

Das Fundament Ihrer
Zusammenarbeit mit Agenturen

Agenturverträge und -vergütung

praxisnah – sofort umsetzbar – effizient

Ihr Leitfaden für erfolgreiche Agenturverhandlungen

- **Der Agenturvertrag:** Worauf müssen Sie achten?
- **Urheber- und Nutzungsrechte:** Wem gehört am Ende was?
- **Wettbewerbsrechtliche und markenrechtliche Prüfung:** Wie vermeiden Sie Konflikte?
- **Ausschreibungen:** Agenturauswahl per Pitch oder Auktion
- **Agenturkalkulationen und ihre Einflussfaktoren:** So finden Sie das passende Vergütungsmodell
- **Das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis:** So steuern Sie die Kostentreiber
- **Agenturbündelung und einheitliche Auftragsvergabe:** So nutzen Sie Synergie-Effekte erfolgreich
- **Umgang mit Interessenskonflikten:** Strategien für Konfliktfälle zwischen Agenturen und Auftraggebern
- **Erfolgsabhängige Vergütungsmodelle und Abrechnung für Einzelleistungen:** Was funktioniert wie?

Besonderes Plus:

- ✓ Aktuelle Kostensätze von Werbe-, PR- und Event-Agenturen
- ✓ Tipps für Zielvorgaben, Budgetverhandlungen und Kostensteuerung
- ✓ Exklusiver Praxisbericht der Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG und Rechtsbeitrag der Beiten Burkhardt Rechtsanwaltskanzlei mbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

16. und 17. Januar 2019 in Frankfurt/M.

25. und 26. Februar 2019 in Berlin

20. und 21. März 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Seminarleiter:



Carsten F. Brettschneider
**Tools of Innovators
GmbH**

Ihre Experten:



Dr. jur. Christina
Hackbarth, **Beiten
Burkhardt Rechtsan-
walts-gesellschaft mbH**



Michael Pult
**Arnold Umformtechnik
GmbH & Co. KG**

Wichtig für die Bereiche:

- ✓ Einkauf
- ✓ Werbung
- ✓ Marketing
- ✓ Vertrieb
- ✓ PR/Öffentlichkeitsarbeit
- ✓ Eventmanagement

Der ideale Agenturvertrag für Ihr Unternehmen



Ihr Seminarleiter:
Carsten F. Brettschneider, Business Director, **Tools of Innovators GmbH**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überblick über Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- Vorstellungsrunde und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 ZOOM IN in das Thema Agenturverträge

- Warum ein guter Vertrag wichtig ist
- Die Entwicklung von Agenturverträgen
- Welche Stakeholder sind involviert?
- Arten von Verträgen: Werkvertrag, Rahmenvertrag, Projektvertrag, Honorarvereinbarung
- Musterverträge

mit
Musterverträgen

10.30 Inhalte und Aufbau eines Agenturvertrags

- Gegenstand, Leistungsumfang, Klauseln
- Gültigkeit, Urheberrechte, Geheimhaltung
- Das Pflichtenheft, Change Request und Briefing als Vertragsbestandteile

11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 Konflikte vermeiden

- Berücksichtigung von Haftungsfällen?
- Wie wird mit Konflikten bei Vertragsverletzungen umgegangen?
- Die Schlichtungsstelle der Kammern
- Was Ihnen wichtig sein sollte:
 - Urheberrechte
 - Kickbacks der Lieferanten vermeiden
 - Internationale Besonderheiten



12.30 Vertragsbeispiele aus der Praxis

- Verschiedene Verträge aus der Praxis
- Situationen, die im Vertrag nicht abgedeckt waren
- Umgang mit Agentur- und Kundenbriefing-Fehlern und wie sie vermieden werden können

