

Leitfaden für Ihr praktisches Vertragsmanagement

Internationale Verträge im Maschinen- und Anlagenbau

Im Brennpunkt:

- **Wichtige Rahmenbedingungen:** Geltendes Recht und Rechtswahl bei internationalen Verträgen
- **Deutsches Recht im internationalen Vertrag:** Lässt sich das AGB-Recht vermeiden?
- **Englisches Vertragsrecht und Vertragsverständnis:** Was ist zu beachten?
- **Preis, Mehraufwand und Nachtragsleistungen:** Richtige Formulierungen und funktionierende Regelungen
- **Risiken minimieren:** Haftung, Gewährleistung, Vertragsstrafen, Liquidated Damages
- **Internationale Vertragsoptionen:** Neue FIDICs und weitere Musterverträge korrekt anwenden

Ihr Seminarteam:



Dr. Yves Bock
Siemens AG



Dr. Jörn Zons
Friedrich Graf von
Westphalen & Partner

Ihr PLUS:

- International erfahrene Experten für Großprojekte
- Mit aktuellen Beispielfällen aus der Projektpraxis
- Mit Workshop zu unterschiedlichen Fallkonstellationen

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „*Sehr guter Inhalt mit hohem Praxisbezug.*“ S. Pohl, MAMMOET Deutschland GmbH
- ✓ „*Sehr kompetente Vorträge. Sehr gut auf einzelne Fragen eingegangen. Ausgezeichneter Überblick und dennoch auf konkrete Schwerpunkte eingegangen.*“ C.-H. Becker, Voith Hydro GmbH & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

29. und 30. Oktober 2018 in Frankfurt/M.
29. und 30. November 2018 in Köln
24. und 25. Januar 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

Rechtliche Rahmenbedingungen und Brennpunkte von Anlagenbauverträgen

Ihr Seminarteam:

Dr. Yves Bock, General Counsel Energy Management, **Siemens AG**, Erlangen
Dr. Jörn Zons, Partner, **Friedrich Graf von Westphalen & Partner**, Köln

Rechtsgrundlagen und Rechtsrisiken in Anlagenbauprojekten

- Vertragsrecht, Rechtswahl, Grenzen der Rechtswahl und resultierende Rechtsrisiken
- Deutsches „Anlagenbauvertragsrecht“: Theorie und Praxis
- Anlagenbauverträge unter ausländischen Rechten: Andere Länder, andere Sitten
- Außervertragliche Zusatzrisiken aus dem örtlichen Deliktsrecht

Immer noch aktuell:

Anlagenbauverträge und deutsches AGB-Recht

- Praktische Relevanz des AGB-Rechts in deutschen und internationalen Anlagenbauverträgen
- „Abwahl“ des AGB-Rechts – wann und wie geht das?
- Sonstige Strategien zum Umgang mit dem AGB-Problem

Das englische Vertragsverständnis: Zunehmende Bedeutung für die Praxis des Anlagenbaus

- Relevante Unterschiede zwischen englischem und deutschem Vertragsrecht und Vertragsverständnis
- Praktische Bedeutung des englischen Vertragsrechts und Vertragsverständnisses für internationale Musterverträge (z. B. FIDIC) und für sonstige (zunehmend auch deutsche) Anlagenbauverträge

Gestaltung von Anlagenbauverträgen:

Dos & Don'ts

- Projektspezifische Due Diligence, interdisziplinäre Kommunikation und Zusammenarbeit, funktionierendes Informationsmanagement
- Richtige „Zusammenstellung“ der Vertragsbestandteile, typische (und oft folgenschwere) Fehler/Streitfälle
- Klarheit und Vollständigkeit, kein irriges Verlassen auf vermeintliche Selbstverständlichkeiten
- Ausschluss unerwünschter Implikationen des geltenden Vertragsrechts (implied terms)
- Achtung: „entire agreement“- und „exclusive remedies“-Klauseln
- Umgang mit fremden Vertragsrechten: Problembewusstsein und Risikoreduzierung
- Richtige Verwendung von Musterverträgen am Beispiel FIDIC inkl. der wichtigsten Neuerungen durch FIDIC 2017

Vertraglicher Liefer- und Leistungsumfang

- Klare und vollständige Formulierung des Liefer- und Leistungsumfang (scope)
- Bedeutung und Formulierung von Vollständigkeitsklauseln (turnkey)
- Leistungsänderungen und Zusatzleistungen (variations)
- Häufige Streitfälle: Umfang des geschuldeten Engagements in iterativen Planungsprozessen, Umfang der geschuldeten „Nebenleistungen“

Vertragspreis und Mehrkosten

- Preismodelle im Vergleich: Pauschalen (turnkey lump-sum), Einheitspreise, Kosten + Zuschlag (cost + fee), „open book“, Mischformen
- Häufige Fehler bei Formulierung von Preisvereinbarungen
- Mehraufwand durch Leistungsänderungen/ Zusatzleistungen, Behinderungen
- Funktionierende Regelungen für Bepreisung von Nachtragsleistungen (variations) und sonstigen Mehraufwänden
- Abstimmung der vertraglichen Preisregelungen mit den betreffenden Vertragsanlagen (bill of quantities etc.)



Anforderungen an die Leistung und Qualität der Anlage, Folgen von Mängeln

- Genaue Definition der geschuldeten Leistungswerte: Real- vs. Designwerte, Messverfahren, O&M-Anforderungen
- Eignung zum Vertragszweck (fitness for purpose): Bedeutung und Umgang damit
- „Regeln der Technik“ oder „Stand der Technik“: Was ist gewollt (und möglich)?
- Ausschluss unerwünschter gesetzlicher Beschaffenheitsanforderungen (implied warranties)
- Vertragsregelungen für die Folgen von Leistungsdefiziten und sonstigen Mängeln
- Nicht identisch: Gewährleistungsfristen und Mängelanzeigefristen (z. B. FIDIC Defects Notification Periods)

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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.

Praktisches Vertragsmanagement im internationalen Geschäft

Ihr Seminarleiter:
Dr. Jörn Zons

Termine, Terminanpassungen und Terminüberschreitungen

- Verbindliche Vertragstermine vs. unverbindliche Detailablaufplanung
- Deutsche Verschuldenshaftung vs. englisches „extension of time“-Konzept: Vertragspraxis, häufige Missverständnisse und richtige Vertragsformulierung
- Typische „extension of time“-Fälle: „Force Majeure“ und andere
- Vertragsstrafen und „liquidated damages“: Die Unterschiede
- Achtung: Abschließende Vertragsstrafen/LDs oder darüber hinausgehende Schadensersatzansprüche und/oder Kündigungsrechte?

Die Abnahme

- Begriff und Rechtsfolgen einer Abnahme
- „Unechte“ Zwischenabnahmen vs. „echte“ Teilabnahmen
- „Vorläufige“ und „endgültige“ Abnahme (preliminary/final acceptance)
- Konkudente oder fingierte Abnahme (deemed acceptance) – typische Fälle und Probleme

Vorzeitige Vertragsbeendigung

- Formen der Vertragsbeendigung und ihre Folgen: Kündigung, Rücktritt, Zurückweisung (termination, rescission, rejection)
- Sinnvolle Formulierung von Vertragsbeendigungsklauseln

Haftungsrisiken, Haftungsregelungen und Haftungsbeschränkungen



- Synchronisation Haftung/Versicherung: Potenzielle Deckungslücken
- Häufige Fehler bei der Formulierung und Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen
- Reichweite des typischen Ausschlusses von „indirekten und Folgeschäden“ (indirect and consequential loss)
- Der Teufel steckt oft im Detail, zum Beispiel: versteckte Fallen in FIDIC Ziff. 17.6
- Zusatzrisiken für Planer, Lieferanten, Nachunternehmer
- Deliktische Haftungsrisiken

