



RECHT UND VERTRAGSMANAGEMENT IM STRATEGISCHEN EINKAUF

INTERNATIONALE VERTRÄGE – RISIKOMANAGEMENT

Sie erhalten wertvolle Informationen zum nationalen und internationalen Vertragsrecht. Sie erfahren, wie Sie Ihre Vertragsziele richtig formulieren, sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis bei der Vertragsgestaltung mit strategischen Lieferanten kommen. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Verträge besser beurteilen und Ihre vertraglichen Risiken abschätzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im strategischen Beschaffungsmanagement übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten und Gesetzestexte. Die Wissensvermittlung sowie die Vermittlung der Lerninhalte erfolgt praxisnah. Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: RA Marco Hero



www.bme.de/eks-rec

SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung nach nationalem Recht (BGB und HGB)

- › Welche Verträge schließt der strategische Einkauf?
- › Durchsetzung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › Umgang mit Leistungsstörungen (Verzug, Gewährleistung, Haftung ...)
- › Welche Risiken müssen Sie bei Vertragsverhandlungen beachten?
- › Praxisbeispiele aus dem Kauf- und Vertragsrecht

Rechtssichere Vertragsgestaltung und Umgang mit Leistungsstörungen bei internationalen Verträgen

- › Die richtige Rechtswahl im internationalen Vertrag
- › Besonderheiten im UN-Kaufrecht (Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts)
- › Gerichtsstand – Vollstreckung deutscher Urteile im Ausland
- › Schiedsgericht und Mediation
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › Checklisten zum UN-Kaufrecht und zum Erstellen eines internationalen Vertrages
- › Musterklauseln zur Gerichtsstandwahl und Rechtswahl

Rechts-Know-how zu Strategien und Taktiken bei der Verhandlungsführung

- › Verhandlungsspielräume: Rechtliche Aspekte beim Führen von Vertragsverhandlungen und bei der Preisgestaltung
- › Typische Vertragsdokumente in der strategischen Beschaffung: LOI, Vorvertrag, Lastenheft, Bestellung, Abruf, Einkaufsbedingungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Rahmenvertrag/Einzervertrag
- › Umgang mit Nachtragsforderungen
- › Strategien und Taktiken in der Verhandlungsführung (Verhandlungsort, Verhandlungssprache, Redaktionshoheit ...)

Rechtliche Möglichkeiten beim Lieferantenmanagement

- › Vertragstypologische Einordnung und wesentliche Inhalte eines Systemlieferantenvertrages
- › Verantwortlichkeit des Lieferanten für die Produkte seiner Vorlieferanten gegenüber Kunden und Dritten
- › Lieferanten mit Rahmenverträgen richtig managen
- › Schadensersatz: Haftungs- und Freistellungsvereinbarungen mit Lieferanten – Strategien zur Haftungserweiterung und Absicherung eigener Interessen und Rechte
- › Rechtliche Druckmittel gegenüber Lieferanten
- › Insolvenz des Lieferanten – welche Rechtsansprüche stehen dem Auftraggeber zu?
- › Checkliste für die Vertragsgestaltung bei Systempartnerschaften



- + Vertragsbeispiele
- + Musterformulierungen
- + Abdruck aller wichtigen gesetzlichen Bestimmungen
- + Checkliste für die Vertragsgestaltung
- + Praxisbeispiele Kauf- und Vertragsrecht



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
29. – 30.09.2026	HAMBURG	352609030	1.595,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
17. – 18.03.2027	MANNHEIM	352703021	1.595,-	
20. – 21.09.2027	FRANKFURT	352709024	1.595,-	
14. – 15.12.2027	HANNOVER	352712023	1.595,-	