

# Wartungsverträge im Auslandsgeschäft

Schließen Sie Ihre Wartungsverträge wasserdicht ab!



## Unerlässliches Rechts-Know-how für Ihr Auslandsgeschäft:

- Alle relevanten Arten von Serviceverträgen im Ausland
- Anglo-amerikanischer Vertragsaufbau
- Vertragsinhalt und Leistungsabgrenzung
- Mängelansprüche, Gewährleistung, Haftungsrisiken
- Liquidated Damages und Force Majeure
- Besonderheiten bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Rechtsfragen zum Reparatur- und Ersatzteilgeschäft
- Verfolgung von Forderungen im Ausland
- Nationale und internationale Normen
- Anwendung des UN-Kaufrechts

Ihre Experten:



Thomas Ulbrich  
**Rechtsanwalt und  
Unternehmensjurist**



Claus Ullrich  
**Rechtsanwalt und  
Syndikus**

So urteilen Teilnehmer über  
Seminare von Management Circle:

- „Das große PLUS ist der Praxisbezug.“
- „Die Referenten vor Ort kennen sich wirklich gut aus.“
- „Ich habe viele Tipps für mein Tagesgeschäft bekommen.“

Mit Musterverträgen  
und Checklisten!

Ihr Termin:  
29. Oktober 2009 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

## Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Als **Instandhaltungsdienstleister** für **Maschinen, Anlagen** oder **Haustechnik** ist es Ihre Aufgabe, eine **hohe Verfügbarkeit** der technischen Einrichtungen zu gewährleisten und gleichzeitig die **Kostenvorgaben** Ihres Kunden einzuhalten. Dies gilt natürlich auch im **Auslandsgeschäft**, wenn dies der Kunde von Ihnen verlangt. Doch aufgepasst – beim Abschluss von **Serviceverträgen** (Wartungsvertrag, Fullservicevertrag oder dergleichen), die die Leistungserbringung im **Ausland** betreffen, müssen Sie ergänzend zum deutschen Wartungsvertrag **besondere Aspekte** beachten! Die **Chancen und Risiken** derartiger Verträge mit Ihrem Kunden bestimmen letztendlich den Erfolg Ihres Geschäfts.

Dies erfordert von Ihnen ein **Fachwissen** in den relevanten Rechtsfragen!

Profitieren Sie von der **langjährigen Praxiserfahrung** unserer Experten und nutzen Sie diesen Tag, um sich fit zu machen für eine **professionelle und sichere Vertragsgestaltung**!

## Durch dieses Seminar lernen Sie

- den **Vertragsgegenstand** genau zu definieren,
- die **rechtlichen Rahmenbedingungen** der Leistungen zu fixieren,
- **besondere Haftungsrisiken** zu beachten,
- **Argumente** für ein klärendes Gespräch vorzulegen bevor **Konflikte eskalieren**,
- den **anglo-amerikanischen Vertragsaufbau** zu verstehen,
- Auswirkungen und Modalitäten von **Verfügbarkeitszusagen** zu berücksichtigen,
- **Vergütungsfragen** fair zu klären,
- wie Sie die **Risiken** minimieren, die sich aus **Serviceverträgen** als Formularverträge und damit als **Allgemeine Geschäftsbedingungen** ergeben,
- juristische Besonderheiten des **Reparatur- und Ersatzteilgeschäfts** zu berücksichtigen,
- die Modalitäten der Verfolgung von **Forderungen im Ausland** zu beachten.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*Tayfun Kaymakci*

**Tayfun Kaymakci**  
Konferenz Manager  
Tel.: 0 61 96/47 22-648  
E-Mail: kaymakci@managementcircle.de

## Thomas Ulbrich

ist Rechtsanwalt und Unternehmensjurist bei einem großen Anlagenbauer. Er ist seit über 20 Jahren im Anlagen- und Maschinenbau tätig und kennt zahlreiche Serviceverträge nationaler und internationaler Unternehmen. Auf Grund seiner jahrelangen praktischen Erfahrung weiß er, worauf es bei Verhandlungen und beim Abschluss von Wartungsverträgen ankommt. Thomas Ulbrich ist zusammen mit seinem Mitreferenten Autor des Heidelberger Mustervertrages zu Service- und Kundendienstverträgen, Mitautor eines Leitfadens zu Betreiberverträgen und Lehrbeauftragter für internationales Wirtschaftsrecht an der Ruhr-Universität Bochum.

