

# Rahmenverträge im Einkauf

effektiv verhandeln – rechtssicher formulieren – wirksam umsetzen

## So steuern Sie Preis- und Lieferrisiken

- Gestaltung, Verhandlung und Abschluss von Rahmenverträgen
- Wie werden AGB wirksam in Verträge einbezogen?
- Fokus Leistungsstörungen – Verzug, Force Majeure, Qualitätssicherung
- Haftungsrisiken für Einkäufer und Lieferanten – wer haftet wann?
- Formalien zu Vertragslaufzeiten, Beendigung und Kündigungsrechten
- Brennpunkt Regelungen zur Preisgestaltung – Gleitklauseln, Open Book, Preisanpassungsklauseln
- Potenziale von Legal Tech und KI-Tools wie u. a. GPT4 im Vertragswesen

## Exklusiv aus der Praxis

- ✓ Globale Implementierungsstrategie eines Contract-Lifecycle-Managements
- ✓ Einsatz KI-basierter Vertragsprüfungs-Software

Investieren Sie jetzt in Ihre Zukunft!  
+ 2 intensive Seminartage  
+ Top-Experten  
+ 2 exklusive Praxisberichte  
+ Für nur € 1.895,-



Ines Curtius  
World Commerce and Contracting Association



Peter Dorscht  
OECHSLER AG



Geronimo Fritsch  
Balluff GmbH

## Ihr Plus

- Wichtige Neuregelungen im Vertragsrecht
- Zahlreiche Formulierungshilfen für Ihre tägliche Praxis
- Mit Übungen zu zentralen Vertragsklauseln
- Top-Experten aus der Unternehmenspraxis

Wählen Sie Ihren Termin  
**21. und 22. Oktober 2024** in München  
**Online-Seminar** am **18. und 19. November 2024**  
**20. und 21. Januar 2025** in Frankfurt/M.

Präsenz  
oder online –  
Sie haben die  
Wahl!

# Rahmenverträge – Ihr strategisches Instrument im Einkauf

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

## 9.30 Herzlich willkommen

- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars

## Der Abschluss von Verträgen

- Gesetzliche Grundlagen und Rahmenbedingungen
- Abschluss von Verträgen – Allgemeines und Formales
- Haftungsrisiken bei Vertragsverhandlungen
- Persönliche Haftung von Einkäufern
- Inhalt und Verbindlichkeit (Award, Letter of Intent, MOU, Nomination Letter)
- Abgrenzung von Werk- und Kaufvertrag

11.15 Kaffee- und Teepause

## 11.30 Inhaltliche Gestaltung von Rahmenverträgen

- Kernregelungen eines (Rahmen-) Vertrages
- Abnahmeverpflichtungen, Lieferpläne, Materialfreigaben und Kapazitätszusagen
- Möglichkeiten der Preisgestaltung (Open Book, Preisanpassungs- und Preisverhandlungsklauseln)

## Vertragslaufzeit und Beendigung

- Festlaufzeit und automatische Verlängerung
- Mahnung, Form und Zugang – das müssen Sie beachten
- Kündigungsrechte – gesetzlich oder vertraglich
- Rechtssichere Beendigung

## Praxiswissen – Leistungsstörungenrecht

- Abgrenzung von Gewährleistung und Garantie
- Klauseln und Vereinbarungen zu Qualitätssicherung und Gewährleistung
- Schadensersatz; Umfang und Abgrenzung zu Aufwendungen

- Verzug und Unmöglichkeit (Höhere Gewalt oder Force Majeure)

Gemeinsame Prüfung einer Force-Majeure-Erklärung



13.00 Business Lunch

## 14.15 Innovation, Contract Tech und KI bei Rahmenverträgen im Einkauf



- Neue Möglichkeiten der Nutzung und Stand der Technik/Wissenschaft von KI, ML, GPT4 bei Rahmenverträgen
- Rahmenverträge anders gestalten
- Methodik und Vertragsinhalte
- Vertragsmanagement mal anders
- Stakeholder
- Vorteile internationaler Vereinigungen wie WorldCC für Rahmenverträge

Ines Curtius, Global Advisory Board Member and Fellow, **World Commerce and Contracting Association**, München

15.45 Kaffee- und Teepause

## 16.00 Gesetzliche Neuregelungen

- Neuer erweiterter Sachmangelbegriff
- Ergänzungen des Nacherfüllungsanspruchs
- Änderungen im Lieferantenregress

## Begleitende Verträge und „mitgeltende“ Dokumente

- Geheimhaltungsvereinbarungen
- Werkzeugverträge
- Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV/QAA)
- Gewährleistungsvereinbarungen (GWV/WA)
- Richtlinien (Policies)
- Lasten- und Pflichtenhefte
- Verhaltenskodex (Code of Conduct, Compliance, CSR, Nachhaltigkeit usw.)

