

📅 Frühjahr 2022
📍 Wien
★ businesscircle.at/vertrag

BUSINESS
circle

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

5. / 6. April

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

Praxisorientiert, verständlich und
auf den Punkt gebracht

7. / 8. April

Drafting Contracts for Non-Lawyers

Achieving the commercial objects &
interpreting critical provisions in the right way

1. Juni

NEU Softwareverträge in der Praxis

Rechtssicherheit bei agiler Entwicklung,
Softwarelizenzierung & -wartung

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

1. Tag: 5. April oder 28. September 2022

VORTRAGENDE



Dr. Franz Brandstetter ist Jurist und Unternehmensberater. Er verfügt über Erfahrung als Unternehmensjurist und Rechtsabteilungsleiter und versteht Recht als eine Chance, die es im Unternehmen zu nutzen gilt. So ist er selbst als Unternehmensjurist tätig, unterstützt Unternehmen bei der Einrichtung und Optimierung von Rechtsabteilungen und bei der Standardisierung und Verwaltung von Verträgen.



Dr. Wolfgang Renner, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte. Zuvor war er als Rechtsanwalt bei Haarmann Hemmelrath & Partner, München/Wien und bei der Kanzlei Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien tätig.



RA Dr. Monika Wildner, LL.M. (NYU) ist Rechtsanwältin und Partnerin in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte in Wien. Zuvor war sie Partnerin bei Schönherr Rechtsanwälte in Wien und M&A Inhouse Counsel bei der Raiffeisen Zentralbank.

INHALT 1. TAG

► CO-CONFERENCE FRANZ BRANDSTETTER UND WOLFGANG RENNER

Grundlagen des Vertragsrechts

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Privatrecht, ABGB
- Grundsatz der Privatautonomie - nutzen Sie den Gestaltungsspielraum
- Zwingendes Recht und Rechtsnormen, die Verträge ergänzen

Was Sie von Anfang an beachten sollten

- Vorvertragliche Rechte und Pflichten
- Wann und wozu: Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet
- Auch ein Vorvertrag begründet bereits Rechte und Pflichten
- Nicht vergessen: Punktation
- Geheimhaltungserklärung und -vereinbarung

Exkurs: Wer darf für Unternehmen Verträge abschließen?

- Geschäftsführer und Vorstand
- Prokura und Handlungsvollmacht / Vollmacht und Anscheinsvollmacht
- Achtung: Haftungsproblematik!

Verträge abschließen: Wichtige Inhalte mit zahlreichen Praxistipps

- Angebot und Annahme
- Mündliche, schriftliche, (un)verbindliche Angebote, Kostenvoranschlag
- Vertragsgegenstand: Das Wichtigste in jeder Vereinbarung
- Zahlungsbedingungen, Einreden und Sicherheiten
- Abnahme und Erfüllung

AGB, das Notwendige im Kleingedruckten

- AGB, Ihre Standardvereinbarung
- Sind eigene AGB notwendig, Verbandsbedingungen?
- Nicht alles, was in AGB steht, ist auch vereinbart
- Einkaufsbedingungen gegen Verkaufsbedingungen: wer gewinnt?

Rechtsfallgestaltung - Praxistipp

- Welches Recht soll vereinbart werden und was gilt, wenn nichts vereinbart wird?
- Wann die Vereinbarung Österreichischen Rechts nachteilig sein kann
- Was bringt das UN-Kaufrecht?
- Wahl des Gerichtsstands
- Wann ist eine Schiedsvereinbarung erforderlich?

Dauer 9.00 -17.00 Uhr

Zum Ausklang des ersten Seminartags laden wir Sie zu einem Umtrunk ein.

Sicherheit bei der Vertragsgestaltung!

2. Tag: 6. April oder 29. September 2022

NUTZEN

- Machen Sie sich sattelfest: Nutzen Sie unser praxisorientiertes Seminar, damit Sie in der Vertragsgestaltung den Durchblick haben. Was funktioniert - was nicht?
- Fit für den Arbeitsalltag: Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Experten, die täglich nachteilig formulierte Vertragsklauseln überarbeiten.
- Auf den Punkt gebracht: In 2 Tagen erhalten Sie zu den häufigsten Szenarien die aktuelle und vor allem wesentliche Rechtsprechung.
- Verstehen leicht gemacht: Das Seminarquiz hilft Ihnen, das erworbene Know-how gleich anzuwenden und zu vertiefen - ohne Lernaufwand.

ZIELGRUPPE

Sie haben laufend oder künftig mit Verträgen zu tun? Sie möchten wissen, was „heikle“ und „nicht heikle“ Vertragsinhalte sind und wie Sie sich absichern können? Speziell für: Geschäftsführer und Manager, Leiter und Mitarbeiter, besonders aus Projektmanagement, Einkauf und Verkauf.

SEMINARQUIZ

Sie verinnerlichen und reflektieren das Gelernte mit einem Quiz. Nach jedem Kapitel machen Sie einen 5-minütigen Test: Ist die Vertragsklausel „richtig“ oder „falsch“? Im Anschluss besprechen Sie zusammen mit den Vortragenden die Lösung und wir küren den Quizsieger.

FACTS & ANMELDUNG

- Dauer: 9.00 -17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 1.499 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung businesscircle.at/vertrag

INHALT 2. TAG

► CO-CONFERENCE FRANZ BRANDSTETTER UND MONIKA WILDNER

Anhand eines Vertrages fassen wir den 1. Tag zusammen

Vertragserrichtung und Vertragsmanagement

- Professionelle Vertragsgestaltung, Standards
- Die 5 Todsünden im Vertragsmanagement und wie man sie vermeidet
- Klare Sprache und Unklarheitenregelung

Gewährleistung und Unmöglichkeit: Maßnahmen bei Schlechterfüllung

- Was tun, wenn die Leistungen mangelhaft erbracht werden?
- Was ist ein Mangel?
- Gewährleistungsfristen und Termine
- Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können
- Gegenüberstellung von Verzug und Gewährleistung
- **NEU:** Praxis-Workshop: Umsetzung der Gewährleistung im Vertrag

Verzug

- Was tun, wenn die Leistung nicht erbracht werden kann?
- Rücktrittserklärung und Nachfristsetzung
- Fixgeschäft
- Teilverzug
- Preisminderung / Verzugspönale

Schadenersatz

- Voraussetzungen
- Wann und wieviel? Beweislast
- Was Sie vertraglich regeln / ausschließen können

► **NEU: DOKUMENTATION UND VORBEREITUNG AUF EINEN RECHTSSTREIT**

Zusammenfassung mit Q&A

Dauer 9.00 -17.00 Uhr

Teilnehmerstimmen



Angenehme Atmosphäre! Praxisorientiert und sehr brauchbar für mein tägliches Tun.

Bernhard Rauter, Leiter Rechnungswesen und Controlling, Haberkorn

Schafft einen guten Überblick über „was ist wichtig“ und auch Bewusstsein für die Bedeutung von lebensgerechten Vertragsformanhängen.

Gerald Gruber, Logistikmanager, DM Drogerie Markt Verteilzentrum

Drafting Contracts for Non-Lawyers

7. April 2022

SPEAKER



RA Dr. Paul Luiki, J.D. is a partner at Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH (fwp). His main area of expertise is the drafting of international contracts, in particular sale of goods contracts, M&A, Joint Ventures and the drafting of General Terms and Conditions, in which he has more than 20 years of experience. He is from the US (English native speaker) and worked as a lawyer in the US before moving to Austria. He is also a member of the Austrian Bar. Based in Vienna and representing clients that are leaders in the field, fwp is one of the top 10 business law firms in Austria with a staff of over 90.

