

Von Juristen für
Nicht-Juristen!

Service- und Wartungsverträge

Maschinen- und Anlagenbau ♦ Haus- und Elektrotechnik

- ♦ Grundlagen und Rahmenbedingungen
- ♦ ProdSG, BetrSichV 2015, DIN 31051 und DIN EN 13306
- ♦ Die verschiedenen Service- und Wartungsverträge: Wartungsvertrag, Vollwartungsvertrag, Remote-Service-Vertrag
- ♦ Leistungsinhalt und Leistungsabgrenzung
- ♦ Vergütung, Rechnungslegung und Fälligkeit
- ♦ Mängelansprüche, Gewährleistung und Haftungsrisiken
- ♦ Rechtsfragen des Servicegeschäfts im digitalen Zeitalter

Ihre Referenten:



Andreas Fischer
Rechtsanwalt



Holger Jaksch
KUKA Deutschland
GmbH

Bereits von über 250 Teilnehmern mit „sehr gut“ oder „gut“ bewertet:

„Top organisiert. Fachlich auf akademischen Niveau und trotzdem sehr gut verständlich.“

P. Hecker, JENOPTIK Optical Systems GmbH

„Interessante, runde Veranstaltung. Spannende aktuelle Aspekte des Themas gut für die Praxis aufbereitet und direkt umsetzbar präsentiert.“

A. Gauf, Produktmanagement Safe Places, EnBW Energie Baden-Württemberg AG

Ihre Termine:

21. Mai 2019 in München

25. Juni 2019 in Frankfurt/M.

3. Juli 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/05-86998

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Die **Anforderungen** an **technische Einrichtungen** sind hoch und eine **hohe Verfügbarkeit** sowie der **sichere Betrieb** sind ein Muss. Mit dem **Abschluss von Service- und Wartungsverträgen** soll die **Verfügbarkeit sichergestellt** werden. Die **Gestaltung des Vertrags** bildet die **Basis für den Erfolg der Zusammenarbeit** zwischen Betreiber und Dienstleister, bzw. zwischen Betreiber und Hersteller. Dies erfordert Fachwissen in den **relevanten Rechtsfragen**. Profitieren Sie von den **langjährigen Praxiserfahrungen** unserer Experten und machen Sie sich fit für eine **professionelle und sichere Vertragsgestaltung**.

In diesem Seminar lernen Sie,

- den Vertragsinhalt (Leistungen) und Leistungsgrenzen genau zu definieren.
- welche besonderen Haftungsrisiken Sie beachten müssen.
- Reaktionszeiten und Verfügbarkeiten sicherzustellen.
- Vergütungsfragen fair zu klären.
- wie Sie die Risiken der Serviceverträge darstellen.
- welche Aspekte des Auslandsgeschäfts wichtig sind.

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Fachwissen in den relevanten Rechtsfragen kompakt an einem Tag!
- Solide Basis für eine professionelle und sichere Vertragsgestaltung!
- Argumente für ein klärendes Gespräch vorzulegen, bevor Konflikte eskalieren.
- Know-How zu den Themen Daten- und IT-Sicherheit.
- Individuelle Tipps, Musterverträge und Checklisten!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Annette Hansen
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-461
E-Mail: annette.hansen@managementcircle.de

Andreas Fischer

ist **Rechtsanwalt** und lebt in Berlin. Er war in seiner beruflichen Praxis zunächst für den Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (VDMA) tätig. Anschließend war er zwanzig Jahre Justitiar bei einem führenden Hersteller von Anlagen der Fördertechnik. Hierdurch hat er umfangreiche Erfahrungen in der Industrie sammeln können. Andreas Fischer ist Verfasser der 2011 in der dritten Auflage erschienenen Publikation „Wartungsverträge – Wartung, Inspektion und Instandsetzung technischer Einrichtungen“ und Mitautor der 2016 erschienenen Mustersammlung „Instandhaltungs- und Serviceverträge“. Weiterhin war Andreas Fischer im Studiengang Industrielles Dienstleistungsmanagement von 2013 bis 2015 an der Hochschule Ruhr West Lehrbeauftragter und unterrichtete dort zum Thema Recht und Instandhaltung.

Holger Jaksch

ist seit 2006 als Leiter Sales Consulting Customer Services bei der **KUKA Deutschland GmbH** in Augsburg tätig. In dieser Funktion gestaltet er die Vermarktungsstrategien des Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Etablierung von Lifecycle- und Servicelevel-Agreements sowie der Konzeptionierung und Markteinführung der digitalen Services und Geschäftsmodelle. Zuvor war er in verschiedenen Verantwortungsbereichen, unter anderem als Leiter Hotline und Serviceplanung tätig.