13.15 Business Lunch

14.15 Der Agenturvertrag – Notwendige Grundlage jeder kreativen Zusammenarbeit



- Der Vertragsgegenstand – Herzstück eines jeden Agenturvertrags
- Wem gehört am Ende was? Detaillierte Regelungen zu Nutzungsrechten
- Keine Leistung ohne Vergütung: Vertragliche Definition von Provisions- und Honorarmodellen
- Wer haftet, wenn es kracht?
- Sonderfragen: Haftung für wettbewerbsrechtliche und markenrechtliche Prüfung sowie die Prüfung von Bildrechten
- Vorbeugen von Ideenklau



Dr. jur. Christina Hackbarth
Rechtsanwältin und Partnerin,
**Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH**, München

15.15 Tricks und Kniffe

- Absicherung bei Kickbacks
- Due Diligence
- Iterationsstufen von Ideen
- Absicherung durch Freigaben
- Gültigkeitsräume (zeitlich, räumlich)
- Vermeiden von Konfliktsituationen

16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Ausschreibungen

- Agenturauswahl per Pitch oder Auktion
- Aufbau eines Auswahlverfahrens
- Unterschiede in Proposal und Quote



17.45 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit zur Diskussion Ihrer individuellen Fragen

ca. **18.00** Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

Agenturvergütung – Holen Sie das Beste raus. Fair und partnerschaftlich.

Ihr Seminarleiter:
Carsten F. Brettschneider

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.15 ZOOM IN in das Thema Agenturvergütung

- Was für Agenturtypen und Vergütungsformen gibt es?
- Welche Stakeholder sind involviert?
- Besonderheiten der verschiedenen Agenturmodelle
- Aktuelle Trends in der Agenturvergütung

10.00 Leistung und Gegenleistung

- Welche Leistungen sind wie zu vergüten?
- Vergütungsmodelle – Von klassischen Abrechnungsmethoden bis zu Anreizsystemen
- Welches Vergütungsmodell passt zu Ihren Projekten und Aufgaben?
- Beispiele aus der Praxis aus Werbung, PR- und Event-Kommunikation
- Diskussion

Vergütungsmodelle
im Vergleich

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Vergütungsmodelle: Wie kalkuliert eine Agentur?

- Leistungsarten
- Teamzusammenstellung
- Beratung durch die Geschäftsführung
- Zusammenarbeitsformen



12.00 Erfolgsabhängige Vergütung

- Berechnungsmaßstäbe
- Vor- und Nachteile einer erfolgsorientierten Vergütung
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis verhandeln – Kostentreiber steuern
- Einsparpotenziale kennen und für die Vergütungsverhandlung gezielt nutzen
- Erfolgsabhängige Vergütung in den verschiedenen Kommunikationsagenturen (Werbung, PR, Event)



12.45 Business Lunch

13.45 Budget- und Jahresgespräche

- Tipps für Zielvorgaben, Budgetverhandlungen und Kostensteuerung
- Wie Ehrlichkeit, Klarheit und Transparenz Budgetverhandlungen für alle Seiten zu einer Win-win-Situation machen
- Hanseatischer Handschlag als Grundlage für partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Wie führen Sie Leistungsbeurteilungs- und Jahresgespräche?
- Wie gehen Sie mit Konfliktsituationen um?
- Der Sinn von Abschlags- und Vorauszahlungen

14.30 Verhandlungstraining

- Lassen Sie uns gemeinsam ein Training durchspielen:
 - Argumentation
 - Kalkulation



15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Die Praxis der Agenturvergütung bei der Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG

- Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Agenturtypen – Werbeagentur, Onlineagentur, PR-Agentur und Eventagentur
- Optimierung von Verhandlungs- und Kostenstrukturen
- Interessenkonflikte zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber
- Erfahrungen aus der internationalen Zusammenarbeit



Michael Pult
Director Marketing,
Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG,
Forchtenberg-Ernstbach

17.00 Seminarabschluss und Reflektion

- Was haben Sie gelernt?
- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Zeit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.30 Ende des Intensiv-Seminars

