

Geheimhaltungsvertrag

Non-Disclosure Agreement (NDA)



Wesentliche Schwerpunkte

Parteien	Namen, Rechtsform, satzungsmäßiger Sitz, Anschrift und Vertretungsberechtigte (mit Angabe der Tätigkeit).
Position Partei A	Skizzieren Sie unter „Erwägungen“ die Tätigkeit/Einbringung und eventuell die Erwartungen von Partei A.
Position Partei B	Skizzieren Sie unter „Erwägungen“ die Tätigkeit/Einbringung und eventuell die Erwartungen von Partei B.
Einseitiger/gegenseitiger Geheimhaltungsvertrag	Gilt der Geheimhaltungsvertrag für eine oder beide Parteien? Im Falle eines gegenseitigen Geheimhaltungsvertrags ist der Unterschied zwischen der (definierten) „Offenbarenden Partei“ und der „Empfangenden Partei“ genau zu bestimmen.
Definition von Verbundenen Unternehmen (Tochtergesellschaften)	Definieren Sie, was unter die „Verbundenen Unternehmen“ fällt und benennen Sie eventuell weitere der ebenfalls dem Geheimhaltungsvertrag zu unterwerfenden „Verbundenen Unternehmen“. Üben Sie Zurückhaltung. Am besten gehütet bleiben nur die Geheimnisse, die so wenig wie möglich geteilt werden.
Definition des Projekts	Beschreiben Sie das Projekt in wenigen Worten. Diese Definition bestimmt den Zweck der Daten (innerhalb des Projekts) und ist den jeweiligen Bedürfnissen anzupassen. In manchen Fällen wird die Datennutzung innerhalb des Projekts noch weiter durch die ergänzende Definition des Begriffes „Zweck“ eingeschränkt.
Datum des Inkrafttretens	TT.MM.JJJJ bzw. der Tag, an dem der Geheimhaltungsvertrag von der letzten Partei unterzeichnet wurde. Vorsicht, wenn vor Inkrafttreten des Geheimhaltungsvertrags bereits geheimhaltungsbedürftige Informationen preisgegeben wurden: Sorgen Sie dann auch für den Schutz dieser Informationen.

Laufzeitende	TT.MM.JJJJ. oder beispielsweise das Enddatum des Projekts.
Definition Vertrauliche Informationen (VI)	Üblicherweise ist diese Definition sehr umfassend, andererseits hüte man sich vor allzu wortreichen Formulierungen, da die Art der vertraulichen Informationen für die Beteiligten verständlich sein muss. Man sollte sich jedoch vergewissern, dass die Definition das eigene „Tafelsilber“ miteinschließt.
Formalitäten in Sachen Vertraulichkeit	Zum Beispiel: <i>„Identifiziert und ausdrücklich als vertraulich gekennzeichnet und vorschriftsmäßig als ‚vertraulich‘ beschriftet.“</i> Eventuell mit einem Zusatz zur nachträglichen schriftlichen Bestätigung (markiert) von mündlich erteilten Informationen versehen. Achten Sie bei der Einführung einer Kennzeichnungsvorschrift auf deren Einhaltung und Benutzerfreundlichkeit.
Ausnahmen in Sachen Vertraulichkeit	Schenken Sie derartigen – meist standardmäßig übernommenen – Geheimhaltungsklauseln besondere Aufmerksamkeit: <i>„Die empfangende Partei ist nicht an die Geheimhaltung in Bezug auf diejenigen Teile der vertraulichen Informationen der offenbarenden Partei gebunden, die bereits vor dem Erhalt dieser Vertraulichen Informationen von der offenbarenden Partei öffentlich bekannt oder in ihrem Besitz waren oder durch einen nicht zur Geheimhaltung verpflichteten Dritten in ihren Besitz gelangt sind“</i> etc. Wenn Sie als Partei etwa ein (Nutzungs- oder Eigentums-)Recht an den Ergebnissen anmelden möchten, kann eine Ausnahme wie <i>„Geheimhaltung gilt nicht für die von der empfangenden Partei selbst entdeckten Informationen“</i> ärgerliche Folgen haben.
Beweislastverteilung	Beispiel: <i>„Die empfangende Partei trägt die Beweislast und setzt die offenbarende Partei unverzüglich in Schriftform darüber in Kenntnis, wenn sie der Meinung ist, dass eine dieser Ausnahmen eingetreten sei.“</i>
Definition Hintergrundinformationen	Vor allem, wenn ein Projekt Ergebnisse verspricht, kann es sich auszahlen, sämtliche Informationen, die einer Partei (vor dem Inkrafttreten) zur Verfügung stehen und gegebenenfalls die danach außerhalb des Projektes selbst (heraus) gefundenen Informationen klar abzugrenzen, sodass diese nicht unter die Verteilungsregelung der Ergebnisse fallen.
Definition Ergebnisse (Vordergrund) und Übertragung	Werden Ergebnisse aus dem Projekt erwartet, empfiehlt es sich, Fragen des Eigentums und der Nutzung (auch nach Abschluss) zu klären. Beispielsweise (sehr weitreichend): <i>„Falls die von der empfangenden Partei genutzten vertraulichen Informationen (VI) zu geistigen Eigentumsrechten oder vergleichbaren Ansprüchen führen, überträgt die empfangende Partei diese Rechte und/oder Ansprüche unentgeltlich an die offenbarende Partei.“</i> Diese Option kann eventuell noch durch eine Übertragungsvereinbarung ergänzt werden.
Ausschluss der Anmeldung von IP-Rechten	Beispiel: <i>„Die empfangende Partei wird in Bezug auf die ihr zur Verfügung gestellten vertraulichen Informationen an keinem Ort der Welt ein Recht auf geistiges Eigentum oder anderweitigen Schutz beanspruchen, noch wird sie dies einer anderen Partei gestatten oder ihr darin behilflich sein.“</i>
Keine Nutzung außerhalb des Projekts/Zwecks	Beispiel: <i>„Die Parteien verpflichten sich, die vertraulichen Informationen ausschließlich zur Durchführung des Projekts/Zwecks zu nutzen.“</i> Legen Sie fest, ob bestimmte Handlungen ausdrücklich auszuschließen sind.

