



Schriftlicher Management-Lehrgang  
in 10 Lektionen

# Vertragsgestaltung

Lernen Sie von Experten der Vertragsgestaltung,  
was Sie beim Abschluss von Verträgen  
unbedingt beachten müssen!

## *Wie viele Verträge gestalten und überprüfen Sie jährlich?*

Die Anbahnung von Vertragsverhandlungen, Vertragsabschlüssen und die Formulierung von Vertragsklauseln treffen im alltäglichen Wirtschaftsleben längst nicht mehr nur ausgebildete Juristen. Auch Nicht-Juristen, die in ihrem Bereich für die Vertragsabschlüsse verantwortlich sind, müssen immer häufiger Verträge entwerfen und bearbeiten. Sind auch Sie davon betroffen?

Da Sie nicht in allen vertraglichen Fragestellungen anwaltlichen Rat einholen können, ist es wichtig für Sie, die Grundregeln des Vertragshandwerks zu kennen.

## *Sind Sie sich Ihrer Sache immer (rechts-)sicher?*

Fehlerhafte und unvollständige Verträge können Ihr Unternehmen sehr viel Geld kosten. Leider werden Fehler in der Vertragsgestaltung oft erst bemerkt, wenn es zu spät ist. Vor allem Auslegungsfragen wegen unvollständiger oder unklarer Formulierungen führen immer wieder zu Streitigkeiten vor Gericht. Die Geschäftsbeziehung zu Ihrem Vertragspartner wird dadurch nachhaltig beeinträchtigt, häufig sogar zerstört. Durch die zunehmende Internationalisierung der Märkte werden Verträge mit internationalem Charakter immer wichtiger, bringen aber gleichzeitig Unsicherheiten mit sich: welche ist die internationale Zuständigkeit bei Verträgen mit internationalen Berührungspunkten, welches ist das anwendbare Recht?



## *Von den Grundlagen bis zu internationalen Aspekten des Vertragsrechts*

## *Vermeiden Sie Rechtsunsicherheiten!*

Dieser Lehrgang bereitet Sie optimal auf Ihre Vertragsbearbeitungen vor und macht Sie zu einem unverzichtbaren Gesprächspartner in der Gestaltung und Überprüfung von Verträgen. Neben den Grundregeln des Vertragshandwerks lernen Sie die internationalen Aspekte der Vertragsgestaltung kennen, damit Sie Fehler beim Vertragsabschluss vermeiden. Außerdem sensibilisieren unsere Autoren Sie für die Fragestellungen, bei denen es dennoch ratsam ist, juristischen Rat einzuholen. Lernen Sie weiterhin die Möglichkeiten der außergerichtlichen Konfliktlösung kennen. Solche Verfahren können Ihnen im Streitfall insbesondere dabei helfen, die Geschäftsbeziehungen zu Ihrem Vertragspartner aufrecht zu erhalten. So können Sie Ihren täglichen Anforderungen gelassen entgegensehen.

Mit diesem schriftlichen Management-Lehrgang verschaffen Sie sich profunde Kenntnisse über die verschiedenen Aspekte der Vertragsgestaltung:

- Erfolgreiche Vertragsverhandlungen
- Formulierung und Auslegung allgemeiner Geschäftsbedingungen
- Darstellung von Vertragssicherheiten
- Möglichkeiten der Konfliktlösung
- Internationale Aspekte der Vertragsgestaltung
- Besondere Vertragsgestaltungen, wie zum Beispiel
  - Kaufvertrag
  - Arbeitsvertrag
  - IT-Vertrag

## Lektion 7

### Internationales Vertragsrecht

- Gerichtsstand und Internationale Zuständigkeit in Vertragsstreitigkeiten
  - Internationale Zuständigkeit deutscher Gerichte
  - Anerkennung ausländischer Entscheidungen im Inland
  - Forum shopping und Gestaltungsmöglichkeiten (insbesondere Gerichtsstandsvereinbarungen)
- Anwendbares Recht in Vertragsstreitigkeiten
  - Gesetzliche Regeln über das anwendbare Recht
  - Gestaltungsmöglichkeiten (insbesondere Rechtswahl)
- UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG)
  - Anwendungsbereich
  - Vertragsschluss
  - Haftung des Verkäufers
  - Pflichten des Käufers
- Überblick zu sonstigen internationalen Regelwerken (Incoterms, Unidroit Principles of International Commercial Contracts)  
**Prof. Dr. Peter Huber**, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Internationales Privatrecht und Rechtsvergleichung, Johannes Gutenberg-Universität Mainz

## Lektion 8

### Angloamerikanische Vertragsgestaltung

- Besonderheiten des anglo-amerikanischen Rechtssystems
  - Unterschiede zwischen Common Law und Case Law
  - US Zivilprozess
  - Punitive Damages (Strafschadenersatz)
- Vertragsgestaltung
  - Juristische Terminologie
  - Vertragsstruktur, Vertragstypen
  - Vertragsauslegung
- Struktur und wesentliche Bestimmungen eines Kaufvertrages nach amerikanischem Recht
  - Hauptleistungspflichten
  - Gewährleistung und Garantien
  - Haftung, Freistellung
- Verhandlungen mit amerikanischen Partnern  
**Oliver Passavant**

## Lektion 9

### Vertragstypen I

- Kaufvertrag
  - Besonderheiten des Zulieferervertrags
    - Rahmenvertrag
    - Qualitätssicherungsvereinbarung
    - Forschungs- und Entwicklungsvertrag
  - Anstellungs- und Arbeitsvertrag
    - Geschäftsführeranstellungsvertrag
    - Arbeitsvertrag
  - Gesellschaftsverträge
    - GmbH-Satzung
    - Joint Ventures
- Dr. Dirk Mecklenbrauck**, Rechtsanwalt,  
Peters Rechtsanwälte

## Lektion 10

### Vertragstypen II

- Der IT-Vertrag
  - Betroffene Rechtsgebiete
  - Besonderheiten der Vertragsstruktur im IT-Bereich
  - IT-Rahmen- und Projektvertrag
  - Leistungsschein
  - IT-Outsourcing, IT-Insourcing, Off-Shoring
  - Pflege- und Wartungsvertrag
  - Service-Level-Management
  - IT-Lizenz- und Vertriebsvertrag
  - Elektronischer Rechtsgeschäftsverkehr und Verbraucherrechte
  - EBV-IT
  - Datenschutzbestimmungen in IT-Verträgen
- Wettbewerbsrelevante Verträge
- Softwarevertriebsvertrag  
**Klaus M. Brisch**, Rechtsanwalt und Partner,  
Graf von Westphalen Bappert & Modest

### Weitere Lehrgänge im EUROFORUM-Verlag, die für Sie von Interesse sein könnten

- **IT-Verträge**, Start: September 2005  
[www.euroforum-verlag.de/it-vertraege](http://www.euroforum-verlag.de/it-vertraege)
- **Arbeitsrecht**, Start: Oktober 2005  
[www.euroforum-verlag.de/arbeitsrecht](http://www.euroforum-verlag.de/arbeitsrecht)
- **Produkthaftung**, Start: Oktober 2005  
[www.euroforum-verlag.de/produkthaftung](http://www.euroforum-verlag.de/produkthaftung)

# Die Lektionen im Überblick

## Lektion 1

### Einführung in die Vertragsgestaltung:

#### Grundlagen und Begriffe

- Vertragsschluss
  - Angebot und Annahme
  - Zustandekommen
  - Dissens
  - Formvorschriften
  - Nichtigkeitsgründe
- Stellvertretung
- Vertragsparteien
- Vertragsgegenstand
- Vertragssprache
- Muster eines Vertrages

Prof. Dr. Tobias Lenz, Rechtsanwalt und Partner,  
Graf von Westphalen Bappert & Modest

## Lektion 2

### Vertragsverhandlungen

- Verhandlungsziele
  - Ausgangspositionen
  - Ziele und Interessen
  - Alternativen
- Vorbereitung
  - Verhandlungspartner und -ebene
  - Informationsaufbereitung
  - Positionen und Interessen
  - Interkulturelle Unterschiede
- Strategie
  - Techniken und Taktiken
  - Machtbalance („leverage“)
  - Kreative Lösungen vordenken
- Verhandlungsverlauf
  - Verhandlungsführung
  - Tagesordnung und Spielregeln
  - Umwege und Abwege
  - Auswege aus der Sackgasse
- Dokumentation
  - Vertraulichkeitsvereinbarung
  - Protokolle
  - Letter of Intent, Vorvertrag

Oliver Passavant, Rechtsanwalt und Partner,  
Jones Day

## Lektion 3

### Allgemeine Geschäftsbedingungen und Auslegung

- Definition
- Abgrenzung zur Individualvereinbarung
- Einbeziehungsvoraussetzungen
- Überraschende Klauseln
- Inhaltskontrolle
- Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit
- Sonderregeln für Verbraucherverträge
- Kommentierte Musterbedingungen

