwälte, Berater für geistiges Eigentum, Unternehmensjuristen, Innovations- und R&D-Manager sowie Studenten und alle Personen, die praktische Kompetenzen im Verhandeln von Lizenzverträgen erwerben möchten.

## PROGRAMM

**12:15 Öffnung des Webinars**  
Daniel Kraus

**12:30 Wie verhandelt man einen Lizenzvertrag ?**  
*Comment négocier un contrat de licence ?*  
Peter Ling et Benedict Stalder

**13:00 Praxisbeispiel**

**13:30 Fragen und Antworten**

**14:00 Abschluss des Webinars**

## ANMELDUNG

Sprache : Französisch und Deutsch  
Anmeldeschluss : 22. Oktober 2025

### Preis

Preis : ..... CHF 120.-  
Preis für Praktikanten/innen : ..... CHF 80.-  
Preis für Studierende : ..... Kostenlos\*

*\*ACHTUNG, Anmeldungen für Studierende müssen per E-Mail an [training.innocube@unine.ch](mailto:training.innocube@unine.ch) gesendet werden*

### Links zur Anmeldung

Fragen und Informationen : [training.innocube@unine.ch](mailto:training.innocube@unine.ch) NB : Der Link für den Zugang zur Veranstaltung wird den angemeldeten Personen einige Tage vor Beginn der Schulung zugesandt.

## Wir freuen uns auf Sie !

Daniel Kraus & Natalia Cossentino, [InnoCube Executive Training](#)