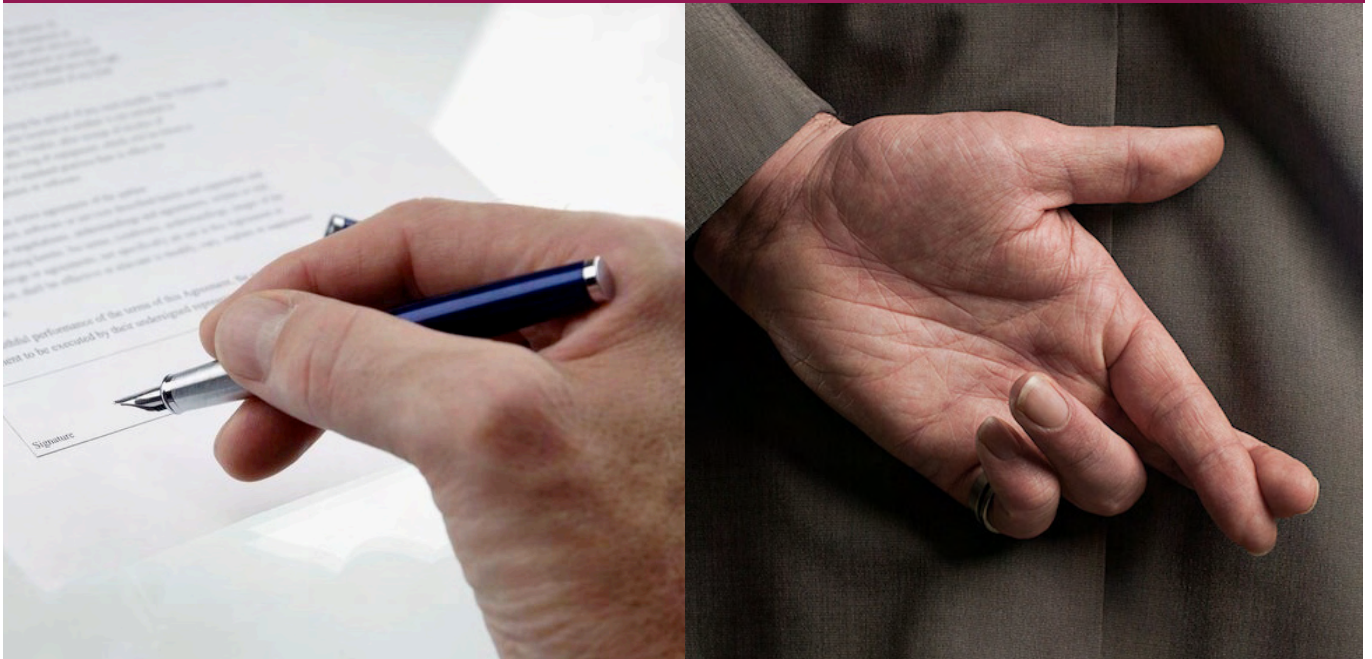


„Verträgliche Reden garantieren keine redlichen Verträge.“

Erhard Blank, Schriftsteller



Sind alle Kaufverträge, die Sie unterschreiben hieb- und stichfest? An nur einem Tag lernen Sie, Verträge zu beurteilen !

Wer im Unternehmen eine Führungsposition innehat, der bestimmt über Investitionen, wie Gelder eingesetzt werden und ist auch zuständig für alle Arten von vertraglichen Vereinbarungen. Mit seiner Unterschrift steht er allerdings auch voll in der Verantwortung für seine Entscheidungen.

Damit sind in erster Linie Geschäftsführer, Prokuristen, Juristen, Abteilungsleiter, aber auch schon mal einzelne Berater oder Sachbearbeiter gemeint.

Immer wieder sind Sie aufgefordert durch Ihre Unterschrift einen Kaufvertrag zum Abschluss zu bringen. Doch recht häufig bestehen auch 08/15 Kaufverträge aus mehreren Seiten. Hat man wirklich immer die Zeit, sich alles von A-Z und dazu noch ganz genau durchzulesen? Natürlich nicht, das Tagesgeschäft läuft weiter und deshalb wird das Schriftstück oft nur kurz überflogen, dann aber schon der Füllhalter gezückt und unterschrieben.

Doch wie oft hat schon durch eine voreilig geleistete Unterschrift das Unheil seinen Lauf genommen!

Obwohl ein Geschäftsführer während seiner Laufbahn sicher Dutzende von Kaufverträgen unterzeichnet, wissen nur die Allerwenigsten, worauf es bei diesen Verträgen ankommt.

Mit dieser permanent vorhandenen Unsicherheit räumt unser Seminar das „1 x 1 der Kaufverträge“ ein für allemal auf. Sie investieren gerade mal einen Tag Ihrer Zeit, doch Sie gewinnen dafür jede Menge Sicherheit für zukünftige Verhandlungen.

Ihnen werden in Zukunft keine gravierenden Fehler unterlaufen, denn Sie verstehen es, auch zwischen den Zeilen zu lesen und Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden. Und Sie ersparen Ihrem Unternehmen unnötige Kosten, weil Sie nicht auf „faule“ Vertragswerke reinfallen.