17.45 Gelegenheit für Ihre Fragen

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

Ihr Seminarleiter an beiden Tagen

Peter Dorscht,  
General Counsel,  
**OECHSLER AG**,  
Ansbach

# Top-aktuelles Praxiswissen für die wichtigsten Vertragsklauseln

## 9.00 Es geht weiter

- Begrüßung und Klärung offener Fragen
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

### Praxiswissen – weitere Standardelemente eines Rahmenvertrages

- Produkthaftungsklauseln – besteht eine Möglichkeit zur Freizeichnung?
- Klauseln zum geistigen Eigentum (IPR)
- Rechtswahlvereinbarungen – Bedeutung und praktische Relevanz
- Wahl des Gerichtsstandes
- Vollstreckbarkeit von Urteilen im Ausland
- Folgen unzureichender Vertragsbestimmungen

### Alternativen zum Gerichtsverfahren – das Schiedsgericht

- Schiedsgerichtsverfahren – Vor- und Nachteile
- Schiedsklauseln wirksam einbeziehen

## 10.30 Kaffee- und Teepause

## 10.45 Ist Contract Lifecycle Management ein Must-have? – Insights eines innovativen Unternehmens aus dem Mittelstand



- Status Quo Mittelstand
- Von Dokumenten-Management-Systemen zur cloudbasierten Single Source of Truth
- Anforderungen an den Contract-Lifecycle-Management-Prozess und Auswahl einer passenden Software
- Globale Implementierungsstrategien und Lessons Learned

Geronimo Fritsch, Global Head of Legal & Compliance, **Balluff GmbH**, Neuhausen a.d.F.

## 12.15 Business Lunch

## 13.30 Herausforderungen in der Praxis

- Wareneingangsprüfung und Obliegenheiten zur Mängelrüge
- Erste Erfahrungen mit KI-basierter Vertragsprüfungs-Software
- Tipps und Tricks bei der Verhandlung von Rahmenverträgen
- Wareneingangsprüfung und Obliegenheiten zur Mängelrüge

### Verträge als allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- Rechtsnatur und Bedeutung von AGB
- AGB vs. Individualvereinbarung
- Wirksame Einbeziehung
- Beispiel Weitergabeklausel zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)

## 15.00 Kaffee- und Teepause

## 15.15 Praxisübung: Gemeinsame Durchsprache, Prüfung und Verhandlung eines Rahmenvertrages



- Alle Teilnehmer erhalten vorab zur Bearbeitung einen Rahmenvertrag
- Der Vertrag wird in zwei Gruppen aus Sicht von Einkäufer bzw. Verkäufer verhandelt
- Moderation und Auflösung durch den Seminarleiter

## 16.45 Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.15 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 den Referenten und den Teilnehmern!



## Ihre Experten



### Ines Curtius

ist Volljuristin und verfügt über zwanzig Jahre Erfahrung in der Luft- und Raumfahrtindustrie auf der Verkaufs- und Einkaufsseite. Ihre Schwerpunkte sind: internationales Wirtschaftsrecht, Konzeption und Durchführung von juristischen Schulungen für Nichtjuristen, Design Thinking, Antrieb und Umsetzung von Dingen. Sie arbeitet seit 2001 in der Raumfahrtabteilung von Airbus in verschiedenen Funktionen und Bereichen. Zudem ist Ines Curtius Global Advisory Board Member and Fellow of **World Commerce and Contracting Association** (Gemeinnützige Vereinigung und globale Organisation zur Förderung erfolgreicher Verträge und Unterstützung von Geschäftsbeziehungen).



### Peter Dorscht

leitet die Abteilung Recht, Compliance und Datenschutz der **OECHSLER AG** in Ansbach. Zu seinen Aufgaben als General Counsel zählen u. a. die Verhandlung von Rahmenlieferverträgen für die Automobilindustrie sowie die gutachterliche Tätigkeit für den Vorstand in allen Rechtsangelegenheiten. Zuvor war er u.a. Leiter der Rechtsabteilung der Zapf Creation AG. Neben seiner Tätigkeit für die OECHLER AG ist Peter Dorscht Rechtsanwalt in eigener Kanzlei.



### Geronimo Fritsch

leitet als Global Head of Legal & Compliance die globale Rechtsabteilung der **Balluff GmbH** und verantwortet mit seinem internationalen Team die unternehmensweite Compliance, bereichsübergreifend Datenschutz, Corporate, Insurance sowie die rechtliche Betreuung von Vertriebs- als auch Einkaufsverträgen. 2022 hat er ein ganzheitliches Contract-Lifecycle-Management mit einer State-of-the-Art-Software erfolgreich eingeführt und weltweit in der Balluff Gruppe implementiert. Geronimo Fritsch gilt als Experte in der Analyse, dem Aufbau und der Weiterentwicklung eines ganzheitlich organisierten Contract-Lifecycle-Management-Prozesses sowie der Auswahl und Einführung von geeigneten Software-Lösungen.

## Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

### Rechtswissen Automotive

**26. und 27. August 2024 in Köln**  
**Online-Seminar am 9. und 10. Oktober 2024**  
**4. und 5. November 2024 in München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne Stephan Wolf:  
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de  
[www.managementcircle.de/M12783](http://www.managementcircle.de/M12783)

Begeisterte Teilnehmerstimmen



Ausführlich. Gute praktische Erkenntnisse. Angenehme Atmosphäre. Interessante Einblicke. Guter Austausch.



Sehr wertvoll, interessant und gut organisiert!



Kurzweilig, informativ und Dozenten, die wissen wovon sie sprechen und immer offen für Fragen und Gegenargumente sind und diese auch gerne diskutieren.

## Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

## Auch als Inhouse Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Daniela Rühl**  
Tel.: +49 6196 4722-615  
[daniela.ruehl@managementcircle.de](mailto:daniela.ruehl@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Warum das Seminar wichtig ist

Im Einkauf spielen Rahmenverträge eine maßgebliche Rolle. Sie sollen Planungssicherheit, insbesondere im Hinblick auf Preisentwicklung und zuverlässige Lieferung gewährleisten. Zudem reduzieren sie den Aufwand in der Vertragsverwaltung. Das Gesetz bietet jedoch wenig konkrete Hilfestellung für die Einkaufsabteilung, wie Rahmenverträge auszugestalten bzw. überhaupt einzuordnen sind.

Dieses Seminar bietet Ihnen die optimale Unterstützung, Rahmenverträge im Einkauf rechtssicher abzuschließen und abzuwickeln. An zwei intensiven Seminartagen gewinnen Sie Sicherheit für Ihr Vertragsmanagement und klären wichtige Detailfragen.

Sie finden Antworten auf folgende Fragen:

- ✓ Welche gesetzlichen Rahmenbedingungen gelten für die Verhandlung und den Abschluss von Rahmenverträgen?
- ✓ Wie setzen Sie vertragliche Vereinbarungen rechtssicher um bei unerwarteten Schwierigkeiten?
- ✓ Wann stehen Sie als Einkäufer in der Haftung?
- ✓ Wie gelingt die Vollstreckbarkeit von Urteilen in internationalen Lieferbeziehungen?
- ✓ Wie gestalten Sie Preisvereinbarungen sowohl bei steigenden als auch bei sinkenden Preisen?
- ✓ Wie regeln Sie Leistungsstörungen z. B. Verzug und Force Majeure bestmöglich?
- ✓ Wie optimieren Sie Ihre Vertragsprozesse durch die Potenziale von KI, ML und GPT4?

### Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

Dort finden Sie **aktuelle News**, **spannende Tipps** unserer zahlreichen Experten und **exklusive Beiträge** rund um die Themen unserer Veranstaltungen.

[www.managementcircle.de/blog](http://www.managementcircle.de/blog)

MANAGEMENTCIRCLE®

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von erfahrenen Referenten aus der Rechtsberatung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen rund um die Gestaltung von Rahmenverträgen 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.

### Exklusive Praxisberichte

Profitieren Sie von exklusiven Praxisvorträgen der Balluf GmbH und aus der Sicht der Luft- und Raumfahrtindustrie bzw. der World Commerce and Contracting Association.

### Intensives Networking

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

### Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

### Interaktive Workshop Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

### Ihre Fragen vorab

Zwei Wochen vor dem Seminar erhalten Sie von uns einen Fragebogen, damit Sie uns Ihre spezifischen Fragen und gewünschten Schwerpunkte mitteilen können.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

*U. Schmidt*



**Katharina Schmidt**

Senior Projektmanagerin  
Tel.: +49 6196 4722-668

[katharina.schmidt@managementcircle.de](mailto:katharina.schmidt@managementcircle.de)



# Rahmenverträge im Einkauf

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Mit diesem Seminar richten wir uns an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus **Einkauf, Beschaffung, Procurement, Materialwirtschaft, Supply Chain Management, Controlling, Vertrieb, Verkauf** oder **Recht** aus Unternehmen aller Branchen.

## ■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf  
Teamleiter Kundenservice  
+49 6196 4722-800  
kundenservice@managementcircle.de

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**21. und 22. Oktober 2024 in München** 10-93306

Le Meridien München  
Bayerstraße 41, 80335 München  
Tel.: +49 89 2422 2995  
E-Mail: meeting@lemeridienmunich.com

**18. und 19. November 2024 als Online-Seminar** 11-93307

**20. und 21. Jan. 2025 Eschborn bei Frankfurt/M.** 01-93308

Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36,  
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800

Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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/M04260](http://www.managementcircle.de/M04260)  
PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)  
E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto: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. Der Ticketpreis für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1895,-. Der Preis für die Online-Teilnahme beträgt inkl. Dokumentation € 1695,-. **10% Preisnachlass erhalten Sie** auf den gesamten Rechnungsbetrag bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir den gesamten Ticketpreis. 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](mailto: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](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Seit 35 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu **attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.**  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)

Produziert mit **Ökostrom und Biofarben**  
basierend auf **nachwachsenden Rohstoffen**

