

Rahmenverträge im Einkauf

Liefer- und Preisrisiken steuern – Liefersicherheit gewährleisten –
Verwaltungsaufwand minimieren

inkl. Fallstudie
und Workshop

Rahmenverträge sicher gestalten und als „Einkaufshebel“ professionell einsetzen

- **Kostensenkungen** durch optimale Preise und effiziente Beschaffungsprozesse
- **Minimierung der Liefer-Risiken** durch langfristige Partnerschaften
- **Sicherung und Verbesserung der Qualitätsstandards** durch intensive Zusammenarbeit
- **Rechtssichere Formulierungen** – worauf Sie bei **Wartungs-, Werk- und Kaufverträgen** besonders achten müssen
- **Rahmenverträge professionell verhandeln** und **rechtssicher abschließen**

Ihre Experten:

- **DI Heinz Kuzio,**
KUZIO-CONSULTING
- **Dr. Veit Öhlberger,**
DORDA Rechtsanwälte GmbH

4. – 5. Juni 2019, Wien

www.imh.at/rahmenvertraege-einkauf

Gestaltung und Anwendung von Rahmenverträgen in der Praxis

Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und neue Formen vertraglicher Zusammenarbeit

Rahmenverträge in Zeiten von ...

- Wettbewerbsdruck, gesättigten Märkten, Globalisierung, gesteigerten Kundenansprüchen, erhöhten Qualitätsanforderungen, kürzeren Produktlebenszeiten und Lean Production
- Die wichtigsten Netzwerke innerhalb Hersteller-Zulieferer-Beziehungen
- Vernetzung bei Vertriebssystemen

Rahmenverträge richtig aufsetzen und abschließen

- Vertragsanbahnung/Vorvertrag > „Letter of intent“ oder „Memorandum of understanding“ plus Geheimhaltungsvereinbarungen
- Rahmenliefervertrag
- Rahmenentwicklungsvertrag
- Rahmenforschungsvertrag
- Weitere Vereinbarungen als Bestandteil des Rahmenvertrages

Nutzung von Rahmenverträgen in Produktionsunternehmen

AUS DER PRAXIS

- Früher – heute – zukünftig: Die Spannungsfelder Reaktions-/Anpassungszeit und zunehmende Bedeutung von Flexibilität
- Flexible Verträge zwischen Zulieferer, Hersteller und Kunde
- Konkurrierende Ziele in der Materialwirtschaft
- Einflussbereich Materialmanagement in Produktionsunternehmen
- Materialmanagement im Grobablauf der PPS
- Aufbau und Betrieb von Partnerschaften
- Rahmenvertragsquote auf Kunden- und Zulieferseite
- Hinderungsgründe für den Einsatz von Rahmenverträgen
- Maßnahmen zur Reduzierung von Unsicherheiten im Materialmanagement
- Rahmenverträge in Abhängigkeit von der Produktionsstrategie

Überblick und generelle Betrachtungen von standardisierten Rahmenverträgen

- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Verpackungs- und Versandbedingungen
- Just-in-time-Verträge
- Qualitätsmanagement-Vereinbarungen
- Joint-Ventures
- Gewährleistungsvereinbarungen
- Kooperationsvereinbarungen mit Dritten
- Nachteile und Risiken einer langfristigen Kooperation zwischen Hersteller und Zulieferer

Das erwartet Sie:

- ✓ Aktuelle Rechtsprechung
- ✓ Zahlreiche Musterklauseln und Checklisten
- ✓ Viele Praxisbeispiele

Die wesentlichen Elemente eines Rahmenvertrages

- Wie erreichen Sie eine:
 - Absicherungen bei frühzeitiger Bindung?
 - Frühzeitige Zusammenarbeit (bei F&E)?
 - Störungsfreie Verzahnung (von F&E)?
 - Ausreichende Qualitätsverantwortung bei Ihrem Systemlieferanten?
 - Enge Kooperation?
 - Ausreichende Transparenz und Akzeptanz bei Lieferverträgen auf Abruf

Vorbereitungsmaßnahmen, Hilfsmittel, Strategien und Verhandlungstaktik beim Abschluss von Rahmenverträgen

- Erfahren Sie, weshalb eine gründliche Vorbereitung so wichtig ist
- So verwenden Sie die richtigen Hilfsmittel und Techniken
- Lernen Sie, wie Sie die richtige Strategie und Ihre Ziele festlegen
- Definition von Kriterien zur Beurteilung möglicher Vertragspartner