Das Seminar, das Geld und Ärger spart: „1 x 1 der Kaufverträge“

Mehr Sicherheit und bessere Bedingungen: Wir liefern Ihnen das Basiswissen für die Beurteilung und Formulierung hieb- und stichfester Kaufverträge.

Bietet ein Kaufvertrag mit vielen Seiten Ihnen mehr Sicherheit als ein relativ kurz formuliertes Dokument? Es sind natürlich die Inhalte, auf die es ankommt. Erfahren Sie auf unserem Seminar worauf Sie besonders zu achten haben, welche Positionen unbedingt im Kaufvertrag erscheinen sollten und was überflüssiges Füllmaterial ist.

Unser Vertragsexperte wird Ihnen vermitteln, wie Sie den Überblick behalten und sich auf das Wesentliche konzentrieren. Große Fehler in der Formulierung werden Sie ab jetzt vermeiden. Wir schärfen Ihren Blick, damit Sie gern gestellte Rechtsfallen erkennen und sich mit Erfolg dagegen wehren. Wissen Sie, was alles an Rechtsfolgen auf die Vertragspartner zukommen kann? Wir sagen es Ihnen.

Überall im Einsatz ist das Kleingedruckte, die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“. Doch welche Rolle spielen sie bei einem Kaufvertrag?

Sie erhalten wertvolle Tipps in puncto Kündigungen, Vertragsstrafen und Schadensersatz.



Bestimmen Sie die Inhalte Ihrer Verträge aktiv mit.

Bevor es zur Niederschrift eines Vertrages kommt, werden Sie mit der Gegenseite über Ablauf, Modalitäten, Zahlungsbedingungen usw. diskutieren. Unser Tipp: Übernehmen Sie schon hier eine aktive Rolle, machen Sie Ihrem Geschäftspartner Ihren Standpunkt klar und bestehen Sie auf vertragliche Inhalte, die wichtig und vorteilhaft für Ihr Unternehmen sind. Wir bringen Ihnen die Eckdaten erfolgreicher Verhandlungstaktik bei – Sie werden sich in Zukunft freundlich aber selbstbewusst durchsetzen, um spätere Nachteile von vornherein auszuschließen.

Abschliessend kommen wir noch auf die Durchsetzung bereits geschlossener Kaufverträge zu sprechen.

Der gesamte Lerninhalt wird Ihnen auf dem Seminar lebendig und praxisnah vermittelt. Alles, was Sie lernen und mitbekommen, lässt sich sofort in die tägliche Praxis übertragen. Machen Sie Schluss mit der Ungewissheit – holen Sie sich jetzt mehr Sicherheit für Ihr Unternehmen und für sich selbst!

Ihr Referent – mit jeder Menge Erfahrung aus der Praxis für die Praxis. Dieser hochqualifizierte Vertrags-Experte lässt keine Frage offen.

ANWALTSKANZLEI

Schweizer & Burkert
PartGmbB



Marcus Burkert, Rechtsanwalt

Kanzlei Schweizer & Burkert PartGmbB
Lehrbeauftragter der Deutschen Versicherungsakademie

74538 Rosengarten
Ziegelberg 13
Telefon 0791 9566 40-0
Fax 0791 9566 40-25
schweizer.burkert@t-online.de
www.schweizer-burkert.de

In Ihrem beruflichen Alltag kommen Sie immer wieder in schwierige und haftungsrelevante Situationen, in denen entscheidende juristische Kenntnisse erforderlich sind. Denn Verträge rechtssicher zu gestalten und Rechtsfallen zu umgehen, ist eine Grundvoraussetzung, um teure Fehler zu vermeiden.



Kompakt und praxisnah lernen Sie an einem Tag wie Sie...

- ... typische Rechtsfallen erkennen und vermeiden
- ... Ihre Verträge rechtssicher gestalten
- ... teure Fehler beim Vertragsabschluss vermeiden
- ... Ihre Vertragsziele konsequent durchsetzen
- ... wesentliche Abwehrstrategien einsetzen
- ... Ihr Vertragsmanagement optimieren

Ziel des Seminars:

In diesem Seminar erhalten Sie das juristische Know-how für Ihre optimale Vertragsgestaltung. Unser Rechtsexperte erläutert Ihnen, wie Sie die typischen Rechtsfallen in Verträgen gekonnt umschiffen. Anhand von zahlreichen Übungen und Beispielen wird Ihnen das notwendige vertragsrechtliche Wissen vermittelt, um gar nicht erst in Rechtsfallen zu geraten. Sie bauen Ihre Kenntnisse über die rechtssichere Gestaltung von Verträgen aus und sensibilisieren sich für die Tücken rechtlicher Fallstricke. Zudem lernen Sie die Möglichkeiten präventiver Vertragsgestaltung kennen.