Carsten F. Brettschneider

ist Kommunikationsexperte, Innovationsberater und Business Director der **Tools of Innovators GmbH**. Als Innovationsexperte berät er mittelständische Unternehmen und Konzerne zu den Themen Innovationskultur, Marketing und bei der digitalen Transformation. Umfangreiche Praxiserfahrungen u. a. in den Bereichen Marketing und Kampagnenmanagement sammelte Carsten Brettschneider als Geschäftsführer von OgilvyOne worldwide und OgilvyInteractive, als Geschäftsführer der Werbeagentur Drafftcb Deutschland, bei den Agenturen Wunderman, KMF Werbung und Economia/BBDO, bei der eigens gegründeten Internetagentur DMA sowie als Managing Director bei Kabel New Media. In diesen Funktionen hat er zahlreiche Projekte im B2C- und B2B-Bereich betreut.

Dr. jur. Christina Hackbarth

ist seit mehr als 20 Jahren Rechtsanwältin und seit 2007 Partnerin bei der **Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** in München. Sie berät Ihre Mandanten umfassend in allen Bereichen des gewerblichen Rechtsschutzes sowie des Urheber- und Medienrechts.

Michael Pult

(Master of Science) ist als Director Marketing seit fast 20 Jahren für den internationalen Auftritt des Unternehmens **Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG** sowohl strategisch als auch operativ verantwortlich. Er hat den gesamten Marketing-Mix des Unternehmens entwickelt, geplant und eingeführt. Dabei bilden die Bereiche Corporate Identity, Corporate Design, Public Relations, Werbung, Veranstaltungen, Online Marketing, Markenpolitik, Neukundenakquise, New Business Development sowie der Aufbau strategischer Partnerschaften den Kern seiner derzeitigen Arbeit. In diesem Rahmen hat er langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Agenturen und deren Vergütung.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Foto: ©Gerhard Linnekegel/Deutsche Bahn

Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Buchen Sie bequem online und sichern Sie sich so das günstigste Bahn-Ticket. Wir bieten Ihnen automatisch eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten.

Alle Details zum Veranstaltungsticket finden Sie hier:

www.managementcircle.de/bahn



Bitte beachten Sie unser Seminar

Der zertifizierte Online Marketing Manager

6. und 7. Februar 2019 in Köln
26. und 27. Februar 2019 in Frankfurt/M.
27. und 28. März 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Carolina Ihrig**
Tel.: +49 6196 4722-700, Fax: +49 6196 4722-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Kennen Sie das? Sie planen eine Werbekampagne mit externen Partnern für Ihr Unternehmen, haben dazu zahlreiche Ideen und Vorstellungen. Was Ihnen jetzt noch fehlt, ist die richtige Einschätzung der Kosten.

Wie gehen Sie am besten vor? Worauf müssen Sie beim **Agenturvertrag** achten? Welche **Kosten sind angemessen** für die erbrachte Leistung? Und wie vermeiden Sie Konflikte?

In diesem zweitägigen Seminar bringen Sie Licht in den Dschungel der Agenturverträge und -vergütungen. Verschaffen Sie sich Klarheit über **Urheber- und Nutzungsrechte** sowie über das **Preis-Leistungs-Verhältnis von Agenturleistungen**. Lernen Sie die verschiedenen Möglichkeiten mit ihren Vor- und Nachteilen kennen.

Sichern Sie sich das notwendige Wissen für Ihre nächsten Verhandlungen. Steuern Sie gezielt die Kostenstruktur zukünftiger Werbekampagnen.