Sicherheiten

- Typische Sicherungsgegenstände: Anzahlung, Vertragserfüllung und Mängelgewährleistung, Zahlung des Vertragspreises
- Typische Sicherungsmittel: Bürgschaften/Garantien, Akkreditive, Patronatserklärungen
- Weitere „de facto-Sicherungsmittel“: Zahlungsplan und Leistungsaussetzungsrechte
- Achtung in deutschen Anlagenbauverträgen: §§ 648, 648a BGB
- Inanspruchnahme der Sicherheiten: Geltendes Recht, zuständiges Gericht/Schiedsgericht
- Verteidigung gegen Inanspruchnahme einer Bürgschaft/Garantie auf erstes Anfordern (first demand guarantee): Missbrauch (unfair calling)

Claims-Management: Dos & Don'ts

- Gründliches Dokumentations- und Informationsmanagement
- Verfolgung von Claims in rechtlicher und strategischer Hinsicht

Durchsetzung von Ansprüchen

- Überblick über die verfügbaren Verfahren: Adjudikation, Gutachterverfahren, Schiedsgerichtsverfahren, staatliches Gerichtsverfahren, Mischformen
- Schiedsgerichtsverfahren vs. staatliches Gerichtsverfahren: Pros & Cons
- Internationale Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen und Gerichtsurteilen
- Richtige/sinnvolle Formulierung von Schiedsgerichtsklauseln – Schiedsort, Schiedsrichter, Discovery, Sprache, Verfahren
- Formulierung von Gerichtsstandsklauseln – das Heimatgericht ist oft nicht die beste Lösung
- Adjudikation – Ablauf, Stärken, Schwächen
- Gutachterverfahren – wann machen sie Sinn und wann nicht?
- Oft unterschätzt: Streiterledigung durch Mediation

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 - 14.15 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit den Referenten und Teilnehmern vorgesehen.



Dr. Yves Bock

ist als Syndikusanwalt für die **Siemens AG** tätig, seit mehreren Jahren in leitender Funktion. Derzeit ist er als General Counsel der Division Energy Management für die rechtliche Beratung des Geschäftes rund um die Stromnetze verantwortlich. Er hat eine Vielzahl von internationalen Großprojekten im Energiebereich, insb. Großkraftwerke und Stromübertragungsanlagen, sowohl in der Akquisition als auch in der Abwicklung beraten. Dr. Yves Bock ist zudem Senior Research Fellow und Gründungsmitglied des Centrums für Europarecht an der Universität Passau. Er ist Mitherausgeber von Bock/Zons Rechtshandbuch Anlagenbau, Praxisfragen deutscher und internationaler Anlagenbauprojekte.



Dr. Jörn Zons

ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät **Friedrich Graf von Westphalen & Partner** in Köln. Er ist auf die Beratung sowohl von Auftraggebern als auch von Auftragnehmern bei Bau- und Anlagenbauprojekten im In- und Ausland spezialisiert. Seine Tätigkeit umfasst die Gestaltung und Verhandlung der Bau-/Anlagenbau-, O&M- und sonstigen Projektverträge einschließlich FIDIC-Verträgen, das juristische Projekt-, Schadens- und Claims-Management sowie die Durchsetzung von Ansprüchen in Schiedsgerichts-, Gerichts- oder alternativen Streit-erledigungsverfahren. Dr. Jörn Zons Industriekenntnis umfasst unter anderem Kraftwerke, Offshore-Windparks, Biomasseanlagen, Raffinerien, Logistikanlagen sowie verschiedene Produktionsanlagen. Er wird in mehreren deutschen und internationalen Anwaltsverzeichnissen als einer der führenden Anwälte für Bau/Anlagenbau benannt. Er ist Mitherausgeber von Bock/Zons Rechtshandbuch Anlagenbau – Praxisfragen deutscher und internationaler Anlagenbauprojekte.

