



EINLADUNG ZUM FORUM FÜR SELBSTSTÄNDIGE

„ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN, VERTRÄGE, GEHEIMHALTUNGSVEREINBARUNGEN UND ANDERE ALTE (UN)BEKANNTE“

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

„Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ –

ein Verweis, der meist Auftragsbestätigungen zielt; und doch bleibt regelmäßig ein Geheimnis, was sich hinter diesen AGB versteckt: Wer liest tatsächlich diese klein geschriebenen Klauseln, wann gelten diese und warum gelten nicht meine AGB, auf die mein Angebot verweist?!

Juristische Fragen mit hoher Relevanz, denn viele dieser Klauseln betreffen nicht

nur die einmalige Leistungserbringung und deren Vergütung, sondern auch die dauerhafte Überlassung der eigenen geistigen Leistungen. So wird das im

Rahmen der Auftragserbringung neu erworbene oder gar eingebrachte Wissen der Geheimhaltung, Exklusivität und einem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot unterstellt.

Dabei bleibt völlig unklar, welche Wirkung diesen Klauseln tatsächlich zukommt: Muss ich mein Wissen, meine Kenntnisse und Fähigkeiten bei zukünftigen Aufträgen ausblenden und was passiert, wenn ich es nicht mache? Wie sehen mögliche Auseinandersetzungen aus? Wie können sie verhindert

oder geführt werden? Hier gemeinsam Antworten zu finden und Bewusstsein zu schaffen, ist Ziel und Aufgabe dieses Seminars.

Seminarinhalt und Zielgruppe

Das Seminar ist in vier Teile untergliedert, die inhaltlich durch einen juristischen Faden verbunden sind.

- Im ersten Teil erfolgt eine Einführung in das Recht und die Bedeutung von **allgemeinen Geschäftsbedingungen**. Dabei sollen sowohl grundsätzliche Fragen - was sind eigentlich AGB und wann gelten sie - beantwortet, als auch konkrete Überlegungen zu Sinn und Unsinn sowie dem Umgang mit AGB besprochen werden.
- Neben typisch individuellen **Vertrags-**

„Auch was Geschrieb'nes forderst du Pedant?
Hast du noch keinen Mann,
nicht Manneswort gekannt?“
Johann Wolfgang von Goethe
(1749 - 1832), Faust. Der
Tragödie erster Teil, 1808.
Studierzimmer, Faust zu Mephistopheles

gestaltungen beschäftigt sich der zweite Teil auch mit der **Vertragsplanung**. Was ist wann zu regeln und was gilt, falls am Ende doch nichts geregelt, die Leistung aber bereits erbracht wurde? Viele Fragen bieten auch hier Platz zur Diskussion.

- Der dritte Teil widmet sich den beiden wichtigen Bereichen der **Geheimhaltungsvereinbarungen und Wettbewerbsklauseln**. Auch hier werden neben strategischen Überlegungen typische Vertragsklauseln und Regelung anhand konkreter Beispiele dargestellt und diskutiert.
- Im letzten Teil geht es ins Gefecht. Dabei steht nicht die **gerichtliche Auseinandersetzung** als solche im Mittelpunkt, sondern die persönlichen und wirtschaftlichen Überlegungen, die vor jedem Angriff und bei jeder Verteidigung anzustellen sind.

Aktuelle Themen der Teilnehmer werden aufgegriffen.

Der Referent

Prof. Sven Kolja Braune ist Partner der auf IP- und IT-Recht spezialisierten Kanzlei Notos Rechtsanwälte. Als Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Fachanwalt für IT-Recht berät und vertritt er nationale und internationale Unternehmen in allen Bereichen des gewerblichen Rechtsschutzes mit Fokus auf Patent-, Marken-, Design- und Wettbewerbsstreitigkeiten.

Zudem besitzt Herr Braune große Expertise bei der Gestaltung von Forschungs- und Entwicklungsverträgen, sowie der Ver-

handlung von Lizenz- und Know-how-Schutz-Verträgen. Neben seiner anwaltli-

chen Tätigkeit lehrt Herr Braune an der Hochschule Darmstadt vorwiegend Wettbewerbs- und Wirtschaftsrecht sowie IP-Litigation.

Mehr über den Referenten finden Sie unter <http://www.notos.de/anwaelte/sven-kolja-braune>

Ort & Zeit

Freitag, der 17. November 2017,

von 10:00 h—16:00 h
in den Räumen der GDCh,
Varrentrappstraße 40—42
60486 Frankfurt a. M.

(Informationen zur [Anfahrt](#) auf der Website der GDCh)



Programm

10:00—10:30 h: Begrüßung, Vorstellung des Referenten und Selbstvorstellung

10:30—11:30 h: Sinn und Unsinn von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Einbeziehung und Ausschluss von AGB im geschäftlichen Verkehr; wirksame und unwirksame Klauseln und deren Folgen.

11:30—12:30 h: Wie kommt man sich vertraglich näher? Vom Letter of Intent zur umfassenden Vereinbarung; die Bedeutung individueller Regelungen abseits von AGB und Formularverträgen.

12:30—13:15 h: Mittagspause

13:15—14:45 h: Geheimhaltung und Wettbewerb. Inhalt und Wirkung von Geheimhaltungsvereinbarungen; Wettbewerbsklauseln und der Schutz der eigenen Leistung.

14:45—15:00 h: Kaffeepause

15:00—15:45 h: Streit vermeiden—Streit suchen. Angriff und Verteidigung – was ich

vor jeder Auseinandersetzung wissen sollte; Risiken, Kosten und die Folgen einer gerichtlichen Auseinandersetzung

15:45—16:00 h: Feedbackrunde und Organisatorisches

16:00 h: Ende der Veranstaltung

Anmeldung

Das Seminar kostet 68,- €, inbegriffen sind Getränke, Seminarunterlagen und ein Mittagsimbiss.

Sie können sich per **E-Mail** bei Nicole Bürger anmelden: n.buerger@gdch.de, oder per **Fax** an 069 7917 1231.

Bitte überweisen Sie die Teilnehmergebühr von 68,- € pro Teilnehmer erst nach Eingang der Rechnung. Die Teilnehmergebühr ist nach § 4 Nr. 22a UStG umsatzsteuerfrei.

FAX-Anmeldung:

Titel, Name:

Adresse:

E-Mail, Telefon:

Datum, Unterschrift: