

Vertragsmanagement für IT-Dienstleister

✓ Rechtssicherheit gewinnen ✓ Kosten senken ✓ Risiken minimieren

Rechtliches 1x1 für IT-Verträge:

- ◆ Vertragstypen richtig einsetzen: Kauf-, Werks- und Dienstvertrag
- ◆ Wirksame Klauseln nutzen: SLAs, gemischte Verträge, fehlerhafte Software
- ◆ AGB-Recht sicher anwenden
- ◆ Know-how vertraglich schützen

Optimale Vertragsgestaltung und -umsetzung:

- ◆ Zahlen, Daten, Fakten: Wesentliche Vertragsbestandteile sicherstellen
- ◆ Spezialfälle regeln: Gewährleistung klären, Haftungsfallen umgehen
- ◆ Cloud, Open Source & Co.: Was müssen Sie beachten?
- ◆ Vertragsverletzungen: Passende Sofortmaßnahmen

Ihre Ziele:

- ✓ Profitable Kundenbeziehungen etablieren
- ✓ AGB-Lücken und Haftungsrisiken vermeiden
- ✓ Konflikten wirkungsvoll vorbeugen

Ihre IT-Vertragsexperten:



Guido Burchartz
Avantgarde Business Solutions GmbH



Thomas Müller
Avantgarde Business Solutions GmbH



Dr. Tobias Sedlmeier
Dr. Sedlmeier & Dr. Dihmaier Rechtsanwälte

Ihr doppeltes Praxis-Plus:

- ◆ Wie die Avantgarde Business Solutions GmbH effizientes Vertragsmanagement als Wettbewerbsvorteil nutzt!
- ◆ Praxisübungen, Formulierungshilfen & Checklisten für die direkte Umsetzung in Ihrem Unternehmen!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

19. und 20. Mai 2011 in München
16. und 17. Juni 2011 in Frankfurt/M.
18. und 19. Juli 2011 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Das 1x1 Ihrer IT-Verträge: Vertragsklauseln, AGB-Recht, Spezialfälle und Schutzmöglichkeiten kennen!

Ihr Seminarleiter:

Dr. Tobias Sedlmeier, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, **Dr. Sedlmeier & Dr. Dihismaier Rechtsanwälte**, Heidelberg

Herzlich willkommen!

- Eröffnung durch den Seminarleiter und Vorstellungsrunde
- Überblick über Inhalt und Aufbau des Intensiv-Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Warum IT-Verträge in der Praxis eine immer größere Bedeutung erhalten

- Der IT-Vertrag als Ihre „Versicherung“ für den Streitfall
- Der IT-Vertrag als Marketinginstrument
- Der IT-Vertrag als Programm der Zusammenarbeit
- Wie erreichen Sie, Ihre Risiken im Vertrag zu minimieren?
- Welche Bereiche im IT-Vertrag sind besonders kritisch/wichtig?
- Besonderheiten bei Verträgen mit ausländischen Vertragspartnern

Vertragsrechtliche Basics für IT-Dienstleister: Was müssen Sie wissen?

- Wie und wann kommt Ihr IT-Vertrag zustande?
- Wie verhindern Sie ungewollte Absprachen außerhalb des Vertrages?
- Angebote und Auftragsbestätigungen rechtssicher gestalten
- Rechtssichere Dokumentation von mündlichen Vereinbarungen
- Was bringen Schriftformklauseln?
- Wie und wann können Sie sich von Verträgen wieder lösen?

AGB-Recht für IT-Dienstleister: Negative Rechtsfolgen gezielt vermeiden

- Warum ist das AGB-Recht für alle IT-Verträge relevant?
- Wann ist eine Klausel eine „AGB“, wann nicht?
- Rechtsfolgen bei unklaren / überraschenden AGB
- AGB richtig formulieren / unwirksame AGB vermeiden
- Richtiger Umgang mit abweichenden AGB des Vertragspartners

Wie Sie den passenden Vertragstyp auswählen

- Welcher Vertragstyp gilt bei welcher IT-Leistung?
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Werklieferungsvertrag
 - Dienstvertrag
 - Mietvertrag
- Besonderheiten der einzelnen Vertragstypen im IT-Vertrag bei
 - Haftung
 - Gewährleistung
 - Vergütung
 - Bilanzierung

Cloud, Open Source & Co.: Spezialfragen juristisch sicher klären

- Haftungsfragen beim Vertrieb von Drittprodukten
- Softwarepflege aus Anbietersicht
- Service Level Agreements (SLA) für Verfügbarkeits- und Reaktionsszenarien
- IT-Outsourcing
- ASP / SaaS / Cloud Computing und Datenschutz
- Open Source Software
- Bilanzierungsfragen nach BilMoG

Nutzungsrechte & Know-how-Schutz: Wie Sie sich wirksam absichern

- Nutzungsrechtsklauseln rechtssicher gestalten
- Schutz von allgemeinem betrieblichem und technischem Know-how

Zusammenfassung der Inhalte und Ergebnisse des ersten Seminartages mit Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Anschließendes Get-Together

Seminarzeiten			
Am 1. Seminartag: ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen.			
	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr
An beiden Tagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.			

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern!

Erfolgreiche Leistungserfüllung sichern: Von Vertragsinhalten bis zum Krisenmanagement!

Ihr Seminarleiter:
Dr. Tobias Sedlmeier

Es geht weiter!

- Beantwortung noch offener Fragen des Vortages
- Überleitung zu den Themenschwerpunkten des zweiten Tages

1x1 der Vertragsverhandlung: So erreichen Sie Ihre Ziele

- Zeitplanung
- Verhandlungstaktik
- Argumentationslinien
- Argumentationshilfen
- Dokumentation der Verhandlung
- Verhandlungspsychologie

Praktische Übung: Verhandlung einer Haftungsklausel

Lernen Sie, wie Sie zielorientiert vorgehen und klar argumentieren!

Vertragsgestaltung: Wie Sie Verträge richtig aufsetzen

- Richtige Formulierung der geschuldeten Leistungen
- Abbildung der eigenen Organisation im Vertragsaufbau
- Schwer fassbare oder diffuse Leistungen abbilden
- Konzepte und Pflichtenhefte

Effizientes Vertragsmanagement bei der Avantgarde Business Solutions GmbH

- Vertragsverhandlungen: Standard- vs. Individualklauseln?
- Umgang mit Change Requests unter Zeitdruck
- Typische Konfliktfelder bei Wartungs- und Pflegeverträgen
– Besonderheiten beim Vertrieb von Drittprodukten
- Dokumentenmanagement als Teil des Vertragsmanagements
- Prävention von Krisen in IT-Projekten

Guido Burchartz, Leiter Vertrieb/Prokurist, oder
Thomas Müller, Geschäftsführender Gesellschafter,
Avantgarde Business Solutions GmbH, Neuss

Praktische Übung: Formulierung von Vertragsklauseln

- Haftungsklauseln
- Nutzungsrechtsklauseln

Lernen Sie, Ihre Zielsetzungen rechtlich sicher und eindeutig zu formulieren!

Nachträgliche Änderung von Verträgen: Worauf müssen Sie achten?

- Änderungen der Leistungen/Leistungsbeschreibung
- Was ist Leistung, was ist ein Change?
- Change-Request-Prozeduren

Praktische Übung: Richtige Dokumentation von mündlichen Vereinbarungen

Lernen Sie, wie Sie nicht-schriftliche Abmachungen rechtssicher dokumentieren!

Verträge in der Krise: Welche wirksamen Gegenmaßnahmen gibt es?

- Mittel der Krisenvorbeugung und -vermeidung
- Wann beginnt die Krise und wie erkennen Sie sie?
- Taktik und Maßnahmen zur Krisenbewältigung
- Krisenbewältigung durch Eskalationsklauseln im Vertrag

Zusammenfassung der Inhalte und Ergebnisse des Seminars mit Gelegenheit für abschließende Fragen

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Kathrin Tremmel

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: tremmel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



5 gute Gründe, warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie eignen sich entscheidende Grundlagen des IT-Vertragsrechts an!
- Sie lernen, Rechtsfehler zu vermeiden!
- Sie lernen die wichtigsten IT-spezifischen Vertragsbestandteile und Klauseln kennen!
- Sie trainieren, Vertragverhandlungen erfolgreich zu führen!
- Sie lernen, Krisen rechtzeitig zu erkennen und souverän zu meistern!

Minimieren Sie Ihre Kosten und Risiken!

Für die **Sicherstellung einer reibungslosen Leistungserfüllung** ist ein effektives IT-Vertragsmanagement unverzichtbar! Durch rechtlich und inhaltlich einwandfreie Dienstleistungsverträge vermeiden Sie Kosten im Vorfeld. Für den erfolgreichen Vertragsabschluss und langfristige Kundenbeziehungen ist ein solides rechtliches Know-how für Sie als IT-Dienstleister unabdingbar.

Das 1x1 für IT-Verträge

Am 1. Tag erhalten Sie einen praxisgerechten Überblick über relevante **vertragsrechtliche Grundlagen**, die **Bedeutung der AGB-Rechte** für IT-Dienstleister und die verschiedenen **IT-Vertragsformen**. Hören Sie, wie Sie sich in den wichtigsten Situationen richtig verhalten. Überdies zeigt Ihnen unser Experte **wirksame Schutzmöglichkeiten für das Know-how** von IT-Dienstleistern.

Umfassende Leistungserfüllung sicherstellen

Am 2. Tag erhalten Sie wertvolle Anregungen für die Vertragsgestaltung und informieren sich über **essenzielle Vertragsbestandteile**. In praktischen Übungen trainieren Sie die **Verhandlung** und **Formulierung von Vertragsklauseln** sowie die richtige **Dokumentation mündlicher Vereinbarungen**. Sie erfahren, worauf Sie bei nachträglichen Vertragsänderungen achten müssen – und welche wirksamen **Maßnahmen** Sie **im Krisenfall** einsetzen können.

Ihr Praxis-PLUS+

Erfahren Sie im exklusiven Praxisbericht der **Avantgarde Business Solutions GmbH** aus erster Hand, wie Sie ein effektives **Vertragsmanagement als Wettbewerbsvorteil nutzen** können!

Ihre persönlichen Mehrwerte

- Schaffen Sie **rechtlich einwandfreie Vertragsklauseln!**
- Legen Sie Ihre **Rechte und Pflichten in AGB** fest!
- Hören Sie, **welcher Vertragstyp für Ihre IT-Leistung** passt!
- Erfahren Sie, wie Sie sich in **Ausnahmesituationen adäquat verhalten!**
- Sichern Sie den rechtlichen **Schutz Ihres Know-hows!**
- Bringen Sie **Vertragsverhandlungen mit Taktik und Strategie** zum Erfolg!
- Erfahren Sie, wie Sie **Leistungsrisiken frühzeitig erkennen!**
- Hören Sie, **worauf Sie bei nachträglichen Vertragsänderungen achten müssen!**
- Lernen Sie, **flexibel und zielgerecht auf Vertragsverletzungen** zu reagieren!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Rolli Vogel

Rolli Vogel
Konferenz-Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-6 13
E-Mail: vogel@managementcircle.de

Guido Burchartz ist Vertriebsleiter und Prokurist bei dem Softwareanbieter **Avantgarde Business Solutions GmbH** aus Neuss. Mit mehr als 10 Jahren Erfahrung berät er Key Accounts aus Industrie und Handel bei der Einführung von ITK-Produkten und Software zur Steuerung von Unternehmensprozessen. Im Bereich Business Development verantwortet er die Vermarktung der M2M-Plattform Avantgarde e-ControlNet™ und die damit verbundene Gestaltung von OEM-Verträgen, sowie deren Umsetzung in Lizenzverträge der OEM-Partner.

Thomas Müller ist geschäftsführender Gesellschafter der **Avantgarde Business Solutions GmbH** in Neuss. Die Avantgarde ist spezialisiert auf die Beratung und Einführung von Unternehmenssoftware auf der Basis von Microsoft Dynamics AX® und Sage Office Line® sowie dem eigenen Produkt Avantgarde e-ControlNet™. Je nach Projekt kommen unterschiedliche Vertragstypen zum Einsatz – vom Standard-Supportvertrag über Projekt- bis hin zu OEM-Verträgen. Thomas Müller verantwortet sowohl die Vertragsgestaltung, als auch die vertragskonforme Multiprojektsteuerung.