Die rechtssichere Vertragsgestaltung

- Schadenbeispiel für häufige Rechtsfallen aus dem Mittelstand
- Grundsätze der Vertragsgestaltung
- Vertragsstrukturen: Einzel- und Rahmenvertrag (STC/GTC), AGB
- Vertragspartner (Setzteillieferant)
- Preis (Ratio/ Savings)
- Zahlungsbedingungen
- Laufzeit und Kündigung (Life-Time-Verträge)
- Rechtswahlklausel/ Gerichtsstandsklauseln
- UN-Kaufrecht
- Schiedsverfahren
- INCOTERMS
- Vertragssprache
- Spezifikation - Beschaffenheit der Kaufsache (z.B. technische Zeichnung, Lastenheft)
- Aktuelle Rechtsprechung des BGH zur Haftung des Händlers bei B2B

Analyse neuer und bestehender Verträge

- Was sind die kritischen Bestandteile in Kaufverträgen?
- Unkenntnis über die Reichweite vertraglicher Haftung
- Ansprüche an ein rechtssicheres Vertragsmanagement
- Eskalationsprozess (CSL1, CSL 2)
- Referenzmarktverfahren, technischer Faktor, Anerkennungsquoten, Pauschalen
- No Trouble Found-Prozess (NTF)
- Vertragsstrafen/Pönale
- Haftungsfreistellungen
- No-Go's - Black Box
- Versicherungsschutz - was ist gedeckt?
- Produkt- und Rückrufkosten-Haftpflichtversicherungen

Verhandlung und Erarbeitung von Verträgen

- ↪ Die optimale Vorbereitung und Strategie für Vertragsverhandlungen
- ↪ Einführung in das Harvard-Konzept: Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln
- ↪ Verhandlungskultur
- ↪ Der machtvolle Kunde
- ↪ Haftungsrisiken in der Lieferkette
- ↪ Absicherung der Lieferkette
- ↪ Bedeutung von Gewährleistungsfristen
- ↪ Prozess- und Qualitätsmanagement, z.B. FMEA, Ishikawa
- ↪ Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV)
- ↪ Werkzeugleihverträge
- ↪ Lösungswege für typische Problemsituationen
- ↪ Exit-Point
- ↪ Wasserdichte Verträge ohne den Rechtsanwalt?

Konflikte während der Vertragsdurchführung

- ↪ Leistung wurde mangelhaft erbracht
- ↪ Qualität und Mängel
- ↪ Übersicht zur kaufrechtlichen Mängelgewährleistung
- ↪ Die handelsrechtliche Untersuchungs- und Rügepflicht
- ↪ Erledigungsinteresse: Kosten-Nutzen-Analyse
- ↪ Bedeutung der Wareneingangs- und Ausgangskontrolle
- ↪ Termine und Verzug
- ↪ Sicherheit und Produkthaftung
- ↪ Lieferung fehlerhafte Produkte (Austausch)
- ↪ Lieferung unsicherer Produkte (Rückruf)
- ↪ Claim Management in der Lieferkette
- ↪ Incoming Claims: In Gefahr und größter Not bringt der Mittelweg den Tod
- ↪ Outgoing Claims: Einem nackten Mann kann man nicht in die Tasche greifen

Teilnehmerkreis:

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, leitende Mitarbeiter und Verantwortliche aus Vertrieb, Einkaufs- und Technikabteilungen sowie der Rechtsabteilung, die sich mit Fragen der Gestaltung, Verhandlung und dem Abschluss von Verträgen beschäftigen. Ebenso ist das Seminar für Projekt-, Niederlassungs- und Bezirksleiter sowie interessierte Berater und Juristen geeignet.



Ansprechpartnerin: Yvonne Mamic
Telefon 07424 / 95 876 - 28
Fax 07424 / 98 876 - 128
Mail yvonne.mamic@mup-sp.de

Teilnahmegebühr: 125,00 € zzgl. MwSt.

Termin 12.03.2014
Uhrzeit 13:30 Uhr bis 18:30 Uhr

Anmeldung: bis 06.03.2014

Anmeldung per Fax unter 07424 / 958 76 -128 – einfach nur diese Seite übermitteln
oder per Mail an: yvonne.mamic@mup-sp.de

Ja, ich nehme am Seminar „Das 1 x 1 der Kaufverträge“ am 12.03.2014 um 13:30 Uhr
im Seminarzentrum Klingseisen teil.

Name

Vorname

Firma

Abteilung / Funktion

Telefonnummer

Email - Adresse

Straße

PLZ, Ort

Ich komme in Begleitung von Person/-en

Name, Vorname, Abteilung / Funktion

Name, Vorname, Abteilung / Funktion

Datum, Unterschrift

Sie erhalten Ihre Teilnahmebestätigung 5 Tage vor Seminarbeginn. Die Zahlungsaufforderung
der Teilnehmergebühr in Höhe von 125,00 Euro zzgl. MwSt. erhalten Sie nach erfolgter
Anmeldung per Email.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Ihr Veranstalter:

Martens & Prahl | Versicherungsmakler Spaichingen GmbH

Thomas-Mann-Weg 2 | 78549 Spaichingen

Telefon: 07424 / 95 876 – 0 | Fax: 07424 / 95 876 – 10 | info@mup-p.de

**MARTENS/
PRAHL/SICHERSEIN**