



**Regensburg** - das mittelalterliche Wunder Deutschlands!

Lernen Sie das UNESCO Weltkulturerbe kennen und genießen Sie die bayerische Gastlichkeit.

**Hotel COURTYARD by Marriott**  
 Frankenstraße/  
 Bamberger Straße 28  
 93059 Regensburg

Organisation

**Seminarmanagement**

Elisabeth Lustenberger  
 Andrea Bauer  
 OTTI, Seminare und  
 Inhoustrainings  
 Bereich Management  
 Wernerwerkstraße 4  
 93049 Regensburg  
 Telefon +49 941 29688-21  
 elisabeth.lustenberger@otti.de

**Teilnahmegebühren und Leistungen**

Pro Person: € 1200,00  
 OTTI Mitglieder: € 1100,00  
 Unternehmen aus Oberfranken,  
 Niederbayern und der  
 Oberpfalz: € 1100,00

Der zweite Teilnehmer Ihrer  
 Firma erhält **10 % Ermäßigung**,  
 jeder weitere Teilnehmer Ihrer  
 Firma erhält **20% Ermäßigung**.

In der Teilnahmegebühr sind  
 Pausengetränke, zwei Mittag-  
 essen, eine Stadtführung, ein  
 Abendessen sowie ausführliche  
 Tagungsunterlagen enthalten.

**Zimmerreservierung**

Hotel COURTYARD by Marriott  
 Telefon +49 941 81010  
 Telefax +49 941 4657 3592

Sonderkonditionen für  
 OTTI-Seminarernehmer!

**oder**

Tourist-Information Regensburg:  
 Telefon +49 941 507-4412  
 Telefax +49 941 507-4418  
 www.regensburg.de

**Bitte nehmen Sie die Zimmer-  
 reservierung selbst vor.**

**Bis vier Wochen vor Veranstal-  
 tungsbeginn ist ein Zimmer-  
 kontingent für Sie eingerichtet.**

OTTI-plus

Wichtige Kontakte knüpfen, Inhalte diskutieren, zwanglos Netzwerke aufbauen – nutzen Sie dafür das OTTI-Rahmenprogramm. Ein Abendessen im Kreise der Teilnehmer und Referenten, eine Stadtführung oder eine Besichtigung bieten Ihnen Freiraum für das Vertiefen von Fachfragen und das Aufgreifen von innovativen Ideen.

**Ja, ich nehme teil am OTTI-Seminar**  
**Vertragsrecht - kompakt, verständlich und**  
**praxisorientiert**

**22. bis 23. November 2010 in Regensburg (VKV 3775)**

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_ Titel \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Abteilung/Funktionsbereich \_\_\_\_\_

Firma/Institution \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

**Rechnungsadresse** (nur bei Abweichung von der Anmeldeadresse)

Firma/Institution \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_ Zahl der Mitarbeiter \_\_\_\_\_

Unternehmen aus Ostbayern

OTTI-Kundennummer \_\_\_\_\_ USt-IdNr. \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

**Ostbayerisches Technologie-Transfer-Institut e.V. (OTTI),  
 Wernerwerkstraße 4, 93049 Regensburg**

**Teilnahme- und Rücktrittsbedingungen**

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Teilnahmeunterlagen. Die Teilnahmegebühren sind mit Erhalt der Rechnung ohne Abzug zur Zahlung fällig. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Veranstaltungseinlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei OTTI eingegangen ist. Etwaige Änderungen aus dringendem Anlass behält sich OTTI vor. Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 bis 15 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 120,00. Bei späteren Absagen (ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn) oder bei Fernbleiben wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt gestellt werden. Für Sach- und Vermögensschäden, welche OTTI zu vertreten hat, haftet OTTI – gleich aus welchem Rechtsgrund – nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Regensburg.



NEU NEU NEU

© Getty Images

**Vertragsrecht**

**kompakt, verständlich und**  
**praxisorientiert**

**22. bis 23. November 2010 in Regensburg**

www.otti.de  
 V-B-2010-07-06



Training  
 Seminare  
 Tagungen



## Seminar

# Vertragsrecht

kompakt, verständlich und praxisorientiert



## Programm

### 1. Tag, 09:00 bis 17:30 Uhr

#### 1. Vertragsrecht allgemein

- Was ist ein Vertrag - Einführung
- Was ist (noch) kein Vertrag?

#### 2. Wie entsteht ein Vertrag?

- „Letter of Intent“ / Absichtserklärung
- Angebot und Annahme
- Grenzüberschreitender Vertrag
- Schweigen als Angebotsannahme?

#### 3. Pflichten bei der Vertragsanbahnung

- Aufklärungs- und Schutzpflichten
- Grundloser Abbruch von Verhandlungen

#### 4. Bestellung / Bestätigung

- Was genau ist eine Bestellung?
- Die Auftragsbestätigung
- Schweigen auf Bestätigungsschreiben
- Typische Fehler bei der Auftragsbestätigung

#### 5. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- Einbeziehung von AGB in den Hauptvertrag
- Widersprechende AGB - welche gelten dann?
- AGB im grenzüberschreitenden Kaufvertrag

#### 6. Grundelemente des Kaufvertrags

- Verschaffung von Besitz und Eigentum
- Mangelfreiheit - Vertragspflicht und Folgen ihrer Verletzung
- Zahlung - was, wann, wo, wie?

