

Vertragsbeziehungen mit Lieferanten optimal gestalten:

Rechtssichere Lieferverträge

Vertragsarten – Haftungsklauseln – Gewährleistung

Der Liefervertrag: wichtige Rahmenbedingungen

- Vertragsfreiheit und ihre Grenzen – AGB, Kartellrecht u. a.

Preisvereinbarungen rechtlich absichern

- Fehler umschiffen beim Umgang mit Preisblättern

Liefersicherheit versus Abnahmeverpflichtung

- Richtiger Umgang mit Terminen und Fristen

Haftungsklauseln optimal gestalten

- Maximaler Umfang von Haftungsbeschränkungsklauseln

Dos and Don'ts in Gewährleistungsfragen

- Aus der Praxis: Probleme beim Schadensersatz vermeiden

Exklusivität und Know-how-Schutz

- Absicherung Ihres geistigen Eigentums

Profitieren Sie von den exklusiven Berichten aus der Praxis der LANXESS Deutschland GmbH und der Knorr-Bremse SfS GmbH!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

26. und 27. August 2014 in Köln

25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.

22. und 23. Oktober 2014 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!



Ihre Ziele

- ✓ Lieferbeziehungen vertraglich absichern
- ✓ Haftungsrisiken vermeiden
- ✓ Gestaltungsspielräume optimal nutzen

Ihre Experten:



Tara Kamiyar-Müller
AC Tischendorf Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft



Dr. Stefan Keck
AC Tischendorf Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft



Ralf Matt
LANXESS Deutschland GmbH



Oliver Sendo
Knorr-Bremse SfS GmbH

Begeisterte Teilnehmer über das Seminar:

- ◆ „Sehr praxisnah mit vielen, wertvollen Tipps.“ V. Sigmund, OSRAM GmbH
- ◆ „Juristisches Fachwissen durch praktische Beispiele gut und verständlich erklärt.“ S. Secknus, koester GmbH & Co. KG
- ◆ „Empfehlenswert. Teilnehmerbezogen.“ U. Becker, Median Kliniken


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Wesentliche Eckpunkte in Lieferverträgen – was Sie für Ihre Vertragsverhandlungen wissen müssen



Ihre Seminarleiter:
Tara Kamiyar-Müller, Rechtsanwältin und Partnerin und Dr. Stefan Keck, Rechtsanwalt und Partner,
AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft, Frankfurt/M.



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

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich der Inhalte des Seminars mit Ihren Erwartungen

9.40 **Rahmenbedingungen bei der Gestaltung von Lieferverträgen**

- Vor- und Nachteile maßgeschneiderter Verträge
- Wirtschaftliche Chancen und Risiken richtig vertraglich abbilden
- Operatives Handling als Ausgangspunkt für die konkrete Vertragsgestaltung
- Sonderthematiken bei Streckengeschäft – Lieferketten im Konzernverbund

10.30 **Das ABC des Vertragsrechts**

- Angebot, Bestellung und Auftragsbestätigung – wann kommt Ihr Vertrag zustande?
- Typische Fehler beim Vertragsschluss
- Kaufmännische Bestätigungsschreiben

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 **Alles rund um Allgemeine Geschäftsbedingungen**

- Was sind AGB und welche Bedeutung haben AGB?
- AGB vs. Individualvereinbarung
- Richtige Einbeziehung von AGB
- Rechtsprechungsentwicklung bezüglich AGB
- Unwirksamkeit altbewährter Standardklauseln
- Unwirksame AGB und Wettbewerbsrecht

12.45 Business Lunch

14.00 **Optimierung Ihrer Haftungsklauseln**

- Maximaler Umfang von Haftungsbeschränkungsklauseln
- Richtiger Umgang mit Vertragsstrafen und Schadenspauschalen
- Vertragliche Absicherung für den Verzugsfall
- Inwieweit spielen Versicherungen eine Rolle?
- Aktuelle Rechtsprechung

14.45 **Besonderheiten bei Verträgen**

- Besonderheiten bei Verträgen im Handelsverkehr
- Besonderheiten bei Verbraucherverträgen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Dos and Don'ts in Gewährleistungsfragen**

- Gestaltungsspielräume bei Untersuchungs- und Anzeigepflichten
- Sinn und Unsinn einer Null-Fehler-Strategie
- Abgrenzung zwischen gewöhnlichen und ungewöhnlichen Schadensfällen
- Abgrenzung von „im Feld-“ und „im Werk-“ Ausfällen
- Aus der Praxis: Probleme beim Schadensersatz

16.45 **Die wichtigsten Vertragsarten in Lieferantenbeziehungen**

- Was steht drüber und was steckt drin
- Kauf-/ Liefervertrag
- Dienstvertrag
- Werk- und Werklieferungsvertrag
- Weitere Verträge und Mischarten

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

ca. 17.45 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Get-Together ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern.

Vertragsgestaltung und -durchführung: Agieren und reagieren Sie rechtlich sicher

Ihre Seminarleiter:
Tara Kamiyar-Müller
Dr. Stefan Keck

9.00 Begrüßung und Klärung offener Fragen vom Vortag, Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.10 Preisvereinbarungen rechtlich absichern

- Fehler umschiffen beim Umgang mit Preisblättern
- Preisanpassungsklauseln und ihre rechtlichen Tücken
- Cost-Plus-Klauseln
- Rabatt- und Bonusregelungen

9.45 Liefersicherheit versus Abnahmeverpflichtung

- Liefersicherheit des Verkäufers vertraglich installieren
- Rechtliche Absicherung der Abnahmeverpflichtung des Käufers
- Rechtsprobleme bei rollierenden Forecasts

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Insolvenzversicherung installieren

- Eigentumsvorbehalt und seine Grenzen
- Besonderheiten bei grenzüberschreitenden Sachverhalten
- Umschiffen von Anfechtungsrisiken

11.30 Exklusivität und Know-how-Schutz

- Praxistipps für Exklusivitätsregelungen
- Rechtssicherer Umgang mit Spezifikationen
- Absicherung Ihres geistigen Eigentums

12.15 Business Lunch

13.30 LANXESS Deutschland GmbH: Von der Bedarfsanalyse zum Lieferanten- vertrag – Einfluss der Marktsituation auf die Vertragsgestaltung

- Die 7 Stufen des strategischen Einkaufsprozesses bei LANXESS
- Die Lieferantenauswahl
- Vertragsverhandlung und Zone of Possible Agreement (ZOPA)
- Schlüsselemente des Vertrages – Hard Factors vs. Soft Factors
- Die regelmäßige Prüfung des Vertrages während der Laufzeit

In Köln und Frankfurt/M.



Ralf Matt
Head of Raw Materials Inorganics,
LANXESS Deutschland GmbH,
Köln



13.30 Knorr-Bremse Sfs GmbH: Herausforderungen und Besonderheiten: Lieferanten- management



- Auf- und Ausbau von Lieferanten
- Lieferantenreduzierung
- Lieferperformance
- Optimieren der Supply Chain und die Umsetzung diverser Logistikkonzepte wie Konsignationslager, PSB, EDI- und SMI-Bestellabwicklung

In München



Oliver Sendo
Einkäufer,
Knorr-Bremse Sfs GmbH,
München

15.00 Nachverhandeln von Lieferverträgen

- Taktik und Fallbeispiele
- Risiken und Folgen von Vertragsverletzungen richtig einschätzen
- Optimale Ausnutzung von Anpassungs- und Beendigungsrechten

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Hilfreiche Tipps für die Vertragsgestaltung

- Grundregeln und Instrumente im Überblick
- Aufbau und Definitionen
- Beispiel: Kauf-/Liefervertrag
- Haftungs- und Gewährleistungsklauseln

16.45 Rechtssicher agieren und reagieren in Streitfällen

- Sicherung von Rechten in Gewährleistungsfällen
- Beachtung der Schadensminderungspflicht
- Unbeabsichtigtes Anerkenntnis von Ansprüchen
- Sicherung von Beweisen
- Rechtssicher kündigen
- Was tun bei drohender Verjährung?