Prof. Dr. Tobias Lenz

## Lektion 4

### Vertragssicherheiten/Kreditsicherungsmittel

- Einführung
- Sicherstellung durch stufenweise Vertragsabwicklung
  - Bedingungen
  - Eigentumsvorbehalt
  - Auflassungsvormerkung
  - Zurückbehaltungsrecht
  - Leistungen Zug um Zug
- Sicherstellung durch Haftung eines Dritten
  - Bürgschaft
  - Garantie
  - Schuldbeitritt
  - Patronatserklärung
  - Finanzierungsbestätigung
  - Ergebnisabführungsvertrag
- Sicherstellung durch Haftung einer Sache oder einer Forderung
  - Sicherungsübereignung
  - Sicherungsabtretung
  - Pfandrecht
  - Grundschuld
  - Hypothek
- Schlussbemerkung

Kerstin Beier, Rechtsanwältin und

Michael Warner, Rechtsanwalt, Leiter Recht,  
Aareal Estate AG

## Lektion 5

### Vertragserfüllung und Leistungsstörungen

- Vertragserfüllung
  - Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäft
  - Arten vertraglicher Rechte und Pflichten
  - Erfüllungshandlungen
- Leistungsstörungen
  - Gesetzliche vs. vertragliche Regelungen
  - Nichterfüllung/Schlechterfüllung
  - Sach- und Rechtsmängel
- Rechtsfolgen
  - Gesetzliche vs. vertragliche Rechtsfolgen
  - Nachbesserung, Minderung
  - Schadensersatz, Rücktritt
  - Verjährung

Dr. Stephan Morsch, Rechtsanwalt,

Linklaters Oppenhoff & Rädler

## Lektion 6

### Vertragsauflösung und Konfliktmanagement

- Befristung
- Aufhebung
- Kündigung
- Mediation
- Arbitration

Jost Hieronymus, Wirtschaftsmediator und

Frank Manzke, Rechtsanwalt, Rechtsanwalts-  
gesellschaft Advo Real Manzke & Kollegen

## *Das Autorenteam*

Die Autoren dieses Lehrgangs sind Vertreter aus Praxis, Wissenschaft und Beratung. Als Experten in ihrem Bereich informieren sie Sie umfassend über das Verfahren der Vertragsgestaltung.



**Fachliche Leitung:**  
**Prof. Dr. Tobias Lenz,**  
Graf von Westphalen  
Bappert & Modest



**Kerstin Beier,**  
Aareal Estate AG



**Klaus M. Brisch,**  
Graf von Westphalen  
Bappert & Modest



**Jost Hieronymus,**  
Advo Real Manzke & Kollegen



**Prof. Dr. Peter Huber,**  
Johannes Gutenberg-Universität Mainz



**Frank Manzke,**  
Advo Real Manzke & Kollegen



**Dr. Dirk Mecklenbrauck,**  
Peters Rechtsanwälte



**Dr. Stephan Morsch,**  
Linklaters Oppenhoff & Rädler



**Oliver Passavant,**  
Jones Day



**Michael Warner,**  
Aareal Estate AG

Die Lebensläufe der Autoren finden Sie im Internet unter: [www.euroforum-verlag.de/vertraege](http://www.euroforum-verlag.de/vertraege)

## *Der Ablauf dieses Lehrgangs*

- Während Ihrer Weiterbildung erhalten Sie jede Woche eine Lektion, die Sie in den folgenden Tagen ausgiebig studieren können.
- Die Lektionen sind didaktisch so gestaltet, dass Sie die Inhalte im Selbststudium erlernen können. Am Ende jeder Lektion überprüfen Sie Ihre erworbenen Kenntnisse anhand von Übungsaufgaben, deren Lösungen wir Ihnen mitliefern. So können Sie Ihren Lernerfolg selbstständig kontrollieren und Ihr erarbeitetes Wissen direkt anwenden.
- Dieser Lehrgang dient Ihnen als umfassendes Nachschlagewerk von den Experten auf dem Gebiet des Vertragsrechts erstellt. Die Lektionen enthalten u.a. Musterverträge und kommentierte Musterbedingungen, die Sie in Ihrer Alltagspraxis umsetzen können. Im Anschluss an die letzte Lektion des Lehrgangs erhalten Sie ein persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihre hochwertige Weiterbildung dokumentiert.

## *Für wen ist dieser Lehrgang konzipiert?*

- Vorstände
- Geschäftsführer/kaufmännische Leiter
- Projektleiter
- Leiter und Mitarbeiter der Abteilungen:
  - Einkauf und Beschaffung
  - Verkauf
  - Vertrieb
  - Recht
  - Personal
  - Controlling/Kostenrechnung
  - IT-Informationsmanagement
- Unternehmensentwickler
- Anwälte, die ihre Mandanten bei der Vertragsgestaltung unterstützen

## *Warum sich die Teilnahme an diesem Lehrgang für Sie lohnt*

- Sie bilden sich qualifiziert weiter ohne Fehlzeiten im Büro und ohne Reisekosten.
- Sie lernen räumlich und zeitlich flexibel auf hohem Niveau.
- Sie bestimmen Ihr Lerntempo selbst und können sich die Lerneinheiten Schritt für Schritt aneignen.
- Ihnen steht das fachlich und didaktisch kompetente Autorenteam bei Fragen zur Verfügung.
- Sie profitieren von aktuellen und praxisbezogenen Inhalten.
- Sie erhalten von praxiserfahrenen Autoren Formulierungs- und Vertragsbeispiele, die Ihnen bei der direkten Umsetzung in der beruflichen Praxis helfen.
- Sie erarbeiten sich systematisch Fachwissen durch Übungsaufgaben am Ende jeder Lektion und kontrollieren so Ihren Lernerfolg.
- Sie und Ihr Unternehmen erhalten ein ideales Nachschlagewerk.

## *Leseprobe zum Kennenlernen*

Dieser schriftliche Management-Lehrgang „Vertragsgestaltung“ bereitet Sie auf Fragestellungen rund um die Vertragsgestaltung vor. Überzeugen Sie sich selbst.

Ihre kostenlose Leseprobe finden Sie im Internet unter: [www.euroforum-verlag.de/vertraege](http://www.euroforum-verlag.de/vertraege)

## *Zeitplan*

**Start: 14. Oktober 2005**

**Ende: 16. Dezember 2005**

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium per Post.

### **Sie erhalten**

- Musterverträge
- Formulierungsbeispiele, u.a. in englischer Sprache
- Wertvolle Praxistipps

## *Sie stehen bei uns im Mittelpunkt*

Mit diesem Lehrgang entscheiden Sie sich für eine flexible und individuelle Weiterbildung. Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung. Gerne können Sie jederzeit Fragen zu den Inhalten der Lektionen an uns senden. Wir setzen uns umgehend für Sie mit dem Autorenteam in Verbindung und liefern Ihnen schnellstmöglich die Antwort.

**Haben Sie Fragen zu diesem Lehrgang?**

**Wir helfen Ihnen gerne weiter.**

**Telefon: 02 11 / 96 86 – 31 76**

**Ass. jur. Cathrin Schulte LL.M.** (Konzeption)

**Barbara Hink** (Betreuung)

E-Mail: [barbara.hink@euroforum.com](mailto:barbara.hink@euroforum.com)

Internet: [www.euroforum-verlag.de/vertraege](http://www.euroforum-verlag.de/vertraege)

### **MIT QUALITÄT ZUM ERFOLG**

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Konferenzen, Seminare und Publikationen. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten und Autoren informieren über aktuelle Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung.

Der schriftliche Management-Lehrgang ist ein Weiterbildungsprodukt der EUROFORUM Verlag GmbH, das zeit- und ortsunabhängiges Lernen in komprimierter Form ermöglicht. Mit diesem Produkt bietet EUROFORUM Führungskräften eine erstklassige Möglichkeit der Erweiterung ihrer fachlichen Qualifikationen. Die schriftlichen Management-Lehrgänge werden gemeinsam mit spezialisierten und auf ihrem Fachgebiet anerkannten Autoren entwickelt.

Die EUROFORUM Verlag GmbH ist ein Unternehmen der T&F Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Schriftlicher Management-Lehrgang  
in 10 Lektionen

[Kenn-Nummer]

Deutsche Post

Entgelt bezahlt  
40210 Düsseldorf

- Ja, ich/wir melde(n) mich/uns an [P60086M780]  
für den schriftlichen Management-Lehrgang  
*„Vertragsgestaltung“*  
zum Preis von € 1.599,- zzgl. 7% MwSt. pro Person.
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren  
lassen. [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne  
telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name 1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name 2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum: Unterschrift:

**Teilnahmebedingungen.** Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.599,- zzgl. 7% MwSt. und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

**Ihre Daten.** Ihre Daten werden von der Euroforum Verlag GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Produkte informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der T&F Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

## Information und Anmeldung

### Barbara Hink

Telefon: 02 11/96 86-31 76

E-Mail: barbara.hink@euroforum.com

Internet: www.euroforum-verlag.de

Schriftlich: EUROFORUM Verlag GmbH  
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

## Sie erhalten

- Zehn schriftliche Lektionen
- Übungsaufgaben und Lösungen zu jeder Lektion
- Mustertexte und Praxisbeispiele
- Individuelle Unterstützung
- Teilnahmezertifikat
- Zwei Sammelordner zur Aufbewahrung der Lektionen

## Zeitplan

Start: 14. Oktober 2005

Ende: 16. Dezember 2005

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post.