Checkliste für den wesentlichen Inhalt von Rahmenverträgen

- Vorfragen – Vertragskonzeption schlüssig? / Vertragspartner klar? / Liefer- und Leistungsumfang klar?
- Elemente des Rahmenvertrages – Präambel, Definitionen, Vertragsgegenstand und Vertragspflichten, Zahlungsbedingungen, Lieferbedingungen, Eigentumsvorbehalt, Qualitätssicherungsvereinbarungen, Gewährleistungsregelungen

Verträge managen – Compliance sichern

- Wie sind Abläufe zu gestalten?
- aus praktischer Sicht; wie sind Abläufe zu gestalten; Vertragsablage; Vertragsverwaltungssysteme
- Liefer- und Abnahmeverpflichtung (Beispiel Mengenrabatt)
- Regelungen zum Abschluss der Einzelverträge: Wie lösen Sie einen Abruf aus (aus praktischer Sicht; Bestellsysteme etc.)

Fallstudie:

Erarbeitung Vorbereitung auf Ausverhandeln eines Rahmenvertrages im High-Tech Bereich

Praktische Anwendung von Rahmenverträgen in unterschiedlichen Branchen und Geschäftstätigkeiten

- Anlagenbau
- Automobil-Industrie

Workshop:

Baue Deinen eigenen Vertrag
(Einzelarbeit oder Gruppenarbeit)

WORKSHOP

Ihr Experte:

Dipl.-Ing. Heinz Kuzio, Management Consultant, Trainer & Coach, KUZIO-CONSULTING

2. Seminartag

09:00 – 17:00 Uhr | 5. Juni 2019

Juristische Fragen anhand von Musterverträgen erklärt

Überblick über relevante Vertragstypen

- Vom Kaufvertrag über den Werkvertrag bis zum Wartungsvertrag

Rahmenvertrag und Einzelvertrag

- Praxisrelevante rechtliche Unterschiede
- Was sollte ein Rahmenvertrag für einzelne Abrufe bereits vorsehen?

Tipps zur Vertragsanbahnung und -gestaltung

- Wie beginne ich richtig?
- Können AGBs einen Rahmenvertrag ersetzen?
- Wie fange ich möglichst viele Eventualitäten rechtlich ein?

Wesentliche Vertragsinhalte anhand eines Mustervertrags

- Worauf Sie besonders achten müssen – ausgewählte Vertragsinhalte im Detail
- Von Liefer- und Abnahmeverpflichtungen über Garantien und Gewährleistung bis hin zu Preisklauseln und Beendigungsregelungen

Was Sie bei grenzüberschreitenden Rahmenverträgen nicht vergessen sollten

- Über rechtliche Fallstricke bei der Sprach- und Rechtswahl
- Warum der Heimatgerichtsstand nicht immer einem Schiedsgericht vorzuziehen ist

Produkthaftung

- Wer haftet wann und wie kann ich vertraglich vorsorgen?

Compliance

- Wichtige Dos & Don'ts am Beispiel Kartellrecht und Korruptionsstrafrecht

Ihr Experte:

Dr. Veit Öhlberger, Rechtsanwalt, Partner
DORDA Rechtsanwälte GmbH

**Das Seminar bietet eine große Themenvielfalt. Die genaue Schwerpunktsetzung erfolgt vor Ort und orientiert sich an den Bedürfnissen der anwesenden Teilnehmer.*

Ihr Expertenteam:

Dipl.-Ing. Heinz Kuzio

Management Consultant,
Trainer & Coach KUZIO-CONSULTING



Bis 2014 in weltweit führenden Konzernen tätig, u. a. bei SIEMENS (DE+AT), VA TECH (AT), ABB (CH+DE) und ALSTOM Power (DE). Zu seiner Berufspraxis gehörten langjährige Führungsfunktionen: Senior Manager Supply Chain Management & Expediting, Leiter Strategische Beschaffung (mit Führung aller operativen Beschaffungsaktivitäten), Leiter Einkauf & Supply Management (Lead Center zur Harmonisierung von internationalen Strategien, Beschaffungsprozessen, KPIs, Controlling & Reporting), Projektleiter Kostensenkungsprogramme im Einkauf (Führung internationaler Commodity Teams sowie Planung u. Umsetzung von Kostensenkungsinitiativen), Projektleiter Organisations- und Veränderungsmanagement (Re-Organisationen, Prozess-Design, Optimierung von Soft Skills mit Team Buildings und Commitment-Prozessen), Head of Project Management mit Ergebnisverantwortung für internationale Großprojekte. Seit 2012 nebenberuflicher Lektor an 2 Fachhochschulen in Österreich.