Immobilien-Blog
Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!

Jetzt folgen!  www.management-circle.de/immobilien
 @immo_circle

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



Schließen Sie Ihre Wartungsverträge wasserdicht ab!



Ihre Seminarleiter:
Andreas Fischer
Rechtsanwalt, Berlin

9.00 Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

9.30 Herzlich Willkommen

- Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.45 Grundbegriffe

- Interessenslage der Beteiligten
- Rechtliche Rahmenbedingungen (u.a.: ProdSG, BetrSichV)
- DIN 31051 (Instandhaltung) und DIN EN 13306 (Begriffe der Instandhaltung)
- Arten von Service- und Wartungsverträgen, insbesondere
 - Einfache Wartungsverträge
 - Vollwartungsverträge
 - Remote Service-Verträge
- Rechtliche Einordnung von Service- und Wartungsverträgen
- Formularverträge / Individualverträge (Überblick)
- Übersicht über einschlägige Musterverträge und Literatur

11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 Bestandteile eines Service- bzw. Wartungsvertrages

- Vom Geschäfts- bzw. Betriebsmodell zum richtigen Vertrag
- Übersicht über die Bestandteile
- Die Leistungen des Anbieters
- Leistungsausschlüsse/Änderung gesetzlicher Vorschriften
- Ausführung der Leistung
- Leistungszeit
 - Wartungsintervall
 - Ansprech-, Reaktionszeiten und Wiederherstellungszeiten bei Störungen
 - Verfügbarkeitszusagen
- Mitwirkungs- und Nebenpflichten

- Rechnungslegung, Fälligkeit und Anpassung der Vergütung
- Beendigung von Verträgen einschließlich Kündigungsregelungen
 - Bestandsveränderungen
 - Kündigung bei Stilllegung, Demontage etc.
 - Recht zur außerordentlichen Kündigung
- Mängelansprüche (Gewährleistung)
- Haftung des Anbieters
- Geltendes Recht, Gerichtsstand etc.

13.30 Business Lunch

14.30 Professionellen Service bieten – sowohl auf Zuruf als auch auf Basis vertraglich fixierter Inhalte

- Standard Einsatz: Was muss bei der Anbahnung einer spontanen Serviceleistung geregelt werden?
- Vertragsmanagement: Definition des Leistungsumfangs, Kerninhalte, rechtliche Aspekte und Haftungsfragen
- Besonderheiten bei der vertraglichen Ausgestaltung von digitalen Services



Holger Jaksch
Leiter Sales Consulting Customer Services,
KUKA Deutschland GmbH,
Augsburg



15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Sonstige Rechtsfragen im Servicegeschäft

- Rechtsfragen des Servicegeschäfts im Zeitalter von Industrie 4.0: Remote Service, Datenschutz und Big Data
- Ausgewählte Aspekte des Auslandsgeschäfts
- Rechtsfragen rund um das Ersatzteilgeschäft

17.15 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.30 Uhr**

Service- und Wartungsverträge

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Service** bzw. **Technischer Kundendienst** und **Vertrieb** von **Herstellern** von **Maschinen** und **Anlagen** und **Instandhaltungsdienstleistern**. Ebenso sind die für **Technik**, **Technischen Kundendienst** und **Vertrieb** verantwortlichen **Geschäftsführer eingeladen**. Darüber hinaus richtet sich das Seminar an **Betreiber technischer Geräte und Anlagen**, die in den Bereichen **Wartung**, **Instandhaltung**, **Technik**, **Produktion**, **Recht** oder **Einkauf** für deren **Instandhaltung verantwortlich sind**.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Sie möchten:

- sich das notwendige Fachwissen in den relevanten Rechtsfragen aneignen
- Ihre bestehenden Verträge zielgerichtet überarbeiten oder
- neue Verträge wasserdicht abschließen
- sich vor Streit- und Haftungsfällen schützen

■ Termine und Veranstaltungsorte

21. Mai 2019 in München

05-86998

Eurostars Grand Central Hotel, Arnulfstraße 35, 80636 München
Tel.: +49 89 516574-0 Fax: +49 89 516574-188 E-Mail:
reservierung@eurostarsgrandcentral.com

25. Juni 2019 in Frankfurt/M.

06-86999

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

3. Juli 2019 in Köln

07-87189

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190 E-Mail:
reservierung.koeln-heumarkt@dorint.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/05-86998

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.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das eintägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.395,-. 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 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