17.30 Zusammenfassung der Seminarergebnisse, Feedback und Gelegenheit zur Klärung Ihrer offenen Fragen

ca. **17.45** Ende des Seminars

Ihre Herausforderung

Das unerlässliche Gerüst einer erfolgreichen Lieferantenbeziehung ist die korrekte Gestaltung der **Verträge**. Daher ist es entscheidend, **Lieferverträge** sicher und umfassend auszuarbeiten, zu verhandeln und zum Abschluss zu bringen.

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie sich **vor Risiken schützen, Vertragsziele richtig formulieren** und insgesamt zu einem **sicheren Ergebnis im Sinne Ihres Unternehmens** kommen.

Was Sie hier lernen

Das Management Circle-Intensiv-Seminar „Rechtssichere Lieferverträge“ greift diese Herausforderungen auf. Sie lernen die Voraussetzungen und den Aufbau wirksamer Verträge kennen. Sie erfahren, welche **Besonderheiten in Lieferverträgen** zu beachten sind.

Außerdem werden Sie darauf vorbereitet, wie Sie **Schwierigkeiten in Lieferbeziehungen am besten begegnen und Fallstricke vermeiden**.

Aus der Praxis für die Praxis

Machen Sie sich fit in diesen Themen:

- Wichtige Rahmenbedingungen von **Lieferverträgen**
- **Preisanpassungsklauseln** und ihre rechtlichen Tücken
- **Liefersicherheit** des Verkäufers und **Abnahmeverpflichtung** des Käufers rechtlich absichern
- **Haftungsklauseln optimal gestalten**
- **Dos and Don'ts in Gewährleistungsfragen** beachten
- **Anfechtungsrisiken** im Falle einer **Insolvenz** minimieren
- **Exklusivität** und **Know-how-Schutz** sicherstellen

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

Alina Czamara



Alina Czamara
Konferenzmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-621
E-Mail: alina.czamara@managementcircle.de

Ihre Fragen vorab an uns

Optimale Vorbereitung auf Ihre Bedürfnisse:



Entscheiden Sie selbst, welche der zahlreichen Themen des Seminars Sie besonders vertiefen möchten. Zwei Wochen vor dem Seminar erhalten Sie von uns einen **Fragebogen**, in dem Sie uns **Ihre spezifischen Fragen und gewünschten Schwerpunkte** mitteilen können. Unsere Experten können sich so noch besser auf Ihre **individuellen Interessen** und **Bedürfnisse** einstellen und den Seminarablauf noch gezielter gestalten.

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

www.managementcircle.de/email



Ihr MANAGEMENT CIRCLE®-Service-Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Wir möchten, dass Sie fit sind in allen aktuellen Fragestellungen rund um das Thema Lieferverträge. Unsere drei Servicebausteine gewährleisten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

1. Top-aktuell aus erster Hand: Aus der Praxis:

Sie informieren sich aus erster Hand über die aktuellen Herausforderungen bei der Gestaltung von Lieferverträgen! Zudem erhalten Sie top-aktuelle Informationen, hilfreiche Empfehlungen und Hinweise für die erfolgreiche Verhandlung Ihrer Verträge.

2. Intensive Workshop-Atmosphäre: Begrenzte Teilnehmerzahl!

Die begrenzte Teilnehmerzahl ermöglicht einen Workshop mit intensiver und praxisnaher Wissensermittlung. In zahlreichen Fallbeispielen und Gestaltungsvorschlägen werden Sie „Ihren“ Fall wiederfinden und vorteilhaft regeln können.

3. Intensive Nachbereitung: Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie!

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

Tara Kamiyar-Müller

ist Partnerin bei **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft** in Frankfurt/M. Sie verfügt über die Zusatzqualifikationen der Fachanwälte für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie für Arbeitsrecht. Ihr Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft in wirtschaftsrechtlichen Fragen, insbesondere im rechtlichen Tagesgeschäft, aber auch im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen und Sondersituationen. Stationen ihrer beruflichen Laufbahn waren unter anderem die Rechtsabteilung einer amerikanischen Investmentbank, ein kanadisches Telekommunikationsunternehmen sowie eine der internationalen Wirtschaftskanzleien.

Dr. Stefan Keck

MBA ist Partner bei **AC Tischendorf Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft** in Frankfurt/M. Er verfügt über die Zusatzqualifikationen der Fachanwälte für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie für Arbeitsrecht. Zuvor war er für eine der führenden Wirtschaftskanzleien im Bereich IP tätig. Danach war er Interim Legal Counsel im Corporate Headquarter einer der weltweit führenden Hersteller hochwertiger Geräte und Verbrauchsmaterialien für die Bauindustrie. Zu seinen Schwerpunktbereichen zählen Handelsrecht, Gesellschaftsrecht, Vertragsgestaltung, allgemeines Wirtschaftsrecht, Kartellrecht sowie Verhandlungs- und Prozessführung.

Ralf Matt

ist seit 2006 für die **LANXESS Deutschland GmbH** im Einkauf tätig. Bis 2008 leitete er den Wirkstoffeinkauf für Biozide. Seitdem ist Ralf Matt Teamleiter der Global Category Inorganics mit globaler Verantwortung für den Einkauf anorganischer Rohstoffe in den weltweiten Produktionsstätten von LANXESS.

Oliver Sendo

ist seit 16 Jahren im Einkauf bei der **Knorr-Bremse Sfs GmbH** in München tätig. Er ist als stellvertretender Einkaufsleiter im CoC Air Supply zuständig für die Warengruppen cast and forged parts (Guss- und Schmiedeteile) und machined parts (zerspanend gefertigte Teile). Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit zählen unter anderem das Lieferantenmanagement (Auf-, Aus-, Abbau, Bündelung, Reduzierung, Lieferperformance), die Optimierung der logistischen Lieferkette (Supply Chain) in Abstimmung mit der Logistik und der Abteilung SCE (Supply Chain Excellence) im Zusammenhang mit externen Zulieferungen, z. B. Konsignationslager, produktionssynchrone Belieferung, EDI- und SMI-Bestellabwicklung sowie die Verhandlung von Preisen, Liefer- und Zahlungsbedingungen mit Lieferanten (u.a. Abschluss von Mengenkontrakten und Lieferplänen).

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Fokus Einkauf: Rahmenverträge

21. und 22. Juli 2014 in Köln

11. und 12. August 2014 in München

4. und 5. September 2014 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	€ 99,-	€ 159,-

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse € 97,- sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis € 177,-.

Mit diesem attraktiven Angebot fahren Sie und die Umwelt gut! Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

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.



Ramona Teich

Tel.: 0 61 96/47 22-942

E-Mail: ramona.teich@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an:

- ✓ Fach- und Führungskräfte der Bereiche **Lieferantenmanagement, Strategischer und Operativer Einkauf, Export, Vertrieb, Materialwirtschaft, Beschaffung, Supply Management** sowie **Recht**.
- ✓ Außerdem angesprochen sind **interessierte Unternehmensberater und Juristen**.

Termine und Veranstaltungsorte

26. und 27. August 2014 in Köln

Marriott Hotel Köln, Johannisstraße 76-80, 50668 Köln
Tel.: 02 21/94 222-700, Fax: 02 21/94 222-7110
E-Mail: reservations.cologne@marriott.com

25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.

Le Meridien Parkhotel Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/26 97-832, Fax: 069/26 97-812
E-Mail: reservations.frankfurt@lemeridien.com

22. und 23. Oktober 2014 in München

Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/93 001-63 97, Fax: 089/93 001-68 37
E-Mail: arabellaparkmuenchen@sheraton.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.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

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 zwei 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 gesetzl. MwSt.

Rechtssichere Lieferverträge

4500

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 26. und 27. August 2014 in Köln** 08-78173
- 25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.** 09-78174
- 22. und 23. Oktober 2014 in München** 10-78175

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
 Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
 E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
 Internet: www.managementcircle.de/08-78173
 Postanschrift: Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
 Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

