

Vertragsrecht im Anlagenbau

Mehr Sicherheit im internationalen Projektgeschäft!

13. und 14. Oktober 2008
in Wiesbaden

Vorsitzender:



Dr. Thomas Kreifels
**Freshfields Bruckhaus
Deringer LLP**

Mit den Vertrags-Experten:



Foad Forghani
Forghani Negotiations



Helmut Hastedt
Uhde GmbH



Norbert Kiene
Linde-KCA-Dresden GmbH



Johanna Mählmann
**Bombardier Transportation
GmbH**



Dr. Herbert Posser
**Freshfields Bruckhaus
Deringer LLP**



Andreas Russegger
**Alstom Power Systems
GmbH**



Tobias Voigt
CARNEADES PE KG

Aktuelle Herausforderungen für die Vertragsgestaltung

- Der „konvertible“ Vertrag: Marktrisiken besser steuern
- Maßnahmen zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren
- Öffentlich-rechtliche Leistungsstörungen: Risikominimierung und Taktik

Leitfaden für Ihr praktisches Vertragsmanagement

- Brennpunktklauseln: Von der Leistungsbeschreibung bis zur Abnahme
- Gewährleistung nach nationalem und internationalem Recht
- Streitige Verfahren: Schiedsklauseln richtig formulieren
- Steueroptimierte Vertragsgestaltung

Special: Top-aktuelle Praxisforen

- **Professionelles Claim Management:** Tools und Strategien für den Projektalltag
- **Verhandlungsmanagement:** Außergewöhnliche Methoden der Verhandlungsführung

Aktuelle Herausforderungen im Vertragsmanagement!

Vorsitzender:

Dr. Thomas Kreifels, Partner, **Freshfields Bruckhaus Deringer LLP**, Düsseldorf

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Konferenzunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung durch Management Circle und den Vorsitzenden

9.35 Aktuelle Herausforderungen im Vertragswesen des Anlagenbaus

- Die aktuellen Herausforderungen im Überblick
- Kooperationserfordernis und Partnerschaften
- Finanzierung, Versicherung und Steuern
- Bedeutung der unterschiedlichen Rechtssysteme
- Strukturierung von Angebot und Auftrag
- IT-Anwendung und rechtssichere Handhabung
- Die Rolle der Standardverträge, FIDIC etc.
- Optimierte Exportkontrolle
- Im Fokus: Compliance

Helmut Hastedt
Head of Legal,
Uhde GmbH, Dortmund

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Der konvertible Vertrag: Baustein im Vertragsmanagement und im Risikomanagement

- Eckpunkte und Ausgangssituation
- Professionelle Risikoanalyse; z.B. Monte Carlo Analyse
- Wie reagiere ich auf explodierende Preise von Zulieferern/Sub-Kontraktoren?
- Umwandlung von Preisfestsetzungsverfahren während des Projektablaufs
- Einbindung von Einkauf, Engineering und anderer Fachgewerke
- Contractual Engineering zur Prävention: EPC oder EPCM
- Value Engineering beim konvertiblen Vertrag?
- Reaktion auf Vertragsstörungen
- Erhöhte Change- und Claim-Wachsamkeit

Norbert Kiene
Leiter Vertragsmanagement,
Linde-KCA-Dresden GmbH, Dresden

12.45 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Vertragliche Bewältigung aktueller Genehmigungsfragen von Großanlagen

- Maßnahmen zur Straffung des Verfahrens
- Vorgehensweise bei Verschärfung der Genehmigungsstandards
- Vorgehensweise bei Neuanlage oder bei Änderungsgenehmigung
- Verknappte Bedarfsprüfung über Sachbescheidungsinteresse
- Umgang mit erweiterten Klagerechten, altruistische Vereinsklage
- Risiken bei vorzeitigem Beginn – Teilgenehmigung
- Beachtung der Emissionshandlungspflicht

Vertragliche Bewältigung öffentlich-rechtlicher Leistungsstörungen

- Risikoverteilung bei Verzögerung oder Versagung
- Umgang mit Erschwernissen durch Inhalts- und Nebenbestimmungen
- Nachträgliche Auflagen zur Anpassung an den ursprünglichen/neuen Stand der Technik
- Rechtsbehelfe Dritter (Hauptsache- und Eilrechtsschutz)
- Rechtsschutz durch Anlagenbetreiber
- Risikominimierung durch Einbindung in Genehmigungsverfahren
- Taktische Überlegungen