Ihre Themenschwerpunkte

- Das Fundament der Zusammenarbeit: **Inhalt und Aufbau eines Agenturvertrags**
- Gültigkeit, **Nutzungs- und Urheberrechte**: Konflikte vermeiden
- Vertragsbeispiele aus der Praxis: Umgang mit **Briefing-Fehlern**
- **Ausschreibungen**: Agenturauswahl per Pitch oder Auktion
- Vor- und Nachteile der verschiedenen **Vergütungsmodelle**
- Vorgehensweise der **Kostenkalkulation**: Aufschlüsselung von Kosten
- **Kostentransparenz**: Welche Preise sind fix? Welche Kosten sind variabel?
- **Erfolgsorientierte Vergütung**: Zahlreiche Praxisbeispiele
- **Abrechnungsbeispiele**: Einzelleistungen aus Werbung, PR- und Event-Kommunikation
- Optimales **Preis-Leistungs-Verhältnis**

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

Sie erhalten **praxisorientiertes** und rechtsbasiertes Wissen, untermauert mit **fundierte Zahlenmaterial**, damit Sie in Zukunft optimal für Ihre **Vertrags- und Kostenverhandlungen** gerüstet sind. Wählen Sie zukünftig sicher und im Sinne Ihres Unternehmens zwischen den einzelnen Alternativen.

Nutzen Sie die Insights eines Praktikers: Unser Seminarleiter Carsten Brettschneider kennt beide Seiten. Er war Geschäftsführer einer Agentur und hat auch auf Kundenseite Agenturen ausgewählt.

Ihr Praxis-PLUS:

Einen exklusiven Rechtsbeitrag aus der Praxis erhalten Sie von der **Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**. Was müssen Sie bei Agenturverträgen beachten? Wer haftet in Konfliktfällen? Wie vermeiden Sie Ideenklau? Erfahren Sie im exklusiven Praxisbericht der **Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG** mehr über die Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Agenturtypen. Lernen Sie den Einsatz von Optimierungsstrategien in Verhandlungs- und Kostenstrukturen direkt aus der Praxis kennen. Weiter erhalten Sie Einblicke in die internationale Zusammenarbeit mit Agenturen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Kristin Pollmann



Kristin Pollmann

Projektmanagerin Konferenzen/Seminare

Tel.: +49 6196 4722-472

kristin.pollmann@managementcircle.de

Management Circle Blog

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Bleiben Sie immer up-to-date!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/blog



[@mgmt_circle](https://twitter.com/mgmt_circle)

■ Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter** aus den Bereichen **Marketing, Vertrieb, Einkauf, PR und Öffentlichkeitsarbeit, Werbung, Event- und Produktmanagement**, die mit dem Einkauf von Agenturleistungen betraut sind. Ebenso angesprochen sind **Brand Manager** und **Einkäufer von Dienstleistungen**, die Vertragsverhandlungen mit Kommunikationsagenturen führen.

■ 5 gute Gründe dieses Seminar zu besuchen

- Sie erhalten einen **Überblick** über die verschiedenen **Möglichkeiten der Vergütung von Agenturen**.
- Sie lernen die Vor- und Nachteile **verschiedener Vertragsmodelle** und einer **erfolgsorientierten Vergütung** kennen.
- Sie eignen sich anhand von Beispielen den **Umgang mit Konfliktsituationen** der Vertragsverhandlung an.
- Sie können unterschiedliche **Angebote** auf ihr Preis-Leistungs-Verhältnis **prüfen** und die Kosten, die Agenturen in Rechnung stellen, **nachvollziehen**.
- Sie erhalten konkrete Hinweise für **erfolgreiche Zielvorgaben, Budgetverhandlungen** und **Kostensteuerung**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

16. und 17. Januar 2019 in Frankfurt/M. 01-86548
Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38
60329 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

25. und 26. Februar 2019 in Berlin 02-86549
Sofitel Berlin Kurfürstendamm, Augsburger Straße 41, 10789 Berlin
Tel.: +49 30 800999-1517, Fax: +49 30 800999-36
E-Mail: h9387-re@sofitel.com

20. und 21. März 2019 in München 03-86550
Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5
81925 München, Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/01-86548

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn