

Rechtssicher verhandeln in Einkauf und Vertrieb

Einkaufs- und Lieferverträge vorteilhaft gestalten und Risiken vermeiden

Verwendet Ihr Unternehmen eigene Liefer- und Einkaufsbedingungen sowie Standard-Verträge? Wissen Sie und Ihre Mitarbeiter, dass diese Bedingungen oft gar nicht gelten, weil sie nicht richtig ausgehandelt wurden oder gar inhaltlich unwirksam sind? Konfrontieren Ihre Kunden oder Lieferanten Sie mit Verträgen, deren Ausgestaltung Sie vor Fragen stellt? Kennen Ihre Mitarbeiter den Unterschied zwischen Vertragsstrafe und Verzugshaftung? Wissen Ihre Vertriebler, was eine „Garantie“ ist? Wer nicht richtig verhandelt, stellt oft erst im Streitfall fest, dass er sich auf nachteilige Vereinbarungen eingelassen hat. Vermeintlich erzielter Gewinn löst sich im Haftungsfall schnell in Luft auf. Das Seminar zeigt, wie Sie eigene Bedingungen zu wirksamen Vertragsinhalten machen und welche rechtlichen Fallen Sie beim Abschluss von Einkaufs- und Lieferverträgen vermeiden können. Angesprochen werden u. a. Fragen zur Haftung und zu Auslandsgeschäften.

Themenbereiche

- Wirtschaftsrecht
- Einkauf
- Distribution, Vertrieb

Dozent/en **Meike Kuhn**
 BENDER HARRER KREVET Rechtsanwälte - Steuerberater, Lörrach
Beate Pikolin
 BENDER HARRER KREVET Rechtsanwälte, Freiburg

Termin **Montag, 21. Oktober 2019**

09:00 bis 17:00 Uhr

Ort **wvib Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V.**

79100 Freiburg, Merzhauser Straße 118, Navi: Oltmannsstr. 26

Teilnehmer **16**

Seminarziel

Anhand von Praxisbeispielen aus unterschiedlichen Branchen (z.B. Automobilzulieferindustrie/Maschinenbau) lernen die Teilnehmer Einkaufs- und Lieferverträge rechtssicher zu gestalten. Sie erhalten Tipps, wie Bedingungen wirksam in den Vertrag einbezogen werden und welche Fallstricke dabei zu beachten sind. Sie erhalten darüber hinaus Hinweise, welche Klauseln unverzichtbar sind und ggf. individuell vereinbart werden müssen.

Besonders interessant für:

Geschäftsleitung, Vertriebs- und Einkaufsleitung, Sachbearbeiter sowie alle Mitarbeiter, die Verträge verhandeln und abschließen.

Weiterleiten an:

Programm **Rechtssicher verhandeln in Einkauf und Vertrieb**

1. Zustandekommen von Verträgen/Vertragstypen

2. Wirksame Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen

3. Wichtige Vertragsbestandteile

- Vertragsgegenstand
- Lieferbedingungen
- Gefahrübergang, Incoterms
- Lieferverzug
- Wareneingangskontrolle
- Mängelansprüche: Nacherfüllung, Minderung, Rücktritt, Schadensersatz, Verjährung
- Garantie
- Allgemeine Haftung
- Eigentumsvorbehalt/Absicherung von Kaufpreisforderungen
- Gerichtsstand/Rechtswahl
- Besonderheiten im UN-Kaufrecht

Organisation: **Sonja Freisens**
0761 4567-403, freisens@wvib.de

Seminargebühren: **19-0361** Montag, 21. Oktober 2019

395,00 € für Mitglieder des wvib, 550,00 € für sonstige Teilnehmer/-innen jeweils zzgl. gesetzlicher MwSt. (inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Seminarunterlagen). Firmen, die mehrere Personen anmelden, zahlen für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer eine um 25% ermäßigte Gebühr. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie dieses Seminar inhouse durchführen möchten.

Das Seminar wird im Auftrag des wvib von der wvib Schwarzwald AG durchgeführt, die die Rechnung ca. eine Woche vor Seminarbeginn verschickt.

Anmeldung bitte bis 13.10.2019 per Fax an 0761 4567-44-403

Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 14.10.2019 ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine Stornierungskosten.

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Name	Vorname	Email-Adresse für Bestätigungsmail
------	---------	------------------------------------

Firma	Firmenstempel
-------	---------------