Dr. Tobias Sedlmeier ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht und praktiziert in der Kanzlei **Dr. Sedlmeier & Dr. Dihsmailer** in Heidelberg. Er ist spezialisiert auf die rechtliche Beratung im Umfeld von IT, Technologie, Internet, Medien und Kreativwirtschaft und betreut dabei sowohl die Anbieter- als auch die Kundenseite. Seine Beratungsfelder sind: IT-Recht, IT-Outsourcing, IT-Compliance, Internetrecht / E-Commerce, Datenschutz, Urheberrecht, Markenrecht, Vertriebsrecht, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht und Wirtschaftsstrafrecht. Dr. Tobias Sedlmeier ist zudem Lehrbeauftragter für Datenschutzrecht an der Universität Würzburg und Ausbilder von angehenden Fachanwälten für IT-Recht. Vor der Gründung seiner eigenen Kanzlei war er u. a. als Rechtsanwalt bei Hengeler Mueller und Freshfields Bruckhaus Deringer sowie als Staatsanwalt tätig. Er ist Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Recht und Informatik (DGRI) und der Arbeitsgemeinschaft IT im Deutschen Anwaltverein (DAVIT).

Bitte beachten Sie auch unser Ausbildungsprogramm:



**Professionelles Fach- und Führungswissen
kompakt in 5 Tagen:**

Die zertifizierte IT-Führungskraft

Bauen Sie auf dem umfassenden **Kompaktkurs IT-Management** auf und vertiefen Sie individuell Ihr Know-how zu **IT-Kennzahlen, Projektcontrolling, IT-Recht** sowie zur erfolgreichen **Führung von IT-Teams** und richtigen **Positionierung Ihrer IT als interner Dienstleister**.

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

www.it-fuehrungskraft.de

5 gute Gründe, sich heute noch anzumelden

- **Rechtssichere IT-Verträge** gestalten!
- **Kosten- und zeitintensive Fehler vermeiden!**
- **Vertragsverhandlungen** erfolgreich **führen!**
- **Krisen** bei Vertragsverletzungen **erfolgreich managen!**
- **Leistungsrisiken** rechtzeitig **abwenden!**

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **(IT-)Manager, (IT-)Projektleiter, Leiter Vertrieb, Leiter Sales, Leiter Auftragsmanagement, Key-Account-Manager, Leiter Marketing, Vertragsmanager, Leiter von Rechtsabteilungen, IT-Service-manager** und alle, die sich bei Anbietern von IT-Dienstleistungen (Cloud-Lösungen, ASP, Outsourcing, Wartung/Pflege, Projektaufträge etc.) mit der Gestaltung von Verträgen beschäftigen. Weiterhin angesprochen sind **Prokuristen, Mitglieder der Geschäftsleitung** und des **Vorstandes**, deren **Assistenten** sowie **Unternehmens- und Rechtsberater**, die in den genannten Bereichen tätig sind.

Termine und Veranstaltungsorte

19. und 20. Mai 2011 in München

Hotel Erzgießerei Europe München, Erzgießereistraße 15, 80335 München, Tel.: 089/12682-0, Fax: 089/1236198
E-Mail: reception.muc@europe-hotels-int.de

16. und 17. Juni 2011 in Frankfurt/M.

Hotel Savigny Frankfurt City, Savignystraße 14-16, 60325 Frankfurt/M. Tel.: 069/7533-158, Fax: 069/7533-163
E-Mail: h1305-re@accor.com

18. und 19. Juli 2011 in Düsseldorf

Renaissance Hotel Düsseldorf, Nördlicher Zubringer 6, 40470 Düsseldorf Tel.: 0211/6216-346, Fax: 0211/6216-666
E-Mail: rhi.dusrn.Reservations.Sup@renaissancehotels.com

Für die Teilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel 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 Seminarhotels (Tel.: 06196/4722-700).



Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Das Unternehmen steht für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau und zählt zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Weiteres zur Bildung für die Besten sowie aktuelle Infos erhalten Sie unter 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 zweitägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. 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.

Vertragsmanagement für IT-Dienstleister

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 19. und 20. Mai 2011 in München** 05-68252
- 16. und 17. Juni 2011 in Frankfurt/M.** 06-68253
- 18. und 19. Juli 2011 in Düsseldorf** 07-68254

1 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

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

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

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

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

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/05-68252**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

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