Dr. Herbert Posser
Rechtsanwalt, Partner,
Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, Düsseldorf

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Streitige Verfahren und ihre Regelung im Vertrag in besonders „schwierigen“ Ländern

- Rechtswahl und Wahl des Verfahrens
- Schiedsgericht und Schiedsordnung
- Brennpunkt: Schiedsklauseln im Vertrag
- Praktische Probleme des Schiedsverfahrens und Lösungsansätze
- Vollstreckung von Schiedssprüchen

Andreas Russegger
Leiter Recht,
Alstom Power Systems GmbH, Mannheim

17.30 Gelegenheit zur Diskussion

18.00 Abend-Event ➤

Ihr Leitfaden für eine erfolgreiche Vertragsgestaltung!

Vorsitzender:
Dr. Thomas Kreifels

9.00 Es geht weiter!

9.05 Brennpunkte der Vertragsgestaltung: Gewährleistung nach nationalem, US-amerikanischem und chinesischem Recht

- Mangelbegriff: Leistungsbeschreibung/regionale/internationale Normen oder Marktstandards
- Rechtsfolgen eines Gewährleistungsfalls: Nacherfüllung/Rücktritt/Minderung/Schadensersatz
- Leistungsgarantien
- Haftungsbeschränkungen bezogen auf Leistungsgarantien/Mangelfolgeschäden/Entgangener Gewinn
- Vertragsstrafen/Schadenspauschalierung
- Rechtsfolgen eines Gewährleistungsfalls nach US-amerikanischem Recht
- Rechtsfolgen eines Gewährleistungsfalls nach chinesischem Recht

Dr. Thomas Kreifels

10.30 Kaffee- und Teepause

Mit Fallbeispielen!

11.00 Steueroptimierte Vertragsgestaltung im internationalen Anlagenbau

- Eckpunkte des Besteuerungsrechts im Überblick
- Betriebsstättenproblematik
- Direkte Steuern/Ertragsteuern/Indirekte Steuern
- Andere Abgaben
- Empfehlungen zur Vertragsgestaltung
- Die Rolle der Steuerabteilungen bei Angebots-erstellung und Verträgen

Johanna Mählmann
Senior Manager Taxation,
Bombardier Transportation GmbH, Berlin

12.30 Gemeinsames Mittagessen

Ihr Abend-Event am 1. Konferenztag

Schlender-Weinprobe auf Schloss Vollrads!

Ausklang des ersten Konferenztages in informeller Runde.

Management Circle lädt Sie zu einer Weinprobe auf Schloss Vollrads ein. Nach traumhafter Anfahrt durch die Weinberge werden Sie mit einem Glas Schloss Vollrads Riesling begrüßt. Bei der anschließenden Schlenderweinprobe werden 4 weitere hochwertige Weine aus den Kellern von Schloss Vollrads verkostet. Gleichzeitig erfahren Sie Wissenswertes und Interessantes über die Geschichte von Schloss Vollrads und den Weinanbau. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!



14.00 Zwei parallele Fachforen: Wählen Sie Ihr Schwerpunktthema

Fachforum I – Professionelles Claim Management: Tools und Strategien für den Projektalltag

- Soll-Ist-Abweichung: Die Basis aller Claims
- Leistungsbeschreibung und Claims: Vollständigkeitsklauseln, „Rundum-Sorglos-Pille“ gegen Claims?
- Veränderung der Vertragsleistung: Tücken & Fallstricke
- Projektablauf und Claims: Anforderungen an Phasenübergänge, Dokumentation
- Korrekter Umgang und Behandlung von Claims
- Streitbeilegungssystem: Eskalationsmodelle und Adjudation

Tobias Voigt
Rechtsanwalt,
CARNEADES PE KG,
Quedlingburg

Fachforum II – Erfolgreiches Verhandlungsmanagement: Außergewöhnliche Methoden der Verhandlungsführung

- Erfahrungen eines professionellen Ghost Negotiators
- Außergewöhnliche Methode der Verhandlungsführung
- Die Psychologie des Verhandeln
- Verhandeln aus der Sicht Sigmund Freuds
- Woran Verhandlungen scheitern!
- Manövrieren in Machtverhältnissen
- Verhandlungsethik: Gibt es eine Moral beim Verhandeln?
- Warum Win-Win nicht immer funktioniert!
- Vertrauensgewinn beim Verhandeln
- Verhandlungsführung in Extremsituationen

Foad Forghani
Selbständiger Trainer,
Forghani Negotiations,
Karben

(Kaffee- und Teepause ca. 15.30 Uhr)

17.00 Ende der Jahreskonferenz

Beherrschen Sie die **wichtigsten Spielregeln** im Vertragsmanagement?

