# Checklist Licentiecontract

*Deze checklist biedt een gestructureerd kader voor het opstellen van een licentiecontract, waarbij alle belangrijke aspecten van de samenwerking worden behandeld. Het gebruik van deze checklist zorgt ervoor dat zowel de licentiegever als de licentienemer duidelijkheid hebben over hun rechten en verplichtingen en dat er een solide basis wordt gelegd voor een succesvolle en duurzame samenwerking.*

## 1. Intentie en Visie:

Wat is de gezamenlijke intentie en visie van de licentieovereenkomst?

O De licentiegever en licentienemer moeten duidelijk overeenkomen wat het doel van de licentie is. Dit kan variëren van het commercieel exploiteren van een product tot het gebruik van bepaalde technologieën.

*Voorbeeld: De licentiegever verleent de licentienemer het recht om een softwareprogramma te distribueren en te verkopen in een specifiek land, waarbij de visie is om marktaandeel te vergroten in die regio.*

## 2. Licentievoorwaarden:

Welke rechten worden overgedragen en welke beperkingen gelden er?

O Definieer de aard van de licentie (exclusief, niet-exclusief, beperkt), welke rechten worden verleend (gebruik, verkoop, sublicentiëring) en eventuele geografische of branchegebonden beperkingen.

*Voorbeeld: De licentienemer krijgt een niet-exclusieve licentie om het product te verkopen in Europa, maar niet om het verder onder te licentiëren aan andere partijen.*

## 3. Rollen en Verantwoordelijkheden:

Wat zijn de verantwoordelijkheden van de licentiegever en de licentienemer?

O Maak duidelijk wie welke verplichtingen heeft binnen de overeenkomst. De licentiegever moet vaak technische ondersteuning bieden of updates leveren, terwijl de licentienemer verantwoordelijk is voor de verkoop of distributie.

*Voorbeeld: De licentiegever levert technische ondersteuning en updates voor de software, terwijl de licentienemer verantwoordelijk is voor marketing en verkoop in het overeengekomen gebied.*

## 4. Duur en Beëindiging van de Licentie:

Hoe lang geldt de licentie en onder welke voorwaarden kan deze worden beëindigd?

O Leg de duur van de licentie vast (bepaald of onbepaald) en bepaal de voorwaarden waaronder de overeenkomst kan worden beëindigd, zoals het niet nakomen van verplichtingen of faillissement.

*Voorbeeld: De licentie loopt voor vijf jaar en kan worden verlengd met wederzijdse instemming. Als de licentienemer zijn betalingsverplichtingen niet nakomt, kan de licentiegever de overeenkomst beëindigen met een opzegtermijn van 30 dagen.*

## 5. Vergoedingen en Betalingsvoorwaarden:

Welke vergoedingen worden betaald voor de licentie en wat zijn de betalingsvoorwaarden?

O Definieer de vergoeding voor het gebruik van de licentie, of het nu gaat om een vast bedrag, een royalty, of een combinatie daarvan. Specificeer ook hoe en wanneer betalingen moeten plaatsvinden.

*Voorbeeld: De licentienemer betaalt een eenmalige vergoeding van €50.000 voor het gebruik van de software, evenals een royalty van 5% op elke verkoop van producten die gebruikmaken van de software.*

## 6. Metingen van Succes en Tevredenheid:

Hoe wordt succes of tevredenheid in de samenwerking gemeten?

O Stel duidelijke indicatoren vast waarmee beide partijen de samenwerking kunnen beoordelen. Dit kunnen verkoopdoelen, gebruikersstatistieken of technische prestaties zijn.

*Voorbeeld: Succes wordt gemeten aan de hand van een jaarlijkse verkoopdoelstelling van €1 miljoen aan producten die gebaseerd zijn op de gelicentieerde technologie.*

## 7. Zorgen en Risico's:

Welke zorgen en risico's moeten worden overwogen bij het gebruik van de licentie?

O Bespreek eventuele zorgen zoals inbreuk op intellectueel eigendom, marktrisico’s of concurrentie, en leg vast hoe deze risico’s worden beheerd.

*Voorbeeld: Een zorg is dat concurrenten een vergelijkbare technologie zullen ontwikkelen en de waarde van de licentie verminderen. Dit wordt gemitigeerd door voortdurende innovatie en verbetering van de software.*

## 8. Heronderhandeling:

Wat is het proces voor heronderhandeling als de omstandigheden veranderen?

O Zorg ervoor dat er een heronderhandelingsproces is voor het geval zich onverwachte omstandigheden voordoen, zoals een wijziging in wetgeving of technologische ontwikkelingen.

*Voorbeeld: De licentieovereenkomst bevat een clausule waarin staat dat beide partijen verplicht zijn opnieuw te onderhandelen over de voorwaarden als er belangrijke marktveranderingen optreden.*

## 9. Gevolgen van Niet-nakoming:

Wat zijn de gevolgen als een van de partijen de overeenkomst niet nakomt?

O Definieer welke stappen worden ondernomen als een van de partijen zijn verplichtingen niet nakomt, zoals boetes, beëindiging van de overeenkomst, of juridische stappen.

*Voorbeeld: Als de licentienemer de royaltybetalingen niet tijdig voldoet, kan de licentiegever rente in rekening brengen of de licentie schorsen totdat de betalingen zijn voldaan.*

## 10. Conflictbemiddeling en Juridische Procedures:

Wat is de procedure voor het oplossen van conflicten tussen de partijen?

O Stel een duidelijk proces vast voor geschillenbeslechting, zoals mediation.

*Voorbeeld: Partijen komen overeen eerst een bemiddelingsproces te volgen in geval van een geschil, voordat ze naar de rechter stappen. Als mediation mislukt.*

## 11. Vertrouwelijkheid en Intellectuele Eigendom:

Hoe worden vertrouwelijke informatie en intellectueel eigendom beschermd?

O Definieer welke maatregelen worden genomen om vertrouwelijke informatie en het intellectueel eigendom te beschermen. Dit omvat geheimhoudingsovereenkomsten en het recht op bescherming van patenten, merken of auteursrechten.

*Voorbeeld: De licentienemer moet alle technische details en softwarecode als vertrouwelijk behandelen en mag deze niet openbaar maken of delen met derden.*

## 12. Sublicenties en Overdracht van Rechten:

Mag de licentienemer sublicenties verlenen of rechten overdragen aan derden?

O Leg vast of de licentienemer de rechten mag overdragen of sublicenties mag verlenen aan andere partijen. Specificeer eventuele beperkingen op dit gebied.

*Voorbeeld: De licentienemer mag geen sublicenties verlenen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de licentiegever.*

## 13. Geografische en Marktrestricties:

In welke geografische gebieden en markten mag de licentienemer de rechten gebruiken?

O Definieer de geografische en marktrestricties voor het gebruik van de licentie, zoals exclusieve rechten in bepaalde landen of binnen specifieke sectoren.

*Voorbeeld: De licentie geldt uitsluitend voor de Europese markt en mag niet worden gebruikt voor distributie in Noord-Amerika of Azië.*

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------