

# LICENSING: UNO STRUMENTO DI BUSINESS PER LE IMPRESE



In collaborazione con



Con il patrocinio di



LA GIUSTA STRATEGIA  
PER DARE E RICEVERE  
IN LICENZA BREVETTI,  
KNOW-HOW, MARCHI,  
DESIGN E COPYRIGHT

**12-13 FEBBRAIO 2019**

**BARI**

Camera di Commercio di Bari  
Corso Cavour n. 2 – Sala Azzurra

Corso gratuito per gli iscritti a LES Italia

[www.les-italy.org](http://www.les-italy.org)



# LICENSING: UNO STRUMENTO DI BUSINESS PER LE IMPRESE



LA GIUSTA STRATEGIA PER DARE E RICEVERE IN LICENZA  
BREVETTI, KNOW-HOW, MARCHI, DESIGN E COPYRIGHT.

**12-13 FEBBRAIO 2019**

**BARI**

Camera di Commercio di Bari  
Corso Cavour n. 2 – Sala Azzurra

## OBIETTIVI DEL CORSO

I corsi di licensing organizzati da LES Italia hanno l'obiettivo di fornire gli strumenti essenziali per operare scelte strategiche, negoziare contratti e gestire al meglio i rapporti di licenza.

Dopo un modulo introduttivo dedicato a fornire le nozioni giuridiche di base necessarie a comprendere la materia e le ragioni economiche del licensing, vengono trattati in modo approfondito i problemi principali che la gestione di un rapporto di licenza pone, attraverso l'analisi di contratti tipo e delle clausole relative agli aspetti più delicati e insidiosi del rapporto.

Distinti approfondimenti vengono riservati alla fase antecedente la stipulazione del contratto, alle licenze di marchio, di design, a quelle di brevetto e/o know-how e alle licenze relative ad elementi protetti dal diritto d'autore nonché ai profili fiscali del licensing e ai rapporti tra la tutela civile e penale che si possono attivare in caso di contenzioso. Ampio spazio è dedicato all'illustrazione di casi pratici e a testimonianze aziendali di successo.

## ARGOMENTI TRATTATI

- I fondamenti giuridici del licensing
- Il licensing come leva a supporto dell'innovazione
- La fase precedente la stipulazione del contratto
- Il contratto di licenza di brevetto e/o di know-how
- Il contratto di licenza di marchio
- Il contratto di licenza di copyright
- Il contratto di licenza di modelli e disegni
- La gestione dei trade secret
- I profili fiscali del licensing
- I rapporti tra la tutela civile e la tutela penale
- Esempi pratici e testimonianze aziendali

## DURATA

Il corso ha la durata di due giorni. È prevista l'opzione di frequenza ad una sola giornata di formazione, a scelta del partecipante, per poter approfondire esclusivamente le tematiche di maggior interesse.

## A CHI SI RIVOLGE

- Professionisti che si occupano di proprietà intellettuale, sia giuristi sia consulenti, anche interni alle imprese;
- Manager d'impresa interessati a vario titolo alle attività di licensing, o alla gestione di marchi, brevetti, know-how e copyright;
- Addetti alla gestione della proprietà intellettuale all'interno di Università e centri di ricerca pubblici e privati.

## FORMAZIONE CONTINUA OBBLIGATORIA

Il corso è stato accreditato per

- n. 6 crediti formativi in materia di Brevetti e/o Marchi per ciascuna giornata dall'Ordine dei Consulenti in Proprietà Industriale
- n. 6 crediti formativi per ciascuna giornata presso Ordine degli Avvocati di Bari.

