

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

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Sehr komprimierter Wissenstransfer.“
- ✓ „Sehr gute Konzentration auf relevante Themen.“
- ✓ „Viele praxisrelevante Themen. Sehr informativ.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin
25. und 26. November 2020 in Frankfurt/M.
1. und 2. Februar 2021 in München
4. und 5. März 2021 in Köln



Ihr Expertenteam



Dr. Yves Bock
Siemens AG



Dr. Jörn Zons
**Friedrich Graf von
Westphalen & Partner
mbB Rechtsanwälte**

Ihr PLUS

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

Rechtliche Rahmenbedingungen und Brennpunkte von Anlagenbauverträgen

Ihr Seminarteam

Dr. Jörn Zons, Partner, **Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB Rechtsanwälte**, Köln

Dr. Yves Bock, General Counsel Smart Infrastructure, **Siemens AG** oder

Dr. Stefan Höhns, Division General Counsel, **Siemens AG**

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 sonstige 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

**Aktuell:
Neuerungen
durch FIDIC**

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 – Zunehmende Bedeutung: Anlagen mit IT-Anteil
- Nicht identisch: Gewährleistungsfristen und Mängelanzeige-fristen (z. B. FIDIC Defects Notification Periods)

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 den Teilnehmern!

Praktisches Vertragsmanagement im internationalen Geschäft

Ihr Seminarleiter
Dr. Jörn Zons

Termine, Terminanpassungen und -überschreitungen

- 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?
- Aktuelles Beispiel: Umgang mit gewissen oder ungewissen Beeinträchtigungen durch COVID-19

Die Abnahme

- Begriff und Rechtsfolgen einer Abnahme
- „Unechte“ Zwischenabnahmen vs. „echte“ Teilabnahmen
- „Vorläufige“ und „endgültige“ Abnahme (preliminary/final acceptance)
- Konkludente 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: Potentielle 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 ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

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



Dr. Yves Bock

ist als Syndikusrechtsanwalt für die **Siemens AG** tätig, seit mehreren Jahren in leitender Funktion. Derzeit ist er als General Counsel der Operating Company Smart Infrastructure für die rechtliche Beratung des Geschäftes rund um die Gebäudetechnik und intelligente Stromnetze verantwortlich. Er hat eine Vielzahl von internationalen Großprojekten im Energiebereich, u.a. 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. Stefan Höhns

LL.M. (London) ist seit fast zwanzig Jahren als Syndikusrechtsanwalt in leitender Position im Siemens-Konzern tätig, davon mehrere Jahre in Südostasien. Er verfügt über umfassende Erfahrung in der Gestaltung, Verhandlung und Abwicklung von Verträgen in verschiedenen Bereichen des Großanlagenbaus, insbesondere EPC-, Liefer-, Einkaufs-, Service- und Logistikverträge. Zur Zeit ist er Division General Counsel für das weltweite Power Transmission-Geschäft der Siemens Energy mit Sitz in Erlangen.



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-Verträge, das juristische Projekt-, Schadens- und Claims-Management sowie die Durchsetzung von Ansprüchen in Schiedsgerichts-, Gerichts- oder alternativen Streiterledigungsverfahren. Dr. Zons Industriekenntnis umfasst u. a. 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 des Branchenwerks Bock/Zons, Rechtshandbuch Anlagenbau – Praxisfragen deutscher und internationaler Anlagenbauprojekte.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Fit für den rhetorischen Schlagabtausch

14. und 15. Oktober 2020 in Köln
9. und 10. November 2020 in München
10. und 11. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Eberhard Bergmann**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/10-89120

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

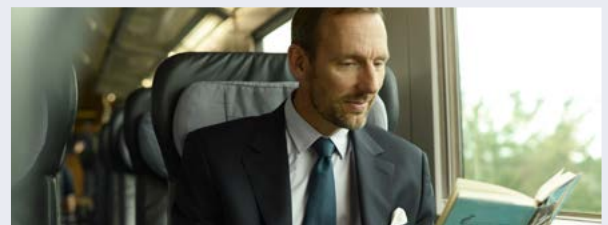


Foto: ©Gerhard Linnekogel/Deutsche Bahn

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



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

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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.

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.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten und Juristen aus der Industrie und der Rechtsberatung, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Rechtswissen aus dem internationalen Anlagenbau wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. Es ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

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.

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.

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.

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

heike.muenker@managementcircle.de

Internationale Verträge im Maschinen- und Anlagenbau

■ 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**.

■ Oder nehmen Sie online teil!



Jeder Präsenztermin wird gestreamt. Völlig ortsunabhängig können Sie online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

25. und 26. November 2020 in Frankfurt/M.

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

11-89079

1. und 2. Februar 2021 in München

Hilton München Park, Am Tucherpark 7, 80538 München
Tel.: +49 89 3845-2525, Fax: +49 89 3845-2555
E-Mail: reservations.munich@hilton.com

02-89080

4. und 5. März 2021 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne,
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 2063-0, Fax: +49 221 2063-527
E-Mail: h1306@accor.com

03-89081

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/11-89079

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.**



**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

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 € 2.095,-. Die Teilnahmegebühr für das Zuschalten per Live-Streaming beträgt € 1.845,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Die Anzahl der Teilnehmer ist derzeit strikt auf maximal 14 Personen begrenzt. Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels sowie unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 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