METHODOLOGY

The speaker will use a balanced mix of sample clauses and case studies. Through a joint review of clauses you will also get a chance to test your knowledge. Examples of good and bad drafting will be analyzed.

WHO SHOULD ATTEND?

This workshop has been specifically developed for those who want to acquire or enhance their practical drafting skills. The seminar is targeted for managing directors, sales personnel and other company employees who deal with contracts.

CONTENT DAY 1

1. Common Law versus Civil Law

- Understanding the differences
- Different level of detail, Codification trend in Common Law
- Increasing dominance of Anglo-American style

2. Pre-contractual Phase: Issues to consider

- Rights and duties: Prevention is better than cure
- Negotiations:
 - Who negotiates?
 - Close cooperation between direct negotiators, contract drafters and company insiders
 - Gathering background information and details of commercial parameters and aims
- Essential for contract drafters
 - Who makes the first draft? Right choice important to be efficient
- Confidentiality agreement and liquidated damages
- Agreements to agree:
 - Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet, Heads of Agreement
- Check signing power for conclusion of contracts: Validity of contract depends on it!
 - Different options: managing director, special agent, persons with special powers of attorney
 - Approvals of corporate bodies

3. Contract Drafting Essentials

- Keep it short and simple, avoid ambiguity and using defined terms
- Common Contract Drafting mistakes and the costs of deficient drafting, problematic words and phrases
- Importance of understanding common law drafting
- Bringing it all together: Rephrasing sample provisions

4. Different Types of Contracts

- Sale of goods & Contract for services
- Distribution agreement / Commercial agent agreement
- M&A / Joint Venture / Loan agreements
- Contracts with consumers

5. Contract Structure Essentials

- Minimum content & the function and layout of recitals
- Implementing basic business terms
- Payment mechanisms, consideration: Who pays what and when?
- Termination (ordinary and extraordinary)
- Who bears contract related costs?
- Boilerplate language & the role of exhibits and schedules
- Formal requirements: Do we need a notary public?

Drafting Contracts for Non-Lawyers

8. April 2022

PARTICIPATION REQUIREMENTS

Basic knowledge of English is required. **Fluency in English is not necessary.** The workshop will be held in English in order to enhance your English language capabilities on drafting contracts. The speaker is bilingual (English and German). Therefore, question and answer sessions can be held in German when necessary.

YOUR BENEFIT

- Learn to draft contracts in English and achieve commercial objectives
- Using English legal terms correctly
- Interpreting critical provisions in the right way
- Analyzing potential pitfalls and limiting liability risks
- Understanding basic differences between civil law and common law systems
- Dealing with default situations
- The focus will be on what happens in practice.

Testimonials



It exceeded my expectations! A longer seminar would be even better to cover the interest of the audience.

Leopold Ehalt, Servicemanagement,
Raiffeisen e-force GmbH, Wien

Dieses Seminar ist jeden Euro wert!

Gunther Hipfinger, Head of Special Project Team,
Schindler Fahrtreppen International, Wien

Sehr kompetenter Vortragender mit einem großen Wissen über die amerikanische und österreichische Rechtsprechung.

Peter Germann, Verkaufsdirektor,
RSB Schalungstechnik, Fußbach

CONTENT DAY 2

6. General Terms and Conditions: Importance of Understanding the Small Print

- Why General Terms and Conditions?
- How do General Terms and Conditions become part of contracts?
- Battle of the forms
- Invalid clauses and effect on contracts

7. Specific Issues of International Contracts

- Understanding different legal cultures and impact on drafting
- Sale of Goods and Incoterms
- Choice of forum clause:
 - State courts vs. arbitral tribunals
 - Which place of jurisdiction should be chosen?
- Applicable law:
 - How to draft correctly
 - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

8. Protecting your Interests with Security

- Bank guarantee, letter of credit, comfort letters, suretyship
- Reservation of title
- Contractual penalty
- Escrow
- Insurance
- Stamp duty?

9. What To Do When Something Goes Wrong

- Delay:
 - What action to take if contracting party is in delay?
 - Consequences of being in delay
 - Contractual provisions on delay
- Defective Performance:
 - Two different basic causes of action: Warranty and compensation for damages
 - Legitimacy of exclusion and limitation of liability clauses
 - Contracting party is bankrupt or close to bankruptcy:
 - Gathering information
 - Liability of management and shareholders?
- Consequences of breach:
 - Settlement discussion tactics

FACTS & REGISTRATION

- Duration Day 1: 9 am - 17 pm
Day 2: 9 am - 13 pm
- Participation fee: EUR 1.099 (exkl. MwSt.)
- Contact & registration: businesscircle.at/contracts

Softwareverträge in der Praxis

1. Juni 2022 oder 29. November 2022

VORTRAGENDER



Mag. Alexandra Ciarnau ist Rechtsanwältin bei DORDA. Sie berät nationale und internationale Mandanten bei innovativen Digitalisierungsprojekten, insbesondere in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Blockchain, XR etc. Außerdem berät sie in allen Bereichen des IT- und Datenschutzrechts.



Mag.a Lisa Lubinger-Körner ist Legal Counsel bei s IT Solutions AT Spardat GmbH, dem IT-Dienstleister der Erste Group. Sie erstellt und verhandelt Verträge in einem internationalen und hochregulierten Branchenumfeld rund um Entwicklung, Implementierung und Support von IT-Lösungen. Weiters ist sie stellvertretende Datenschutzbeauftragte des Unternehmens.

HINTERGRUND

Softwareentwicklung, -lizenzierung und -wartung sind wirtschaftlich wichtige Bereiche für nahezu jedes Unternehmen. Die praxisnahe und rechtlich sichere Ausgestaltung der einschlägigen Verträge – von der Entwicklung über die Lizenzierung bis zur Wartung – stellt daher eine wesentliche Säule des unternehmerischen Erfolgs dar. In der Praxis gibt es beim Zusammenspiel von IT-Recht und Bestimmungen zu geistigem Eigentum bis zum Datenschutz viele rechtliche Stolperfallen, die bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen entsprechend berücksichtigt und vermieden werden müssen.

NUTZEN

Das Seminar bringt Ihnen die in der Praxis relevantesten vertraglichen Fallstricke im Zusammenhang mit Softwareverträgen näher. Dabei wird ein starker Fokus auf die konkrete Umsetzung gelegt, wobei die wichtigsten Themen auch anhand von Mustervertragsklauseln erläutert werden.

INHALT

Abgrenzung der verschiedenen Vertragstypen

- Softwareentwicklung, Softwarelizenzierung, Softwarewartung

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Allgemeines Zivilrecht
- Urheberrecht
- Datenschutzrecht

Fallstricke bei (agilen) Softwareentwicklungsverträgen

- Abgrenzung der Leistungsinhalte
- Mitwirkungspflichten, Change Request und Abnahme
- Rechteeinräumung und Source Code

Praktisch relevante Themen bei Softwarelizenzverträgen

- Kauf vs. Miete
- Gewährleistung und Haftung
- Nutzungsrechte

Rechtliche Rahmenbedingungen der Softwarewartung

- Service Level Agreements, Service Level Credits

Must Haves und Don'ts in der Praxis

Vertragliche Umsetzung

anhand von konkreten Beispielen samt Musterklauseln

Praxiserfahrung

- Worauf ist zu achten?
- Was sind die wichtigsten Stolpersteine?

Neue Trends und Entwicklungen

FACTS & ANMELDUNG

- Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 999 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung : businesscircle.at/softwarevertraege

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer und Manager (u.a. von Softwareunternehmen)
- Leiter und Mitarbeiter insbesondere aus dem Projektmanagement, Einkauf und Verkauf
- Mitarbeiter aus Rechtsabteilungen
- Leiter und Mitarbeiter die laufend oder künftig mit Softwareverträgen zu tun haben