Sonstige Verpflichtungen

Neben der in der Definition des Projekts/Zwecks genannten Nutzungseinschränkung findet man in Geheimhaltungsverträgen häufig Klauseln, die bestimmte Handlungen explizit untersagen. Dabei denke man an ein Kopier- oder Analyseverbot der vertraulichen Informationen.

Offenlegung gegenüber Mitarbeitern

Überlegen Sie gut, wer einen Zugang zu vertraulichen Informationen benötigt und grenzen Sie diese Gruppe ein (das ungeteilte Geheimnis bleibt am besten bewahrt).

Offenlegung gegenüber Dritten

Es kann nicht oft genug betont werden: Weihen Sie möglichst wenige Personen in die vertraulichen Informationen ein.

Bestimmungen zur Veröffentlichung

Insbesondere bei Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Institutionen empfiehlt es sich, eine Regelung bezüglich der Veröffentlichung zu treffen, die Vereinbarungen über u. a. eine Vorabprüfung und Veröffentlichungsaufschub (im Zusammenhang mit der Patentierung) beinhaltet.

Verpflichtung zur Weitergabe vertraulicher Informationen oder die Option, dies explizit zu unterlassen

Möchten Sie sicherstellen, dass gewisse Informationen geteilt werden sollen oder möchten Sie explizit die Möglichkeit festlegen, vertrauliche Informationen nicht weiterzugeben?

Verpflichtung zur Rückgabe vertraulicher Informationen während der Vertragsdauer

Hat es Priorität, vertrauliche Informationen noch vor Fertigstellung des Projekts zurückfordern zu können?

Möglichkeit, die Nutzung vertraulicher Informationen während der Vertragsdauer zu unterbrechen

Wenn das Projekt bei der Durchführung etwa eine Testphase durchläuft, hätten Sie vielleicht gerne die Option, die Nutzung der vertraulichen Informationen während der Vertragsdauer einzustellen.

Verpflichtungen nach Abschluss

Sorgen Sie dafür, dass die Geheimhaltungsverpflichtung auch nach Beendigung des Vertrages aufrecht erhalten bleibt. Prüfen Sie nach, ob noch weitere Verpflichtungen weiterlaufen müssen (etwa die Verpflichtung, kein IP-Schutz anzumelden). Ratsam ist auch eine Klausel zur Rückgabe oder Vernichtung oder (im Falle digital übertragenen Materials) Zugangsbeschränkung. Vor allem in der Phase von Tests/Erstellung von Gutachten möchten Sie vielleicht festlegen, dass Sie solche Informationen spätestens am Ende der Vertragslaufzeit erhalten.

