

Seminar / Web-Seminar

„Verträge im internationalen Maschinen- und Industrieanlagenbau – Grundlagen und Risikomanagement“

für

<Unternehmen>

Termin und Ort nach Vereinbarung

durchgeführt von

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz

Germany

Phone: ++49 6131 480 66 40

Mobile: ++ 49 170 305 50 44

E-Mail: contact@volker-stroh.de

Internet: www.volker-stroh.de

(Änderungen während der Seminardurchführung vorbehalten)

Volker Stroh

Training und Beratung für Unternehmen mit Projektgeschäft

Eduard-David-Straße 1

55122 Mainz, Germany

P ++49 6131 480 66 40

M ++49 170 305 50 44

E contact@volker-stroh.de

I www.volker-stroh.de

Bank: MLP Banking AG

Konto Nr.: 404 968 6298

IBAN: DE27672300004049686298

Bankleitzahl: 672 300 00

BIC/SWIFT: MLPBDE61

Ust-IdNr. DE274651857

Steuernummer 26/226/43636

Finanzamt Mainz Mitte

Zielgruppe und Lernziele

Das Seminar richtet sich an Personen, die die Gestaltung bzw. Verhandlung von Verträgen verantworten oder daran beteiligt sind, insbesondere Vertriebsverantwortliche.

Lernziele sind die Vermittlung von Grundlagen der Vertragsgestaltung im internationalen Maschinen- und Anlagenbau aus Sicht der praktischen Auftragsabwicklung, die Schärfung des Bewusstseins für Risiken und Chancen in der Vertragsabwicklung sowie die Vermittlung der Grundlagen des Vertrags- und Claimsmanagements im Unternehmen.

Dauer

2 - 3 Tage Präsenztraining oder eine adäquate Anzahl von Lektionen via Web-Seminar.

Inhalte und Ablauf

1. Einführung

- 1.1. Begrüßung und Vorstellung
- 1.2. Ziele, Ansatz und Inhalte des Seminars
- 1.3. Spielregeln
- 1.4. Erwartungen der Teilnehmer

2. Recht und Vertrag

- 2.1. Zustandekommen des Vertrages
- 2.2. Verhältnis zwischen Vertrag und geltendem Recht
- 2.3. Grenzen der Vertragsfreiheit
- 2.4. Typische Vertragsarten im internationalen Maschinen- und Industrieanlagenbau
- 2.5. Allgemeine Geschäftsbedingungen
- 2.6. Vertragsmuster
- 2.7. Lösung von Widersprüchen im Vertrag
- 2.8. Grundsätze und praktische Hinweise zur Vertragsgestaltung
- 2.9. Ausschreibungen

3. Die Inhalte des Vertrages in 28 Kernpunkten

- 3.1. Präambel und "Whereas recital"
- 3.2. Beteiligte
- 3.3. Definitionen
- 3.4. Umfang und Grenzen der Lieferungen
- 3.5. Umfang und Grenzen der Leistungen
- 3.6. Projektabwicklungsprozesse, Projektausführungskonzepte und „Method Statements“
- 3.7. Prüfungen, Freigaben, Genehmigungen, Übernahmen und Abnahmen von technischen Entwürfen, Lieferungen und Leistungen
- 3.8. Lieferung, Leistungsnachweise und Abnahmen
- 3.9. Mängelregelungen
- 3.10. Gewährleistungen und Garantien auf das Produkt
- 3.11. Gefahrtragung
- 3.12. Eigentumsübergang
- 3.13. Vertragstermine
- 3.14. Preise, Zahlungsplan und Zahlungsbedingungen
- 3.15. Sicherheiten
- 3.16. Öffentlich-rechtliche Abgaben (Steuern, Zölle, Gebühren, etc.)
- 3.17. Mitwirkungspflichten und Beistellungen des Auftraggebers

- 3.18. Vertragsänderungen
- 3.19. Behinderung und Unterbrechung der Ausführung
- 3.20. Vertragsverletzungen und Einstellung der Leistung oder vorzeitige Vertragsbeendigung
- 3.21. Know-How-Schutz und Nutzungsrechte
- 3.22. Verteilung der Risiken, Höhere Gewalt
- 3.23. Besondere Risiken
- 3.24. Limitierung der Haftung und der Freistellungen
- 3.25. Versicherungen
- 3.26. Konfliktlösung und Streiterledigung
- 3.27. Vertreter und Erklärungen der Vertragspartner, Projektorganisatorische Regelungen
- 3.28. Anwendbares Recht und Gerichtsstand

4. Vertragliches Risiko- und Chancenmanagement

- 4.1. Vertragliche Risiken und Chancen erkennen
- 4.2. Vertragliches Risiko- und Chancenmanagement aus Auftragnehmer- und Auftraggebersicht
- 4.3. Vertragsmanagement als Prozess

Pausen finden nach Bedarf statt.