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



Ihr MANAGEMENTCIRCLE®-Service Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

1. Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

2. Interaktive Workshop-Atmosphäre

Durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl ist eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung möglich. Sie stehen in direkter Interaktion mit den Experten. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen mit den Vortragenden zu klären.

3. Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen von langjährigen Experten und durch konkrete Beispiele aus der Praxis, Ihre Verträge gut vorzubereiten und professionell zu managen.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung:

Rechtswissen wehrtechnische Industrie

30. und 31. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

27. und 28. November 2018 in Köln

24. und 25. Januar 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann,

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Unternehmen im **Maschinen-** und **Anlagenbau** sind international aufgestellt. Als Verantwortlicher für das Projektgeschäft ist es für Sie unerlässlich, dass Sie sich mit dem komplexen **Vertragswesen** und **Vertragsmanagement** auf internationaler Ebene genau auskennen – auf Auftraggeber- wie auf Auftragnehmerseite.

Ein guter Vertrag macht zwar noch kein erfolgreiches Projekt, ist aber Voraussetzung für den **Projekterfolg**. Er ist die Grundlage dafür, dass bestehende **Projektrisiken** beherrschbar sind und gewährleistet, dass alle Beteiligten von gleichen Vorzeichen ausgehen.

Optimieren Sie in diesem Seminar Ihr Wissen...

- über die **Brennpunkte der Vertragsgestaltung** im internationalen Maschinen- und Anlagenbau
- und **gewinnen Sie Sicherheit** im Umgang mit internationalem Vertragsrecht
- über das **richtige Verständnis eines Begriffes oder einer Klausel – streitentscheidender Punkt** bei vielen Schiedsverfahren
- über **englisches Vertragsrecht** und **Vertragsverständnis** und seine **Relevanz für internationale Musterverträge**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

Heike Munker



Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

E-Mail: heike.muenker@managementcircle.de

Die Seminarinhalte basieren auf dem von den Referenten herausgegebenen
„Rechtshandbuch Anlagenbau, Praxisfragen deutscher und internationaler Anlagenbauprojekte“.



Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- die gängigen **Vertragsmuster** im internationalen Projektgeschäft zu nutzen
- das **englische Vertragsrecht korrekt** anzuwenden
- die **projektspezifische Due Diligence** und ein perfektes **Informationsmanagement** sicherzustellen
- **Liefer- und Leistungsumfang** klar und vollständig zu formulieren
- funktionierende Regelungen für die **Bepreisung von Nachtragsleistungen** und **Mehraufwänden** zu definieren
- bei **Terminüberschreitung** Missverständnisse zu vermeiden und die **richtigen Vertragsformulierungen** einzusetzen
- **Fehler bei der Formulierung** und **Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen** zu vermeiden
- bei der **Durchsetzung von Ansprüchen** auf **internationale Vollstreckbarkeit** zu achten

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Mit dem Seminar richten wir uns an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Projektmanagement** und **-controlling** im **Maschinen- und Anlagenbau, Recht, F&E, Bauleitung und Konstruktion, Einkauf, Supply Management** und **Produktion**. Ebenso angesprochen sind **Mitglieder** der **Geschäftsleitung**.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- **Kompetenz** im internationalen **Vertragsmanagement verbessern**
- **Fallstricke** internationaler Vertragswerke erkennen und **vermeiden**
- **Eigenheiten** der **englischen Vertragssprache verstehen**

■ Termine und Veranstaltungsorte

29. und 30. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

10-86226

The Westin Grand Frankfurt, Konrad-Adenauer-Straße 7, 60313 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 2981-750 Fax: +49 69 2981-811

E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

29. und 30. November 2018 in Köln

11-86227

Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln

Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190

E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

24. und 25. Januar 2019 in München

01-86228

The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München

Tel.: +49 89 36001-0 Fax: +49 89 36001-9215

E-Mail: reservations-muc@rilano.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/10-86226

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-800**

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



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn