



Fortbildungszentrum Stuttgart



# Verkaufsverträge und AGB optimal gestalten

Gestaltungsmöglichkeiten im Vertragsrecht nutzen  
Vertragsfallen vermeiden – Vertragsabwicklung  
optimieren

04. April 2017

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11  
(VDI-Haus)



## Seminarinhalt auf einen Blick

### Verkaufsverträge und AGB optimal gestalten

- › Was sind Verkaufsbedingungen (AGB) und wie werden sie zum Vertragsbestandteil?
- › Wie ist vorzugehen, wenn der Vertragspartner ebenfalls auf seine AGB verweist?
- › Welches nationale Recht gilt? Wann gilt UN-Kaufrecht? Wann gelten INCOTERMS?
- › Warum die Produktbeschreibung das wichtigste Mittel zur Haftungsbegrenzung ist
- › Wie man Vertragsabwicklung und Anspruchsdurchsetzung optimieren kann
- › Wie man Haftungsrisiken vermeidet

#### Ihr Nutzen

Sie lernen rechtliches und vertragstechnisches Wissen zu beachten und praxistauglich umzusetzen. Anhand von konkreten Formulierungsvorschlägen und anschaulicher Rechtsprechung erhalten Sie die Grundlagen für den juristisch optimal abgesicherten Verkauf durch einen vorformulierten Vertragsrahmen. Sie erfahren, wie Verkaufsbedingungen zum Vertragsbestandteil gemacht werden und wie fremde AGB abgewehrt werden können

#### Sie erfahren aus der Sicht des Vertriebs

- was Sie auf dem Weg zum Vertrag beachten sollten
- wie Sie Ihre Verkaufsbedingungen zum Vertragsbestandteil machen können
- wie Sie fremde AGB abwehren können
- was Sie im internationalen Verkaufsvertrag regeln sollten
- wie Sie die Auftragsabwicklung und Anspruchsdurchsetzung optimieren
- wie Sie Haftungsrisiken vermeiden und Konflikte reibungslos(er) lösen
- wo die Grenzen und Spielräume bei der Gestaltung von AGB sind

#### Personenkreis

Leiter und Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Key-Account-Management und Kundenbetreuung

Weitere Seminare finden Sie unter [www.vdi-fortbildung.de](http://www.vdi-fortbildung.de)



Prof. Dr. Thomas Wilrich

## Zum Thema

Deutschland erzeugt fast 50 Prozent seines Bruttoinlandsprodukts (BIP) durch den Export. Schon die Vertragsgestaltung beim Inlandsgeschäft kennt viele Fallstricke, die mit verhältnismäßig geringem Aufwand vermieden werden können.

Noch viel wichtiger ist die praxistaugliche und rechtssichere Gestaltung von Verkaufsbedingungen bei Exportgeschäften.

Dieses Praxisseminar vermittelt wichtige Grundlagen für einen juristisch optimal abgesicherten Verkauf durch einen vorformulierten Vertragsrahmen. Mit ihm werden konkrete Formulierungen vorgeschlagen. Dabei wird auf aktuelle und grundlegende Urteile aus der Rechtsprechungspraxis Bezug genommen.

So können Auftragsabwicklung und Anspruchsdurchsetzung optimiert, Haftungsrisiken vermieden und Konflikte reibungslos(er) gelöst werden.

Prof. Dr. Thomas Wilrich

#### Ihr Referent

**Prof. Dr. Thomas Wilrich** Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Professor für Wirtschafts- und Arbeitsrecht an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule München.

Der Referent hat langjährige Praxiserfahrung im Bereich des Produkt- und Technikrechts und dabei insbesondere in der Gestaltung und Verhandlung von Verkaufsverträgen auch bei komplexeren Anlagen. In zahlreichen Auslandsprojekten hat er das nötige Rüstzeug erworben, um die wichtigsten Tipps zum weltweiten Verkauf zu geben.

## Seminar-Programm

04. April 2017, Beginn 9.00 Uhr

### Einführungsbeispiel mit 6 Fehlern in einer einzigen AGB-Haftungsklausel – Grundaussagen zu AGB

- › Verkauf der gebrauchten Drehmaschine unter „Ausschluss jeglicher Gewährleistung und Garantie“
- › Warum werden AGB so häufig von Gerichten für unwirksam erklärt?
- › „Wer zu viel sagt in AGB, verliert Alles“ – das Totalnichtigkeitsprinzip
- › „Wer Ungenaues sagt in AGB, sagt letztlich nichts“ – das Transparenzgebote
- › Zwei Handlungsalternativen: zulässig + (eher) nutzlos oder Fakten schaffend + (ggf.) rechtsunwirksam

### Was sind AGB und wie werden sie Vertragsbestandteil?

- › Wie Sie Ihre AGB in den Vertrag bekommen
- › Wie Ihre deutschsprachigen AGB im Auslandsgeschäft wirksam werden
- › Wie Sie die AGB Ihres Geschäftspartners vermeiden (Abwehrklauseln)
- › Was gilt, wenn beide auf ihre AGB verweisen?
- › Bedeutung von Musterklauseln („INCOTERMS & Co.“)

### Das Gerüst des (internationalen) Vertrages

- › UN-Kaufrecht: Wann gilt es und wann ist es für wen vorteilhaft?
- › Rechtswahlklauseln: Was ist zu wählen und was gilt ohne Wahl?
- › Gerichtsstandsklauseln und Schiedsgerichtsvereinbarungen

### Wie und wann kommt ein Vertrag zustande?

- › Die drei Mindestbestandteile des Vertrags
- › Was sonst noch feststehen muss, damit vertragliche Pflichten entstehen
- › Kaufvertrag oder doch Werkvertrag? – Wann gilt welcher Vertrag?
- › Änderungen und Ergänzungen im Vorfeld – Welche Inhalte hat der Vertrag?
- › Angebotsbindungs- und Annahmefristen
- › Alternative Rahmenvertrag: Was sind die Vorteile?

### Der Lieferumfang

- › Die enorme Bedeutung der Produktbeschreibung für die Haftungssteuerung
- › Was gehört automatisch dazu, was kann und sollte man regeln? Schutzeinrichtungen, Sicherheitsdatenblätter, Werkzeuge, Zubehör, (Betriebs- bzw. Montage-Anleitung), (Technische) Dokumentation
- › Vertragsanpassung bei geänderten Verhältnissen (z.B. höhere Gewalt)

### Durchführung der Leistung

- › Leistungs- und Erfüllungsort, Leistungszeit
- › Abnahme und Gefahrtragung (Leistungs- und Preisgefahr)
- › AGB-Klauseln: Lieferfristen, Erfüllungsort-Klauseln und Gefahrtragung-Klauseln
- › Neben-, Untersuchungs- und Rügepflichten

### Grundzüge zu Zahlungsbedingungen, Sicherungen und Verzug

- › Fälligkeit, Vorschuss und Abschlag
- › Teilzahlung und Eigentumsvorbehalt
- › Spätlieferung: Der Verzug, seine Bedeutung und Steuerung, Handlungsmöglichkeiten

### Nebenpflichten und Schlussbestimmungen

- › Die Schriftformklausel und ihre sehr geringe Wirkung
- › Personenbezogene Bestätigungsvorbehalte zur Verhinderung ungünstiger Vertragsänderungen
- › Salvatorische Klausel zur Rettung des Vertragsrests
- › Abschluss-, Integrations- bzw. Vollständigkeitsklausel zur Steuerung der Vertragsbestandteile

### Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

#### Hinweis

Bitte beachten Sie auch das Seminar „Sachmängel-, Garantie- und Produkthaftung“ am 05. April 2017.

Wenn Sie beide Seminare für eine Person buchen, beträgt der Gesamtpreis 1.100,- €

## Informationen

### Seminarpreis

Seminarpreis	790,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	750,00 €

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

### Anmeldung

Württembergischer Ingenieurverein  
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon	0711 13163-10
Fax	0711 13163-60
E-Mail	anmeldung@vdi-suedwest.de
Internet	www.vdi-fortbildung.de

Kontakt Frau Dorothee Fischer

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

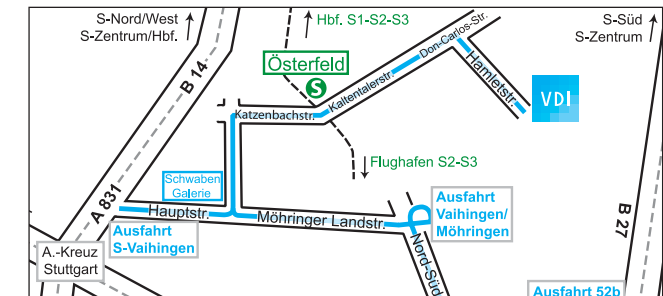
### Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung wird 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

### Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.

Ihr Elektrofahrzeug laden Sie am VDI-Haus Stuttgart kostenlos



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 1316360

## Anmeldung zum Seminar

### Verkaufsverträge und AGB optimal gestalten

04. April 2017 (Kurs-Nr.: W 17. 50108.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 790,00 €

VDI-Mitglieder 750,00 €

VDI-Mitgliedsnummer

VEREIN DEUTSCHER INGENIEURE  
Württembergischer Ingenieursverein



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1 31 63 60

> per E-Mail: [anmeldung@vdi-suedwest.de](mailto:anmeldung@vdi-suedwest.de)

> im Umschlag an:

Verein Deutscher Ingenieure  
Württ. Ingenieurverein  
Hamletstr. 11  
70563 Stuttgart