#### 7. Grundelemente des Werkvertrags

- Geschuldet wird ein Leistungserfolg
- Die Abnahme und ihre Folgen

#### 8. Streit vermeiden durch ...

- klare Leistungsbeschreibung - wie beschreibe ich denn, was ich bestellen will?
- eindeutige Regelung von Abnahme, Zahlung, Haftung für Schäden, Gewährleistung

#### 9. Gewährleistung des Verkäufers

- Der Fehlerbegriff im Kaufrecht
- Umfang der Nachbesserungspflicht
- Haftung für Schäden
- Unterschied Produkthaftung / Gewährleistung
- Was ersetzt der Haftpflichtversicherer?

#### Stadtführung und gemeinsames Abendessen der Teilnehmer und Referenten

### 2. Tag, 08:30 bis 16:30 Uhr

#### 1. Gewährleistung des Werkunternehmers

- Der Fehlerbegriff im Werkvertragsrecht
- Technikstandards und Gewährleistung
- Mängelhaftung des Werkunternehmers

#### 2. Haftung des Garantiegebers

- Unterschiede zur Gewährleistung
- Wann ist eine Garantie sinnvoll?

#### 3. Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht

- Rechtsfolgen der verspäteten Rüge
- vertragliche Abänderung - wie weit möglich?
- Besonderheiten im UN-Kaufrecht

#### 4. Musterklauseln und Bedingungen

- Die Incoterms 2000 und ihre Bedeutung
- Andere internationale Bedingungen

#### 5. Verzug

- Wann gerät man in Verzug
- Rechtsfolgen des Verzugs
- Abwehrstrategien

#### 6. Lieferant liefert nicht - was tun?

- Erfüllungsanspruch ist durchsetzbar
- aber nicht überall (USA)

#### 7. Vertragsstrafe

- Zweck der Vertragsstrafe
- Vertragsklauseln
- Worauf der Gläubiger achten muss

#### 8. Zahlungssicherung

- einfacher Eigentumsvorbehalt
- verlängerter Eigentumsvorbehalt
- Bank-Akkreditiv
- Bankgarantie

#### 9. Was tun, wenn Verhandlungen sinnlos sind?

- nationale Gerichtsbarkeit
- Schiedsgerichtsbarkeit (Erfahrungsaustausch)

#### 10. Zusammenfassung

## Ihr Referent



### Rechtsanwalt Dr. Ulrik Gollob

Dr. Gollob hat viele Jahre Erfahrung in Industrieunternehmen gesammelt. Er war Projektmanager für ein deutsch-kanadisches Großprojekt des Anlagenbaus, Abteilungsleiter für internationales Lizenzwesen und Justitiar eines größeren Unternehmens der Stahlindustrie.

Seit vielen Jahren ist Dr. Gollob wirtschaftsberatender Rechtsanwalt in München. Er besitzt umfangreiche nationale und internationale Verhandlungs- und Prozessenerfahrung, auch vor Schiedsgerichten.

Seine Schwerpunkte sind neben nationalem und internationalem Vertragsrecht das allgemeine Wirtschaftsrecht, Patent- und Know-how-Lizenzverträge, Produkthaftung und Abwehrstrategien, Fachvorträge und Seminare.

## Ihr Nutzen

- In nur 2 Tagen erhalten Sie einen grundlegenden Einblick in das Vertragsrecht
- Sie lernen einen Vertrag nach Ihren Zielen auszurichten
- Durch mehr Wissen können Sie kompetenter agieren und souveräner verhandeln

## Methodik

Vortrag; Praxisorientierte Beispiele; Analyse von Vertragsbestandteilen; Fallbeispiele und Erfahrungsaustausch; Beantwortung individueller Fragestellungen; Diskussion

## Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, die an Vertragsabschlüssen mitwirken oder Verträge besser verstehen möchten.

**Die Teilnehmerzahl ist auf 15 Personen begrenzt!**  
Bitte melden Sie sich rechtzeitig an.

Grundlegendes, praxisbezogenes Wissen, Antworten auf elementare Fragen und Tipps für die Praxis anhand neuester Rechtsprechung

- Grundsätze bei Konzeption und Durchführung eines Vertrags, z. B. bei Beschaffung einer Produktionsanlage, beim Abschluss eines Rahmenlieferungsvertrags
- Hinweise zur Vertragsgestaltung und häufige „Fallen“ mit ihren Auswirkungen
- Typische Probleme im Inlandsgeschäft
- Besonderheiten des Auslandsgeschäfts
- Ein Vertrag steht an - was tun? Konkrete Situationen und praktische Lösungen

## Über 200 Veranstaltungen auf [www.otti.de](http://www.otti.de)

Expertenwissen für Ihren Erfolg – profitieren Sie von praxisrelevanten Informationen durch sorgfältig ausgewählte Referenten und den erprobten Qualifizierungskonzepten in den OTTI-Veranstaltungen. Informationen zu allen aktuellen Seminaren, Fachforen und Tagungen finden Sie auf unserer Homepage unter [www.otti.de](http://www.otti.de)