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Euro 305 (IVA inclusa) per la partecipazione ad entrambe le giornate di formazione
- Euro 183 (IVA inclusa) per la partecipazione ad una sola giornata di formazione
- 50% di sconto per le società iscritte alla CCIAA di Bari
- Gratuito per gli iscritti a LES Italia\*, a ICC Italia e per gli studenti dell'Università degli Studi Aldo Moro e del Politecnico di Bari

\*La partecipazione al corso di licensing è gratuita per gli iscritti a LES Italia in regola con il pagamento della quota associativa 2019 il cui ammontare è pari a Euro 180,00 per gli Associati Ordinari ed Euro 90,00 per gli Associati Junior (under 35) e per gli associati "in pensione" ovvero coloro i quali abbiano cessato la propria attività professionale. Si segnala inoltre che per chi desidera iscriversi a LES Italia è prevista una "quota di ingresso" una tantum pari a Euro 35,00. Per maggiori informazioni sulle modalità di iscrizione a LES Italia: [www.les-italy.org](http://www.les-italy.org)

## INFORMAZIONI E ADESIONI

È possibile registrarsi attraverso l'apposito form presente sul sito [www.les-italy.org](http://www.les-italy.org)  
Per maggiori informazioni, potete scrivere a [media@les-italy.org](mailto:media@les-italy.org) oppure telefonare al n° 328-2753929 (lun-ven dalle h.9 alle h.13)

# LICENSING: UNO STRUMENTO DI BUSINESS PER LE IMPRESE

LA GIUSTA STRATEGIA PER DARE E RICEVERE IN LICENZA  
BREVETTI, KNOW-HOW, MARCHI, DESIGN E COPYRIGHT.

**12-13 FEBBRAIO 2019**

**BARI**

Camera di Commercio di Bari  
Corso Cavour n. 2 - Sala Azzurra



## PROGRAMMA

### 12 Febbraio 2019

#### **9.00 Saluti istituzionali e introduzione ai lavori**

Mattia Dalla Costa, Presidente LES Italia

Angela Partipilo, Segretario Generale Camera di Commercio di Bari

#### **9.15 I fondamenti giuridici del licensing,** Gianfranco Crespi, Avvocato

#### ***10.45 Coffee Break***

#### **11.00 La fase precedente la stipulazione del contratto (NDA, MoU, Lol, Term Sheet) ed il contratto di licenza di know-how,** Mattia Dalla Costa, Rechtsanwalt e Avvocato

#### **12.30 Diritti di proprietà intellettuale e diritto Antitrust, convergenza o divergenza nella promozione dell'innovazione?** Dario Paschetta, Avvocato

#### ***13.00 Pausa***

#### **14.00 Il contratto di licenza di brevetto e di know-how,** Mario Traverso, Avvocato

#### **15.15 Esempi pratici: il contratto di licenza per brevetti e software,** Corrado Borsano, Consulente in Proprietà Industriale

#### ***15.45 Coffee break***

#### **16.15 I rapporti tra la tutela civile e la tutela penale,** Riccardo Castiglioni, Avvocato e Vice-Presidente LES Italia

#### **17.30 Domande e Risposte**

#### **18.00 Chiusura dei lavori**

### 13 Febbraio 2019

#### **9.00 Saluti istituzionali e introduzione ai lavori**

Elio De Tullio, Presidente Commissione Proprietà Intellettuale Camera di Commercio Internazionale (ICC Italia)

Antonio Felice Uricchio, M.R. Università degli Studi di Bari

#### **9.15 Panoramica della giurisprudenza in materia di Trade Secrets e dello stato dell'implementazione della Direttiva 2016/943 nei 28 paesi UE,** Elio De Tullio, Avvocato

#### **10.15 L'esperienza di Pirelli,** Sergio Lasca, Head of IP - Patents and Know How, Pirelli Tyre Spa

#### ***11.00 Coffee break***

#### **11.30 I profili fiscali del licensing,** Andrea Vestita, Dottore Commercialista

#### **12.45 Domande e Risposte**

#### ***13.00 Pausa***

#### **14.00 Il contratto di licenza di marchio,** Simona Cazzaniga, Avvocato

#### **15.00 Il contratto di licenza di copyright,** Marco Venturello, Vice-Presidente LES Italia e Avvocato

#### ***16.00 Coffee break***

#### **16.30 Il licensing come leva a supporto dell'innovazione: il rapporto Università - Industria,** Ercole Bonini, Consulente in Proprietà Industriale

#### **17.00 Il contratto di licenza di modelli e disegni,** Rinaldo Plebani, Consulente in Proprietà Industriale

#### **17.45 Domande e risposte**

#### **18.00 Chiusura dei lavori**