

2. BME-FORUM

Vertragsmanagement im Einkauf

27. FEBRUAR 2024 | ONLINE



Verträge rechtssicher abschließen und digital verwalten – für mehr Sicherheit und Wirtschaftlichkeit

- Herausforderungen in Vertragsmanagement-Projekten: Schrittweise vorgehen oder Big Scope und Change Management?
- Automatisierte Vertragsreviews und Verhandlungsstrategien mit ChatGPT
- Digitales Vertragsmanagement – sicher in der Cloud und unter Berücksichtigung aktueller Governance- und Compliance-Vorschriften
- Claim Management: Herausforderungen im vorvertraglichen Bereich und wasserdichte Vertragsklausen
- Must-haves für eine globale AI-Policy
- Transparente Workflows entlang des Vertragslebenszyklus und automatisierte Vertragsvorlagen – Erfahrungen aus der Praxis

ZUSÄTZLICH BUCHBARER ONLINE-WORKSHOP

MITTWOCH, 28. FEBRUAR 2024

Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte

Moderation:

Geronimo Fritsch, Global Head of Legal & Compliance, Balluff GmbH

- 10.00 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung, Einführung in das Event Tool
- 10.15 **Vertragsmanagement 2024: Wie Legal Tech auch im Einkauf das „Vertragsleben“ erleichtern kann**
- Aktuelle Compliance-Anforderungen
 - Vorteile eines globalen Contract-Lifecycle-Management-Prozesses
 - Möglichkeiten einer globalen Hinweisgeberlösung
 - Must-haves für eine globale AI Policy
- Geronimo Fritsch**, Global Head of Legal & Compliance, Balluff GmbH
- 10.45 **Herausforderungen von Vertragsmanagement-Projekten**
- Business Case: Risiken frühzeitig erkennen, wirtschaftlich handeln – die Benefits von Vertragsmanagement und Konflikte in der Zielerreichung
 - Scope: Schrittweises Vorgehen vs. Big Bang, Möglichkeiten einer Strukturierung
 - Ressourcen und Change Management: Typische Fallstricke und Schwierigkeiten bei der Projektorganisation
- Daniel Fitze**, Rechtsanwalt & Steuerberater, Director, Bayer AG
- 11.15 Kaffeepause
- 11.30 **BayWa automatisiert Vertragsmanagement mit Fabasoft Contracts**
- Auskunftsfähigkeit: Jederzeit die gewünschten Antworten zur Hand dank digitalem Vertragsmanagement
 - Einhaltung aktueller Governance- und Compliance-Vorschriften durch automatisierte Vertragserstellung und digitale Geschäftsprozesse
 - Beschleunigte Abläufe im Einkauf bis hin zur direkten Einbindung externer Partner mit der digitalen Signatur
 - Live-Demo ausgewählter Use Cases
- Manfred Wegert**, Senior Projektmanager Strategischer Einkauf, BayWa AG
Robin Schmeisser, Geschäftsführer, Fabasoft Contracts GmbH
- 12.00 **Meet the Speaker und Diskussionsrunde**
- Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten des Vormittags
- 12.30 Mittagspause
- 13.30 **Vertragsgestaltung und Claim Management im Einkauf**
- Welche Faktoren sind für ein erfolgreiches Claim Management entscheidend?
 - Rechtliche Herausforderungen im vorvertraglichen Bereich
 - Vertragsphase: Formulierung und Einbeziehung wasserdichter Vertragsklauseln
 - Claim Management in der Vertragserfüllungsphase
 - Claim Management in der Mängelhaftungsphase
 - Was ist bei einer grenzüberschreitenden/internationalen Beschaffung zu beachten?
- Martin Neupert**, Rechtsanwalt & Partner, bnt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
- 14.30 **ChatGPT im Vertragsmanagement – erste Erfahrungen**
- ChatGPT: Der unkonventionelle neue Kollege in der Schnittstelle von Einkauf und Rechtsabteilung
 - Automatisierte Vertragsreviews und Verhandlungsstrategien mit ChatGPT
 - Effizienz beim Suchen und Finden von Fakten
 - Vom Skeptiker zum Befürworter: Erfolgsgeschichten aus der Praxis
 - Datenschutz und Vertraulichkeit: Wenn Maschinen sensible Informationen verarbeiten
- Malte Horstmann**, Lecturer Digital-MBA, Digital Business School, HfWU
- 15.00 **Rechtliche Herausforderungen beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz**
- Regelungen bezüglich des geistigen Eigentums (Output, Prompts und Trainingsdaten)
 - Die wichtigsten Punkte zum Vertragsrecht (mit Kunden und Anbietern)
 - Bedeutung/Auswirkung der kommenden Regulierung: Der EU AI Act (Inhalt, Status Quo und Ausblick)
- Oliver Belitz**, Rechtsanwalt | Senior Associate, Bird & Bird

- 16.00 Meet the Speaker und Diskussionsrunde
Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten des Nachmittags
- 16.15 Ende der Veranstaltung

Unsere Seminar-Tipps für Sie:

Recht beim Einkauf von IT-Leistungen

SEMINARZIEL

Vom Juristen für Kaufleute: Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

Mehr Infos unter www.bme.de/bek-rec

TERMINE

31.01.2024 | Online
23.04.2024 | Berlin
09.07.2024 | Nürnberg
08.10.2024 | Online
26.11.2024 | Düsseldorf

Das internationale Einkaufsrecht

Rechtswahl – Vertragsgestaltung – Gewährleistung

SEMINARZIEL

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Jurist:innen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

Mehr Infos unter www.bme.de/glo-int

TERMINE

22. – 23.04.2024 | Online
24. – 25.09.2024 | Frankfurt/M.

Internationale Rohstoffkrise

Richtiger Umgang mit Preiserhöhungen und Lieferengpässen aus rechtlicher Sicht

SEMINARZIEL

Die langfristigen Auswirkungen aktueller Krisen (Covid-19, Ukraine-Krieg), insbesondere in Form der derzeit massiven Rohstoff- und Energiepreiskrise treffen die Wirtschaft national wie international. Gerade im Einkauf sieht man sich hierdurch mit einer Vielzahl von rechtlichen Problemen konfrontiert: Welche Ansprüche habe ich, wenn ich bestellte Waren/Rohstoffe nicht oder nicht rechtzeitig bekomme? Wie wehre ich mich gegen Preiserhöhungen und auf was muss ich in diesem Zusammenhang achten? Wann sind Preiserhöhungsklauseln wirksam? Wie kann ich in diesen Fällen Schäden oder Ansprüche meiner Kunden an meinen Lieferanten durchreichen? Ist Corona immer noch ein Fall höherer Gewalt? ...und noch viele weitere Fragen. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie man mit derartigen Fragestellungen in der Praxis umgehen, Risiken für das eigene Unternehmen minimieren und sich für die Zukunft rechtssicher aufstellen kann.

Mehr Infos unter www.bme.de/rec-cor

TERMINE

14.06.2024 | Online
14.11.2024 | Online

Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte

WORKSHOPZIEL

Das Spektrum der Rechtsthemen bei Dienstleistungsverträgen ist groß. Bereits der Weg zum Vertrag kann mit Problemen gepflastert sein, wenn standardisierte Vorlagen keinen Raum für Leistungsbeschreibungen lassen und keine verwertbaren inhaltlichen Anforderungen aus dem Fachbereich oder aus Angeboten vorhanden sind. In diesem Workshop erfahren Sie, welche Möglichkeiten der Steuerung durch Einzelvertrag, Dauerschuldverhältnis oder Rahmenvertrag vorhanden sind, und erkennen, warum eine vertragstypologische Zuordnung zum Werkvertrag (und nicht zum Dienstvertrag) von besonderer Bedeutung sein kann. Anhand einer Checkliste über wesentliche Vertragspunkte wird Ihnen das Spektrum möglicher Vertragsinhalte aufgezeigt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen im Einkauf, die für den Abschluss von Dienstleistungsverträgen verantwortlich sind und/oder diese in der Abwicklung betreuen. Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

INHALTE

Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen und zielführend vorbereiten

- Abgrenzung vertragsrechtlicher Vorschriften von zwingendem öffentlich-rechtlichem Umfeld
- Angebotseinholung, Bestellungen und Auftragsbestätigung
- Unterschiede zwischen Dauerschuldverhältnis und Rahmenvertrag
- Bedeutung der Einordnung der Beauftragungen als Werkverträge, Dienstverträge
- Abgrenzung Dienstleistung zur Arbeitnehmerüberlassung
- Lage vor Vertragsabschluss, wenn Leistungen schon erbracht werden
- Letter of Intent
- Formvorschriften
- Stolperfallen beim Einsatz von Selbstständigen
- Wann liegen Vorbedingungen für Rechte im Verzugsfall oder Gewährleistungsansprüche vor?

Was muss in den Vertrag aufgenommen werden?

Vorstellung eines sinnvollen Vertragsaufbaus

- Überblick über wesentliche Vertragsinhalte
- Einfluss von Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Fälligkeit der Vergütung
- Haftung allgemein

Beendigung von laufenden Verträgen

- Erfüllung
- Zeitablauf
- Kündigung
- Rücktritt

METHODIK

Vortrag mit Präsentation und Einbindung von Beispielen, die mit den Teilnehmenden erörtert werden, Besprechung von Beispielen und Ihren Fragen

WORKSHOPLEITERIN

Claudia Zwilling-Pinna, Rechtsanwältin, Ausbildung: Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Rechtsanwältin seit 1988. Bei der Internationalen Handelskammer (ICC) Deutschland akkreditierte und geprüfte Trainerin Incoterms® 2020 (Zertif. Nr. DE/2019-0126). Bei der Internationale Handelskammer (ICC) Deutschland akkreditierte Incoterms® 2010 Trainerin, Partnerin. Durchführung von Seminaren, Vorträgen und Inhouse-Schulungen für öffentliche Anbieter, IHKs sowie andere Industrieverbände

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr;

die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und der Workshopleiterin festgelegt.

Vertragsmanagement im Einkauf

ZUM FORUMSINHALT

Unternehmen, die ein effektives und umfassendes Vertragsmanagement implementieren, ebnen sich den Weg für mehr Effizienz, Widerstandsfähigkeit und langfristigen Erfolg. Gerade in der aktuell angespannten Wirtschaftslage, geprägt von vielen Krisen und in einer zunehmend vernetzten und dynamischen Welt, verändern sich Märkte, Risiken und Lieferantenbeziehungen konstant.

Ein funktionierendes Vertragsmanagement ist in dieser Situation ein Erfolgsfaktor für die unternehmerische Wirtschaftlichkeit. Es ist ein Instrument, um kostenoptimal und rechtssicher im Wettbewerb erfolgreich zu sein.

Durch die Integration von KI können moderne Vertragsmanagement-Tools bei der Erstellung von Verträgen helfen, potenzielle Risiken vorhersagen und Optimierungsstrategien vorschlagen. Cloud-basierte Lösungen stellen zudem sicher, dass Verträge von überall und jederzeit zugänglich sind, was die Zusammenarbeit zwischen Abteilungen fördert. Angesichts der fortschreitenden Globalisierung kann die Bedeutung eines optimierten, digitalen Vertragsmanagementsystems nicht hoch genug eingeschätzt werden. Gleichzeitig gibt es bei der Nutzung von KI „Risiken und Nebenwirkungen“, die sorgfältig betrachtet werden müssen – und wie sicher sind Verträge eigentlich in der Cloud?

Sicherheit – aber auch der Fokus auf die Wirtschaftlichkeit – ist das „Gebot der Stunde“ für alle Unternehmen! Daher greifen wir in diesem Jahr ein zentrales Thema des Vertragswesens auf, das notwendig ist, um berechtigte Forderungen gegenüber Projektpartnern durchzusetzen, und oft die einzige Chance, Projekte im finanziellen Rahmen zu halten: Das Claim Management. „Nachforderungsmanagement“ bedeutet zwar einen zusätzlichen Aufwand im Einkauf, sollte aber zur Vermeidung finanzieller Risiken bei bestimmten Projekten immer mitbedacht werden.

Wir freuen uns, Sie am 27. Februar 2024 online zum „2. BME-Forum Vertragsmanagement im Einkauf“ begrüßen zu dürfen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns branchenübergreifend an Fach- und Führungskräfte folgender Bereiche: Contract Management im Einkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Organisation, Prozesssteuerung, IT, Recht, Vertragsmanagement, Steuern, Finanzen und Risikomanagement.

PARTNER

Fabasoft Contracts

IHRE VORTEILE IM ÜBERBLICK



Best-Practice-Vorträge:

Lernen Sie von anderen, erfahren Sie aktuelle Insights und hören Sie spannende Konzepte und Lösungen für Ihre Vertragsgestaltung und das anschließende Management



Meet the Speaker:

Stellen Sie nach jedem Themenblock den Referenten Ihre Fragen



Erhalten Sie **alle freigegebenen Präsentationen** im Nachgang



Workshop: Zuhören, diskutieren, Wissen mitnehmen! Bringen Sie sich auf den aktuellen Stand

SPRECHEN SIE UNS AN

INHALTLICHE FRAGEN



Daniela Schulz
Tel.: 06196 5828-243
daniela.schulz@bme.de

ANMELDUNGEN



Jacqueline Berger
Tel.: 06196 5828-200
jacqueline.berger@bme.de

PARTNER/AUSSTELLER



Ilka Schaper
Tel.: 06196 5828-152
ilka.schaper@bme.de

anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/vertragsmanagement

Jetzt anmelden!



BME Akademie · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

322402002

Ja, ich möchte online am 2. BME-Forum Vertragsmanagement im Einkauf teilnehmen:

Forum + Workshop

Forum

Ich kann nicht teilnehmen.

Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen zum Preis von 49,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer:in 2

gleichzeitige Buchung - 20%

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000

FOR-VER

Folgen Sie uns auf



Informationen

Termine

Forum:

Dienstag, 27. Februar 2024 10.00 – 16.15 Uhr

Workshop:

Mittwoch, 28. Februar 2024 09.00 – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühren

Forum + Workshop

895,- € zzgl. MwSt.

Forum

595,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

– Online-Teilnahme an der Veranstaltung
– Vertragsunterlagen (soweit vom Referenten freigegeben)

Zugangsdaten

Die Einwahldaten gehen dem Teilnehmenden ca. 1-2 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu. Bitte beachten Sie daher, dass die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmenden erforderlich ist.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, vorgesehene Referierende im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten

Bildquelle: shutterstock.com/wPressmaster