



PRAXIS-INFORMATIONEN ZUR NUTZUNG VON LIZENZEN

1. Lizenzgebühren

Das Wichtigste ist für die meisten die Höhe der Lizenzgebühr.

Sie ist i.d.R. eine prozentuale Abgabe auf den Netto-Verkaufspreis der lizenzierten Ware, die der Lizenznehmer an den Handel verkauft (exkl. MwSt.). Der Prozentsatz richtet sich nach Bekanntheitsgrad und Aktualität des Lizenzrechts, Art und Preispositionierung des zu lizenzierenden Produktes sowie dessen Vertriebsweg/e.

Die meisten Lizenzgeber berechnen zwischen 10 und 16 % Lizenzgebühr. Bei Nahrungsmitteln ca. 4 bis 8%, bei Verlagsprodukten mit festem Endverkaufs-Preis 6 bis 15 % hiervon. Diese Lizenzgebühr ist innerhalb von max. 30 Tagen nach jedem Kalenderquartal abzurechnen, wofür i.d.R. ein besonderes Formular zu verwenden ist, das vom Lizenzgeber zur Verfügung gestellt wird.

2. Garantiesumme

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Mindestlizenzgebühr.

Der Lizenzgeber erwartet vom Lizenznehmer für die Einräumung der Lizenzrechte, dass dieser die Zahlung einer Mindestlizenzgebühr garantiert. Diese richtet neben den o.e. Kriterien auch nach der Vertragslaufzeit, möglicherweise vereinbarte Optionsrechte, Umsatzerwartung und Lizenzgebiet (Deutschland, Österreich, Schweiz oder noch weitere) und wird mit den aus Verkäufen fälligen Lizenzgebühren verrechnet.

Sie kann meistens in Raten bezahlt werden (z.B. 1/3 bei Vertragsschluss, 1/3 bei Marketingbeginn und 1/3 sechs Monate nach der ersten Auslieferung. Bei Neukunden wird die Zahlung manchmal auch im Voraus erwartet.

3. Vertragsdauer

Die Vertragslaufzeit kann i.d.R. den individuellen Bedürfnissen des Lizenznehmers angepasst werden.

Allerdings hat es sich in der Vergangenheit bewährt, die anfängliche Laufzeit auf 2 bis 3 Jahre (ggf. zzgl. Produktentwicklungszeit) zu begrenzen. Für den Lizenznehmer wird hierdurch das finanzielle Risiko, im Hinblick auf die zu garantierende Mindestlizenzgebühr, so gering wie möglich gehalten. Der Lizenzgeber ist i.d.R. jedoch bereit, dem Lizenznehmer eine Option auf Verlängerung des Vertrages (zu vorher vereinbarten Konditionen) einzuräumen, wenn dessen Lizenzzahlungen innerhalb der ersten Vertragslaufzeit eine gewisse Mindestsumme übersteigen.

4. Produktgestaltung

Professionelle Lizenzgeber stellen dem Lizenznehmer i.d.R. Artworkvorlagen (Style Guide) zur Verfügung. Diese kann der Lizenznehmer dann als Basis für die Entwicklung eigener Designs (Produkt/e, Verpackungen/en, Verkaufshilfen etc.) verwenden. Zudem haben wir oft Zugriff auf Muster oder Prospekte anderer, ausländischer Lizenznehmer des gleichen Themas, die zur weiteren Inspirationen verhelfen können.

Vor jeglicher Nutzung sind alle Entwürfe/Designkonzepte/Layouts (als pdf-Datei) und Muster des Lizenznehmers zum frühestmöglichen Stadium an den Lizenzgeber zur Genehmigung zu senden.

Alle Lizenzgeber achten darauf, dass die Corporate Identity eingehalten wird und so alle lizenzierten Produkte im Markt den Kollektionsgedanken stützen.

5. Vertriebswege

Die meisten Lizenzgeber erwarten eine fachgeschäftsorientierte Vertriebsstruktur. Abhängig vom Image und der Positionierung des Lizenzthemas, kann der Vertrieb ggf. auch über Kaufhausketten, Versandhandel, Internet, Home Shopping, Strukturvertrieb und auch Massenvertriebskanäle erfolgen.

Im Falle, dass der Lizenznehmer für bestimmte Produkte eine besondere Vertriebschiene (z.B. Discounter, Internet, Direct Mailings usw.) nutzen will, ist dieses vorher mit dem Lizenzgeber abzustimmen. Oftmals bieten bereits existierende Vertriebswege anderer Lizenzprodukte des gleichen Themas Möglichkeiten zum Cross-Merchandising an. Nutzungen als Premiuns/give-aways und das „bundling“ werden i.d.R. nicht genehmigt.

6. Vertragswerk

Bei Interesse und grundsätzlicher Übereinkunft in Hinsicht auf die Konditionen, senden wir Ihnen gern einen Blanko-Lizenzvertrag zur Vorabprüfung. Die Verträge basieren grundsätzlich auf dem Landesrecht der Lizenzgeber, z.B. bei US-amerikanischen Lizenzgebern auf dem Recht des jeweiligen Bundesstaates, enthalten aber auch von Lizenzgeber zu Lizenzgeber sonst unterschiedliche Individualregelungen. Daher sollten Sie sich frühzeitig mit dem Vertragswerk vertraut machen, bzw. hierzu professionellen Rat eines auf diesem Gebiet erfahrenen Anwaltes einholen, um so später Zeit zu sparen.