



Essentielles Know how für Ihr Tagesgeschäft

Vertragsrecht für Nicht-Juristen

Praktischer Leitfaden für Vertragsgestaltung
und -durchsetzung

Verträge entwerfen, verhandeln und abschließen

- Die zentralen Vertragsbausteine und Aufbau eines Vertrags
- Wie Sie AGB in Verträge einbinden und wann AGB unwirksam sind
- Mit welchen Instrumenten sichern Sie die Vertragsdurchführung?
- Dokumentation und Beweissicherung wenn der Vertrag zu scheitern droht
- So sichern Sie Ansprüche bei Zahlungsunfähigkeit des Vertragspartners
- Wie verhandeln Sie Verträge gekonnt und welche Verhandlungsmodelle sind sinnvoll?
- Erfolgsfaktoren für den Vertrag im internationalen Umfeld

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Sehr individuelle und informative Veranstaltung, praxisnah vermittelt.“
- ✓ „Sehr guter Workshop. Komplexes Thema sehr gut erklärt von sehr kompetenten Referenten.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin

23. und 24. September 2019 in Köln

21. und 22. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

18. und 19. November 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Expertenteam



Dr. Ulrich Rösch
**LFR Laukemann Former
Rösch Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB**



Dr. Nikolaus
von Marcard
Faurecia Autositze GmbH

Ihr Praxis-PLUS

- ✓ Workshop zu Vertragsgestaltung und -verhandlung
- ✓ Vorbereiten eines individuellen Vertragsentwurfs
- ✓ Analyse von Musterverträgen
- ✓ Mit Checklisten

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

Das 1x1 der Vertragsgestaltung: Das müssen Sie wissen!



Ihr Seminarleiter:
Dr. Ulrich Rösch, Rechtsanwalt und Partner,
LFR Laukemann Former Rösch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, München

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

9.30 **Herzlich willkommen**

- Kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über die Seminarinhalte

Einführung in die Vertragsgestaltung

- Erreichung von Vertragszielen
- Vertragsfreiheit und ihre Folgen
- Contractmanagement: Richtiger Einsatz von Verschwiegenheitserklärungen, Letter of Intent, Memorandum of Understanding
- Definition der Begriffe Kaufmann, Unternehmer, Verbraucher
- Einsatz von Legal Tech
- Exkurs zum neuen Geheimnisschutzgesetz
- Praxisübung 1: Analyse einer Verschwiegenheitserklärung

Der rechtswirksame Vertragschluss

- Zustandekommen eines Vertrages
- Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
- Stellvertretung (inkl. Prokura und Handlungsvollmacht)
- Strukturierung und Aufbau von Verträgen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 **Welche Vertragsarten gibt es? Eigenarten zentraler Vertragstypen im Überblick**

- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Dienstvertrag
- Werkliefervertrag

13.00 Business Lunch

14.15 **Zentrale Vertragsklauseln**

- Leistungsbeschreibung
- Mitwirkungspflichten
- Bürgschaften
- Eigentumsvorbehalt
- Pauschalierter Schadenersatz
- Vertragsstrafe

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 **Vertragsgestaltung am Beispiel eines Kauf- und Liefervertrags**



- Sie erarbeiten die wesentlichen Inhalte eines Vertrags in Gruppenarbeit
- Besprechung eines Vertragsmusters, Checkliste

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Was sind Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- Voraussetzungen für deren Einbeziehung in Verträge
- Systematik der Wirksamkeitskontrolle
- Unwirksamkeit von AGB im Licht der aktuellen Rechtsprechung
- Kollision von eigenen und fremden AGB (battle of forms)
- Verhandlungstaktik im Umfeld von AGB

17.15 Gelegenheit für abschließende Fragen

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

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 dem Referenten und den Teilnehmern!

Für Ihre Praxis: Verträge entwerfen, verhandeln und abschließen

Ihr Seminarleiter:
Dr. Ulrich Rösch

9.00 Es geht weiter

Die Sachmängelhaftung

- Mangelbegriff
- Sachmängelrechte
- Abgrenzung zu (versteckten) Garantien
- Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflichten

Der Zahlungs- und Lieferverzug

- Voraussetzungen
- Rechtsfolgen
- Gegenstrategien

Das Entwerfen, Verhandeln und Abschließen individueller Verträge

- Vorbereitung des eigenen Vertragsentwurfs
- Grundsätze der Vertragsgestaltung
- Zusammenwirken verschiedener Fachbereiche
- Tagesordnung
- Verhandlungsteams, Rollenverteilung
- Die mündliche Vertragsverhandlung
- Verhandlungsstil
- Protokollierung
- Einführung in das Harvard Verhandlungsmodell
- Verhandlungsfallen

Wie erreichen Sie Ihre Vertragsziele? Entwerfen, Verhandeln und Abschließen individueller Verträge

- Das vorvertragliche Verhandlungsstadium
- Vorbereitung des eigenen Entwurfs
- Die mündliche Vertragsverhandlung
- Zusammenwirken verschiedener Fachbereiche
- Verhandlungsort und Verhandlungsperson
- Tagesordnung
- Verhandlungsteams, Rollenverteilung
- Der Faktor „Zeit“
- Zur Frage des Vertrauens
- Verhandlungsstil
- Die Sache zuerst, die Formulierung später
- Kritische Punkte vorziehen, unkritische später
- Verhandlungsregie
- Alternativen am Rande des Scheiterns
- Argumentationsformen, Verhandlungspausen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Juristisches Projektmanagement – Der Weg zum Vertrag im internationalen Umfeld



- Fallbeispiel: Erste Produktentwicklung mit einem branchenfernen Lieferanten
- Interne Vorbereitung als Schlüssel zum Erfolg
- Risikomanagement mittels Vertrags-FMEA
- Verhandlungen im internationalen Kontext
- Verhandlungsergebnisse als Mogelpackung
- Verhandlung geschafft – was nun?



Dr. Nikolaus von Marcard
Intellectual Property Director,
Faurecia Autositze GmbH,
Stadthagen

12.45 Business Lunch

14.00 Die Vertragsverhandlung



- Sie versetzen sich in die Situation einer Vertragsverhandlung
- Sie lernen, rechtlich kritische Vertragspunkte zu erkennen
- Die anschließende Diskussion vermittelt Ihnen Anregungen zur Optimierung Ihrer Vertragsverhandlungen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Weitere Brennpunkte im Vertragsmanagement

- Rechtswahl
- Dokumentation und Beweissicherung
- Scheitern von Verträgen
- Exit aus Verträgen
- Anfechtungsrechte
- Möglichkeiten der Durchsetzung von Ansprüchen und Streitbeilegung (Gerichtsverfahren, Schiedsverfahren, Mediation)

17.00 Gelegenheit für abschließende Fragen
Ende des Seminars **ca. 17.15 Uhr**

Dr. Ulrich Rösch

ist Partner und Fachanwalt für Internationales Recht der Kanzlei **LFR Laukemann Former Rösch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB** in München. Seine beruflichen Stationen umfassen Tätigkeiten in verschiedenen Unternehmen sowie Wirtschaftskanzleien im In- und Ausland. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Beratung von mittelständischen und industriellen Mandanten im Bereich des internationalen Wirtschaftsrechts. Dr. Ulrich Rösch verfügt über langjährige Erfahrung insbesondere im Bereich der Erstellung und Verhandlung von Ein- und Verkaufsverträgen, Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie des gewerblichen Mietrechts.

Dr. Nikolaus von Marcard

ist seit 2017 Leiter des Bereichs Intellectual Property Seating der **Faurecia-Gruppe**, eines der weltweit größten Automobilzulieferer. Zuvor war er 6 Jahre Legal-Counsel der Faurecia-Gruppe. Seine Aufgaben umfassen die weltweite Betreuung der gewerblichen Schutzrechte der Autositzsparte, so auch die diesbezügliche Gestaltung und Verhandlung von Verträgen mit internationalen Geschäftspartnern. Dr. Nikolaus v. Marcard verfügt über langjährige Berufserfahrung in der Beratung von technikorientierten Unternehmen, unter anderem auch aus dem Bereich der erneuerbaren Energien.