Dr. Veit Öhlberger, M.Jur. (Oxon)

Rechtsanwalt, Partner
DORDA Rechtsanwälte GmbH



ist Rechtsanwalt und Partner bei DORDA Rechtsanwälte GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im internationalen Vertragsrecht (insbes. Kauf- und Vertriebsrecht), Gesellschaftsrecht und M&A, Geschäfte mit China und in der internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit. Er berät sowohl österreichische Unternehmen in Bezug auf Einkauf, Verkauf und Vertrieb im Ausland als auch ausländische Unternehmen zu Einkauf, Verkauf und Vertrieb in Österreich und Europa und betreut mehrere österreichische Zulieferunternehmen hinsichtlich ihrer Einkaufs- und Lieferverträge (insbes. in der Automotive-Industrie). Er vertritt regelmäßig in internationalen Handelsstreitigkeiten und ist auch als Schiedsrichter tätig. Er arbeitete 2008/2009 bei einer internationalen Anwaltskanzlei in Peking und bei der CIETAC (China International Economic & Trade Arbitration Commission). Er ist Absolvent der Universität Wien (Mag.iur. und Dr.iur.) und der University of Oxford (M.Jur.).

Beschaffungsoptimierung mit Rahmenverträgen

Risiken erfolgreich vermeiden – Gestaltungsspielräume nutzen – Fallstricke rechtzeitig erkennen

Rahmenverträge spielen im Einkauf eine wichtige Rolle. Das Ziel ist es stabile Preise und Liefersicherheit über einen bestimmten Zeitraum zu gewährleisten und den Verwaltungsaufwand auf ein Minimum zu beschränken. Doch wie soll das genau umgesetzt werden?

So sparen Sie Kosten und Zeit bei der Beschaffung mit Rahmenverträgen

Im 2-tägigen imh-Seminar erkennen Sie die strategische Bedeutung von Rahmenverträgen im Einkauf mit denen Sie Liefersicherheit schaffen, Preisschwankungen abfedern und Lieferrisiken steuern.

Lernen Sie Rahmenverträge wirtschaftlich sinnvoll zu gestalten. Sie erfahren welche Inhalte und Regelungen relevant sind und welche Auswirkungen diese auf Ihren Einkauf haben. Steuern Sie Risiken gezielt und vermeiden Sie kostspielige Fallen!

Machen Sie sich fit – steigern Sie Ihre Rechtssicherheit im Tagesgeschäft!

JA, ich bestätige meine Teilnahme am Seminar:
„Rahmenverträge im Einkauf“ von 4. – 5. Juni 2019

1. TeilnehmerIn

Nachname _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

E-Mail _____ Tel. _____

2. TeilnehmerIn

Nachname _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

E-Mail _____ Tel. _____

3. TeilnehmerIn

Nachname _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

E-Mail _____ Tel. _____

Ja, ich möchte Informationen per E-Mail erhalten.

TeilnehmerIn 1 TeilnehmerIn 2 TeilnehmerIn 3

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Branche _____

Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Nachname _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

E-Mail _____ Tel. _____

Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Nachname _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

E-Mail _____ Tel. _____

Ich habe die **AGBs** (www.imh.at/agb) gelesen und akzeptiere sie.

Ich habe die **Datenschutzerklärung** (www.imh.at/datenschutzerklaerung) gelesen und stimme der Erhebung, Verarbeitung und Nutzung meiner im Formular eingegebenen Daten zu.

Datum/Unterschrift 

Ich möchte keine postalischen Zusendungen erhalten.

Teilnahmegebühr (exkl. 20% USt.)


Einschließlich Mittagessen und Getränken pro Person:


Bei Anmeldung bis **22. Februar 2019** € 1.595,-


Bei Anmeldung bis **10. Mai 2019** € 1.695,-

Bei Anmeldung bis **4. Juni 2019** € 1.795,-

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

 bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **10 %** Rabatt

 bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **20 %** Rabatt

 bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **30 %** Rabatt

Diese Gruppenrabatte sind nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

Veranstaltungsort

Arcotel Wimberger

Neubaugürtel 34-36, 1070 Wien

imh Qualitätsgarantie

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Veranstaltungstag bis 12:00 Uhr mittags fest, dass die gebuchte Veranstaltung nicht Ihren Erwartungen entspricht, so können Sie Ihre Teilnahme abbuchen und erhalten von imh den vollen Betrag rückerstattet, oder Sie besuchen stattdessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

Service und Kontakt



Stephanie Heinisch, Customer Service

Tel. +43 (0)1 891 59 – 0 | Fax +43 (0)1 891 59 – 200

E-Mail: anmeldung@imh.at

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei imh eingegangen ist. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. | **Rücktritt:** Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von zwei Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: imh behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor. | Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.