Strafe bei Nichteinhaltung

Ein Verstoß gegen den Geheimhaltungsvertrag kann die Anmeldung eines Patents verhindern, da das Kriterium der Neuheit nicht mehr gegeben ist. Deshalb (und weil die Schadensberechnung sich als schwierig erweisen kann) sollten Sie die Aufnahme einer Strafklausel im Falle von Nichteinhaltung erwägen.

Zwischenzeitliche Beendigung

Manchmal ist es ratsam, die Möglichkeit zur zwischenzeitlichen Beendigung des Geheimhaltungsvertrages auszuschließen, in anderen Fällen können Abreden zur zwischenzeitlichen Beendigung oder Auflösung bei Nichteinhaltung eher nützlich sein. Machen Sie sich die Verpflichtungen im Fall eines fristgemäß oder in gutem Einvernehmen beendeten Vertrages sowie die Verpflichtungen bewusst, die bei Nichteinhaltung bestehen, denn diese können anders aussehen.

Übertragung

Darf Ihre Vertragspartei ihre Rechte und Verpflichtungen im Rahmen des Geheimhaltungsvertrages übertragen? In den meisten Fällen wird diese Möglichkeit explizit ausgeschlossen, da Sie irgendwann die Übersicht verlieren könnten, mit wem Sie Ihre vertraulichen Informationen eigentlich teilen.

Fusion oder Übernahme

Aber vielleicht möchten Sie die Übertragung von Rechten und Pflichten bei einer Fusion oder Übernahme sehr gern erlauben? Bedenken Sie allerdings, dass Ihre Vertragspartei auch von Ihrem größten Konkurrenten „geschluckt“ werden kann. Die meisten Geheimhaltungsverträge erlauben übrigens die Übertragung innerhalb der eigenen Gruppe (Verbundene Unternehmen/Tochtergesellschaften).

Salvatorische Klausel

Mit diesem „Fangnetz“ wird vereinbart, dass eine unwirksame oder undurchführbare Bestimmung des Geheimhaltungsvertrages die Wirksamkeit der anderen Bestimmungen nicht berührt und die Parteien sich verpflichten, die betreffende Bestimmung durch eine gültige/wirksame Bestimmung zu ersetzen.

Allgemeine Verpflichtung zur Unterstützung

Je nach Projekt/Zweck kann sich die Aufnahme einer allgemeinen (Bemühens-) Pflicht zur Hilfeleistung als nützlich erweisen.

Nichtangriffsklausel

Obwohl die mit dem Wettbewerbsrecht einhergehenden Beschränkungen zu respektieren sind, ist die Aufnahme einer Nichtangriffsklausel (in Bezug auf gewerblichen Rechtsschutz) oder einer „Abkühlungsperiode“ für die Zeit nach Ablauf des Geheimhaltungsvertrages einer Überlegung wert.

Rechtswahl

Informieren Sie sich darüber, welches Recht auf den Vertrag anwendbar ist (Deutschland/Niederlande/Belgien) und treffen Sie dazu eine grundsätzliche Vereinbarung. Vergewissern Sie sich, dass der mit Ihrem Geheimhaltungsvertrag betraute Anwalt sich mit dem Rechtssystem des jeweiligen Landes auskennt.

Gerichtswahl

Entscheiden Sie, welches (Schieds-)Gericht für eventuelle Streitigkeiten zuständig ist und bringen Sie dies in Übereinstimmung mit Ihrer Rechtswahl (also kein deutsches Recht und ein Schweizer Gericht).

Alternative Schlichtung von Rechtsstreitigkeiten

Mitunter lassen sich Streitigkeiten (über manche Vertragsartikel) besser mittels alternativer Streitbeilegung (wie Mediation, Einlegung einer Abkühlungsperiode usw.) schlichten.

Haben Sie noch weitere Fragen oder wünschen Sie eine Beratung auf dem Gebiet geistigen Eigentums?

Wenden Sie sich bitte an V.O. Patents & Trademarks

 **Deutschland**
+49 89 890 63 69 36

 **Niederlande**
+31 70 416 67 11

 **Belgien**
+32 16 24 08 50

 **#vopatents**

 **www.vo.eu**

 **info@vo.eu**

 **www.linkedin.com/company/vo**