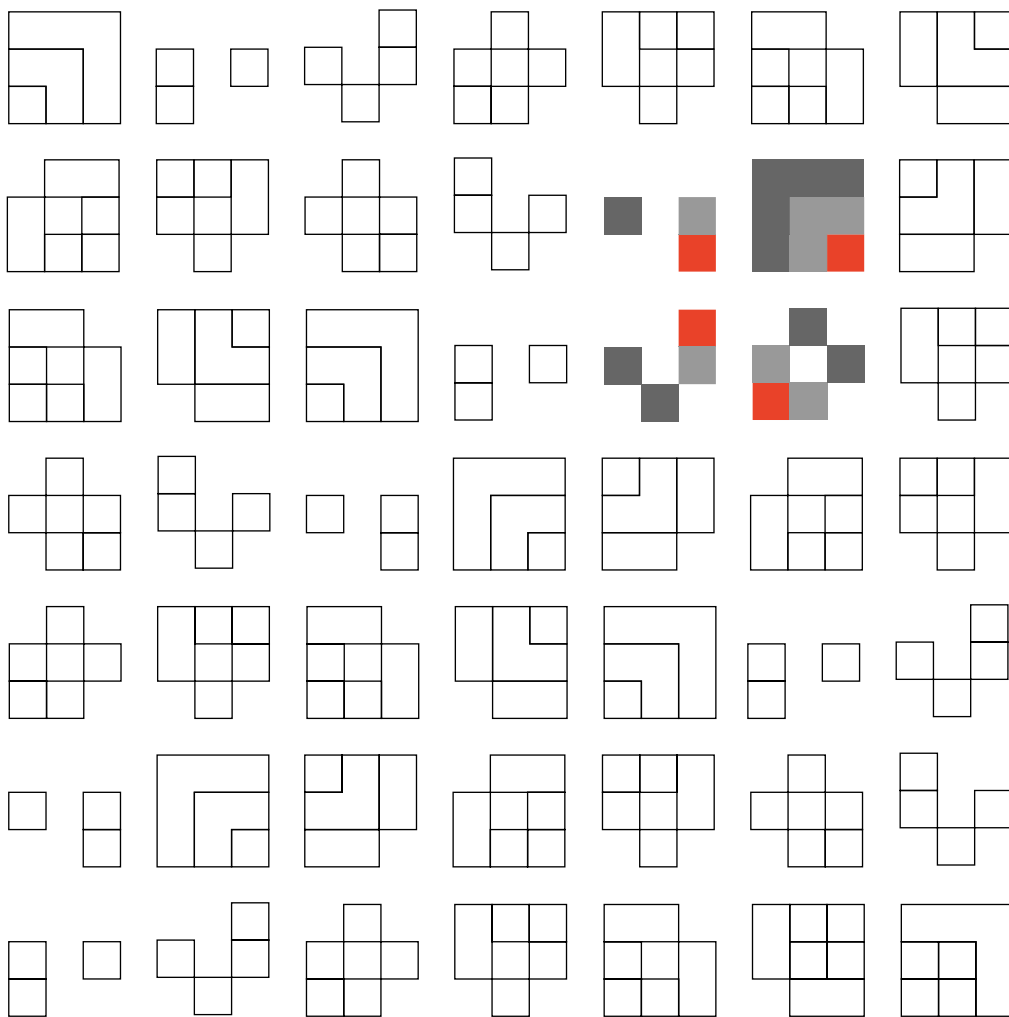


**Alles was Recht ist:  
Die fällige Antwort auf die  
Regelungsflut im Geschäftsleben**



Wegbereiter Mittelstand



**Der Vertragsexperte**

Modularer Lehrgang  
mit Zertifikat

Interessen wahren,  
Risiken minimieren

# Zum Inhalt

## **Der Vertrag: ein ständiger Begleiter**

Rechtliche Aspekte begleiten das unternehmerische Handeln auf Schritt und Tritt. Dem kann sich niemand entziehen: Wer Geschäfte macht, macht auch Verträge. Neu und beunruhigend ist die Zunahme an Vereinbarungen und Regelungen, die zusätzlich vertraglich geregelt werden (sollten). Da sind zum Beispiel: Werkzeugverträge, Qualitätssicherungs-Vereinbarungen, Vertraulichkeitserklärungen, Rahmenlieferverträge sowie allgemeine Geschäftsbedingungen mit sehr speziellem Charakter.

## **Komplexe Geschäfte: komplexe Verträge**

Die Regelungsflut ist kein Selbstzweck. Sie ist eine Antwort auf die komplexer gewordenen Geschäfte und Dienstleistungen zwischen den Unternehmen. Dieser Entwicklung folgen die Verträge und bilden sie rechtlich ab. Mit anderen Worten: komplexe Geschäfte – komplexe Verträge. Wobei komplex nicht gleichzusetzen ist mit kompliziert. Man kann Verträge auch einfach gestalten.

## **Wer gegen wen oder: Wie miteinander?**

Wenn Unternehmen Geschäfte miteinander abschließen, gibt es einen Kunden (der kauft) und einen Lieferanten (der liefert). Beide wollen sich durch einen Vertrag für den Ernstfall absichern. Der Kunde möchte den Lieferanten unbeschränkt haftbar machen, während der Lieferant das Risiko ganz ausschalten will. Diesen extremen Interessengegensatz so zu verhandeln, dass er für beide Seiten vertraglich annehmbar ist, ist die Aufgabe der verantwortlich Handelnden. Dazu benötigen sie fundiertes vertragsrechtliches Wissen und Verhandlungsgeschick.

## **Es geht auch ohne Juristen ...**

Angesichts der Risiken, die mit Verträgen verbunden sind, grenzt es an Fahrlässigkeit, ohne dieses Wissen zu agieren. Heißt das, es müssen bei Verhandlungen Juristen mit am Tisch sitzen? Nicht, wenn die Verkäufer und Einkäufer in der Lage sind, vertragsrechtliche Risiken zu erkennen und zu minimieren. Mit fundiertem vertragsrechtlichen Wissen können sie kompromissfähige Lösungen erarbeiten und verhandeln. Die Axt im Haus ...

## **... wenn es den ausgebildeten Vertragsexperten gibt.**

Nicht jeder, aber doch einige Einkäufer und einige Verkäufer im Unternehmen sollten sich deshalb zum Vertragsexperten ausbilden lassen. Es ist an der Zeit, die Anforderungsprofile der betrieblichen Realität anzupassen.

# Teilnehmer

- **Mitarbeiter mit kaufmännischer oder technischer Ausbildung, die im Einkauf oder Verkauf tätig sind**

Vorausgesetzt werden einige Jahre Berufserfahrung in diesen Funktionen

- Juristische Vorkenntnisse sind nicht nötig

## Ziele und Nutzen

**Mit dem Besuch und Abschluss des Lehrganges erlangen die Teilnehmer die Zusatzqualifikation »Vertragsexperte«.**

Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern umfassendes, praxisrelevantes vertragsrechtliches Wissen.

Dieses befähigt sie,

- Verträge zu pflegen, zu betreuen, zu überwachen und abzuwickeln – in allen Vertragsstadien
- Verträge nach Risiken zu analysieren, Risiken zu erkennen und zu minimieren
- Verträge gemäß den unternehmerischen Interessen zu entwerfen und zu gestalten
- Vertragsziele in Verhandlungen durchzusetzen
- im Unternehmen eine alle Rechtsaspekte umfassende Dokumentation aufzubauen und zu pflegen
- Risiken von der Geschäftsführung und von Führungskräften fernzuhalten
- Kosten zu sparen durch Vorbeugung
- Kundenbeziehungen zu stabilisieren durch faire Verträge
- das Unternehmen vor unlauteren Geschäftspartnern zu schützen

Im Lehrgang überprüfen die Teilnehmer die Vertragsregelungen ihres Unternehmens. Sie erarbeiten Lösungen für ihre aktuellen Praxisfälle. Zahlreiche Musterverträge und Musterformulierungen für Regelungen helfen ihnen im vertragsrechtlichen Alltag. So stellt sich der unmittelbare Nutzen des Lehrganges schnell ein.

# Programm

## Baustein I: 3 Tage

### Vorvertragliche Phase und Risikominimierung

#### Vorvertragliche Phase

- Allgemeine Rechtsgrundlagen
- Vorvertragliche Vereinbarungen (Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Nomination-Letter)
- Geheimhaltungsvereinbarungen
- Der Vertragsabschluss (Angebot, Annahme, Auftragsbestätigungen, etc.)
- Die Vertretungsberechtigungen (Prokura, Handlungsvollmacht, etc.)

#### Risiken und Risikominimierung insbesondere bei Kaufverträgen und Werkverträgen

- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Verzugshaftung
- Vertragsstrafen
- Mängelhaftung / Garantiefhaftung
- Werkvertragliche Abnahme
- Kaufvertragliche Wareneingangskontrolle
- Produkthaftung

## Baustein II: 3 Tage

### Besondere Vertragstypen und Claim-Management

#### Besondere Vertragstypen

- Lieferverträge
- Werkverträge
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Werkzeugverträge
- Entwicklungsverträge
- Softwareverträge
- Lizenzverträge
- Rahmenverträge / Rahmenlieferverträge
- Instandhaltungsverträge
- Konsignationslagerverträge
- Vertragshändlerverträge
- Handelsvertreterverträge
- Transportverträge
- Zusammenarbeitsverträge (Subunternehmervertrag, Außen- und Innenkonsortialverträge, Arbeitsgemeinschaften, etc.)
- Outsourcingverträge
- Internationale Verträge

### Baustein III: 3 Tage

## Spezifische Vertragsthemen

- Gesellschaftsrechtliche Rechtsformen
- Arbeitnehmerüberlassung / Scheinselbständigkeit
- Compliance im Vertragsrecht
- Datenschutz
- Wettbewerbsvereinbarungen
- Geistiges Eigentum (Intellectual Property)
- E-Commerce
- Grundlagen Insolvenz
- Vertragsgestaltung

## Verhandlungstraining

- Von der Maximalforderung zur ausgewogenen Vereinbarung
- Bewertung von rechtlichen Risiken als Entscheidungsgrundlage
- Wie „verkaufe“ ich meine angestrebten Verhandlungsziele

## Review des Lehrgangs

- Wiederholung
- Zusammenfassung
- Aktionsplan

# Das Lernkonzept

## Aus der Praxis für die Praxis

### Der Praxistest

Wir vermitteln die Inhalte anschaulich. Was heißt das? Beispiele aus der Praxis zeigen, was gelungen, was weniger gelungen oder ganz einfach falsch ist.

Die Teilnehmer überprüfen ihre eigenen Verträge und Regelungen und verbessern diese, wenn es geboten ist. Sie bearbeiten aktuelle Fälle aus ihrem Geschäftsleben.

Durch Hinweise auf die aktuelle Rechtsprechung gewinnen die Teilnehmer Sicherheit und vermeiden Fehler.

### Blaupausen für den Arbeitsalltag

Musterverträge und Musterformulierungen helfen den Teilnehmern, Verträge vorzubereiten und zu gestalten.

### Lehrgangsunterlagen

Umfangreiche, leserfreundliche Lehrgangsunterlagen sind ein Nachschlagewerk für die vertragsrechtliche Arbeit.

## Rechtswissen lebendig vermitteln

### Nicht einer – alle sind aktiv

- Die fachlichen Inputs sind kurz
- Fallorientierte Einzel- und Gruppenarbeit
- Der Referent erarbeitet gemeinsam mit der Gruppe Musterlösungen
- Der gelenkte Erfahrungsaustausch bereichert das Wissen und gibt Anregungen

# Organisatorisches

## Lehrgangleiter

**Franz-Josef Möffert LL. M.**, Rechtsanwalt

## Termine und Veranstaltungsort

Siehe **Terminblatt** (im Anhang bzw. als extra Download)

## Abschluss

Der Lehrgang schließt mit **einem Zertifikat** ab.

## Kosten

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagessen → siehe **Terminblatt**

## Anmeldungen

Sie möchten an diesem Lehrgang teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken oder faxen Sie uns einfach das Anmeldeblatt.

Ihre Teilnehmerbestätigung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 30 Kalendertage vor Kursbeginn informieren, berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Bei einer späteren Absage wird die volle Kursgebühr fällig. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 25 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



**RKW Baden-Württemberg**  
Postfach 104062  
70035 Stuttgart  
Königstraße 49  
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0  
Telefax (07 11) 2 29 98-10  
E-Mail [info@rkw-bw.de](mailto:info@rkw-bw.de)  
Internet [www.rkw-bw.de](http://www.rkw-bw.de)



# Der Vertragsexperte 2019

## Interessen wahren, Risiken minimieren

29.01.2019 - 09.05.2019

### Termine 05-0217

Baustein 1	29.01.2019 - 31.01.2019
Baustein 2	20.03.2019 - 22.03.2019
Baustein 3	07.05.2019 - 09.05.2019

jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

### Lehrgangsleitung

Franz-Josef Möffert

### Veranstalter Veranstaltungsort

RKW Baden-Württemberg Nicole Jung Königstraße 49 70173 Stuttgart Tel. 0711 22998-23 Fax 0711 22998-10 jung@rkw-bw.de	Best Western PLUS Hotel am Schlossberg Europastraße 13 72622 Nürtingen Tel. 07022-704-0 Fax 07022-704-346
--	--

### Gebühren/Mitglieder

3.900,00 € / 3.500,00 € + gesetzl. MwSt.

Sollten Sie die Voraussetzungen für die Förderfähigkeit im Programm Fachkurse erfüllen (vgl. [www.esf-bw.de](http://www.esf-bw.de)), so reduziert sich Ihre Teilnahmegebühr um 30% (ab vollendetem 50. Lebensjahr um 50%). Die Förderung gilt für Betriebe und Teilnehmende mit Firmen- bzw. Wohnsitz Baden-Württemberg.

### Anmeldung – Vertragsexperte – 05-0217 – 29.01.2019 - 09.05.2019

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname	Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname
Funktion	Funktion
Tel.- Durchwahl	Tel.- Durchwahl
Fax	Fax
E-Mail	E-Mail
Firma – Anschrift	Rechnungsadresse (wenn abweichend)
Datum/Unterschrift	Beschäftigte