## Claus Ullrich

ist Rechtsanwalt und Syndikus in der Rechtsabteilung eines renommierten großen Wirtschaftsverbandes. Dort berät er mittelständische Unternehmen zu Fragen der Vertragsgestaltung in allen praktischen Rechtsbereichen, insbesondere im Bereich Wartung und Service. Claus Ullrich ist Autor und Mitautor zahlreicher juristischer Veröffentlichungen. Neben dem Heidelberger Mustervertrag über technischen Service und Kundendienst ist er Autor eines Handbuchs zur Vertragsgestaltung sowie einer Veröffentlichung zum AGB-Recht. Er führt regelmäßig Schulungsveranstaltungen zur praktischen Vertragsgestaltung, vor allem auch zu den besonderen Problemen von Formularverträgen durch.

## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie günstig mit der Deutsche Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



**Dirk Gollnick**  
Tel.: 0 61 96/47 22-646  
E-Mail: gollnick@managementcircle.de

# Schließen Sie Ihre Wartungsverträge wasserdicht ab!

Ihre Seminarleiter:

Thomas Ulbrich, Rechtsanwalt und Unternehmensjurist  
Claus Ullrich, Rechtsanwalt und Syndikus

**8.15** Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Seminarunterlagen

## 9.00 Herzlich Willkommen

- Vorstellung der Seminarleiter und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

## 9.15 Grundprinzipien des Auslandsgeschäftes

- Chancen und Risiken
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Kriterien für die Rechtswahl
- Englisch als Vertragssprache
- Gerichtsstand/Schiedsgericht
- Aufbau eines Wartungsvertrages

**10.45** Kaffee- und Teepause

## 11.15 Der deutsche Wartungsvertrag – Übertragbarkeit ins Ausland

- Begriff des Wartungsvertrages
- Rechtliche Einordnung
- Arten von Wartungsverträgen/Teleservice/Betreiberverträge
- Nationale und internationale Normen
- Leistungsstörungen/Mängel/Haftung
- Formularverträge im In- und Ausland

**12.45** Gemeinsames Mittagessen

## 14.00 Aufbau eines Wartungsvertrages für das Auslandsgeschäft

- Definitionen
- Testperiode
- Leistungsabgrenzungen
- Mitwirkungspflichten
- Das System der Liquidated Damages
- Force Majeure
- Besonderheiten des internationalen Wartungsvertrages (Change Order, Währungs Klausel etc.)

Mit  
Beispielklauseln

**15.30** Kaffee- und Teepause

## 16.00 Besondere Aspekte

- Reaktionszeiten
- Vergütung von Kostenvoranschlägen
- Außerbetriebnahme des Wartungsgegenstandes
- Ersatzteilbevorratung
- UN-Kaufrecht

**17.30** Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

### 4 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- ① **Fachwissen** in den relevanten Rechtsfragen **kompakt** an einem Tag!
- ② Langjährige **Praxiserfahrung** der Seminarleiter!
- ③ Solide Basis für eine **professionelle** und **sichere Vertragsgestaltung!**
- ④ Individuelle **Tipps, Musterverträge und Checklisten**

### Bitte beachten Sie auch folgende Veranstaltung

## Optimale Zusammenarbeit von Produktion & Instandhaltung

**28. und 29. Oktober 2009 in Frankfurt/M.**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Roman Kern**  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Als Instandhaltungsdienstleister für Maschinen, Anlagen oder Haustechnik möchten Sie:

- Ihre Leistungen **rechtlich absichern!**
- sich das dafür notwendige **Fachwissen** in den relevanten Rechtsfragen im **Inland** und besonders im **Ausland aneignen!**
- Ihre **bestehenden Verträge** zielgerichtet **überarbeiten** oder
- Ihren **ersten Vertrag** wasserdicht **abschließen!**
- sich vor **Streit- und Haftungsfällen** schützen!

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter der Bereiche **Technischer Kundendienst/Service** und **Vertrieb** von Unternehmen, die Wartungsleistungen im Rahmen der Internationalisierung des Servicegeschäfts zunehmend auch im Ausland wahrnehmen. Ebenso sind die für **Technik, Technischen Kundendienst** und **Vertrieb verantwortlichen Geschäftsführer** eingeladen.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 29. Oktober 2009 in München

NH München Neue Messe

Eggenfeldener Straße 100

81929 München

Tel.: 089/99345-0

Fax: 089/99345-400

E-Mail: [reservations.muenchen.de@nh-hotels.com](mailto:reservations.muenchen.de@nh-hotels.com)

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

**Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 06196/4722-700).**

Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle

**Management Circle** steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:

[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Wartungsverträge im Auslandsgeschäft

Ich/Wir nehme(n) teil am:

29. Oktober 2009 in München

10-62690

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

## Anmeldung/Kundenservice



Telefon: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: + 49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Internet: [www.managementcircle.de/10-62690](http://www.managementcircle.de/10-62690)

Postanschrift: **Management Circle AG**

**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

**Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0**