Weitere Teilnehmerstimmen zum Seminar:

- ✓ „*Sehr positiver Eindruck, viel gelernt. Umfangreicher Lehrgangsinhalt, in verständlicher Weise praxisnahe Themen transportiert. Zeit für individuelle Fragen.*“
- ✓ „*Kompakt, viel Inhalt, sehr interessant.*“

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 Veranstaltungs-Ticket finden Sie hier:

www.managementcircle.de/bahn



BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Führung kompakt

23. bis 25. Oktober 2019 in München
13. bis 15. November 2019 in Frankfurt/M.
11. bis 13. Dezember 2019 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/10-87118

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.



Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

mandy.zunic@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Im Unternehmensalltag ist es kaum praktikabel, alle Verträge durch Juristen verhandeln zu lassen. Daher sind Sie oft aufgefordert – auch **ohne juristische Ausbildung** – Verträge selbst **zu verhandeln, zu gestalten und abzuschließen**. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Eckpunkte und einen **praktischen Leitfaden**, um Verträge korrekt aufzubauen und durchzusetzen.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- ✓ die wichtigsten Bausteine des **Vertragsaufbaus** selbst anzuwenden
- ✓ welche **Vertragstypen** wann einzusetzen sind
- ✓ Ihre **Vertragsziele** eindeutig und konsequent zu formulieren
- ✓ Verträge souverän und professionell zu **verhandeln**
- ✓ **AGB** in Ihre Verträge wirksam einzubinden
- ✓ wann Sie **gefährdete Verträge** auflösen können
- ✓ **richtig zu dokumentieren** und Beweise zu sichern
- ✓ Ihre **Ansprüche** zu **sichern** bei **Zahlungsunfähigkeit** Ihres Vertragspartners
- ✓ wer wann **persönlich haftet**
- ✓ wie **Garantieerklärungen** und **Gewährleistung** die Vertragsdurchführung sichern
- ✓ Verträge auch im **internationalen Kontext** vorzubereiten und zu verhandeln

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

Zur Methodik

Ihre Experten Dr. Ulrich Rösch und Dr. Nikolaus von Marcard sind seit Jahren mit internationalen Verträgen befasst. Sie vermitteln Ihnen das **juristische, methodische und psychologische Know-how** anhand von Praxisbeispielen und Workshops. Aufgrund des interaktiven Ansatzes dieses Seminars haben Sie jederzeit die Möglichkeit, Ihre **individuellen „Fälle“** in die Diskussion einzubringen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Rechtsberatung und der Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle-Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über eine praxisorientierte Vertragsgestaltung und Vertragsdurchsetzung, ausgerichtet auf Nicht-Juristen, wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen. Die Referenten wechseln zwischen theoretischem Input, Anwendungsszenarien und interaktiven Einheiten.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte! Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

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.

Intensive Workshop-Atmosphäre: Kleine Teilnehmerzahl!

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

Intensive Nachbereitung

Detaillierte Seminarunterlagen machen das Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Vertragsrecht für Nicht-Juristen

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aller Unternehmensbereiche, die **Verträge** verschiedenster Art gestalten und verhandeln, selbst aber keine Juristen sind. Angesprochen sind auch **Geschäftsführer, kaufmännische Leiter** und **Prokuristen**.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie möchten sich juristisches Wissen aneignen, um Verträge selbst zu gestalten.
- Sie wollen die wichtigsten Vertragsklauseln kennen und rechtssicher anwenden.
- Sie möchten Verträge gekonnt verhandeln und erfolgreiche Verhandlungsmodelle nutzen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

23. und 24. September 2019 in Köln

Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln
Tel.: +49 221 2008-140, Fax: +49 221 2008-144
E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

09-87557

21. und 22. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38
60329 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2697-834
Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

10-87558

18. und 19. November 2019 in München

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München
Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727
E-Mail: reservation@platzl.de

11-87559

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/09-87557

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 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 unten 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