Im internationalen Maschinen- und Anlagenbau ist das Projektgeschäft durch harten Wettbewerb und **komplexe Vertragsgestaltungen** gekennzeichnet. In der Praxis führt dies oft zu Verzögerungen in der Vertragsabwicklung. Konflikte zwischen Kunden, Lieferanten und Consultants sowie ausgeprägtes Claimen erschweren eine **zielgerichtete und reibungslose Auftragserfüllung** und Budgetkontrolle.

Unterziehen Sie das eigene Vertrags- und Claim Management einer **kritischen Prüfung!** Ihr Ziel ist es, für Klarheit in der Vertragsgestaltung zu sorgen. Langfristige Verträge sind **individuelle Vertragswerke** und zudem sehr „störanfällig“. Erfahren Sie, wie Sie Ihren Vertrag sinnvoll strukturieren und ihn vor allem **praktisch handhabbar** machen!

Von großer Bedeutung ist weiterhin die Wahl einer **einheitlichen Vertragssprache** und des **anwendbaren Rechts**. Lernen Sie, Regelungslücken und Differenzen zu vermeiden: Der Teufel steckt im Detail!

Profitieren Sie von dieser **5. Jahreskonferenz** und verschaffen Sie sich aktuelles Rechtswissen für Ihr **internationales Projektgeschäft**. Erfahren Sie direkt aus der Praxis,

- wie ein konvertibler Vertrag funktioniert: Wertvoller Baustein im Risikomanagement
- wie Sie **aktuelle Genehmigungsfragen** von Großanlagen vertraglich bewältigen
- wie Sie Risiken bei öffentlich-rechtlichen Leistungsstörungen minimieren
- wie Sie Ihr praktisches Vertragsmanagement von der Leistungsbeschreibung bis zur Abnahme optimieren
- was Gewährleistung nach nationalem, US-amerikanischem und chinesischem Recht bedeutet
- wie Sie in Ihren Verträgen steuerrechtliche Risiken vermeiden

Ihr besonderes PLUS

Wählen Sie am 2. Konferenztag zwischen zwei parallelen Fachforen:

- **Professionelles Claim Management:** Tools und Strategien für den Projektalltag
- **Erfolgreiches Verhandlungsmanagement:** Außergewöhnliche Methoden der Verhandlungsführung

Die langjährige Erfahrung unserer Expertenrunde bei der praktischen oder beratenden Betreuung von Projekten im Anlagenbau garantiert Ihnen erstklassige Wissensvermittlung und eine Diskussion auf hohem Niveau!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Heike Munker-Loos

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-604

E-Mail: muenker-loos@managementcircle.de

Foad Forghani ist Inhaber und Gründer von **FORGHANI NEGOTIATIONS** mit Sitz im Rhein-Main Gebiet. Als bundesweit und international agierender Verhandlungsspezialist, Ghost Negotiator, berät er internationale Unternehmen und Institutionen bei der Vorbereitung und Durchführung von anspruchsvollen und komplexen Verhandlungen.

Helmut Hastedt ist seit 1994 Leiter des Bereichs Recht, Versicherung und Patente der **Uhde GmbH** in Dortmund. Zuvor war Helmut Hastedt als Kaufmännischer Leiter der Niederlassung Bad Soden tätig.

Norbert Kiene ist seit 1994 Leiter der Abteilung Kaufmännischer Vertrieb, Vertragsmanagement und Exportfinanzierung der **Linde-KCA-Dresden GmbH**. Vorausgingen Tätigkeiten bei der Linde AG, Geschäftsbereich Linde Engineering, im kaufmännischen Vertrieb und im Vertragsmanagement.

Dr. Thomas Kreifels ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer LLP** in Düsseldorf. Seine Aufgabenschwerpunkte umfassen die Beratung bei Anlagenerrichtungs- und Maschinenlieferungsverträgen sowie Immobilien- und Bauprojekten. Sein Interesse gilt vor allem Fragen der Gewährleistung und Produkthaftung.

Johanna Mählmann, Senior Manager Taxation, ist Rechtsanwältin und geprüfte Steuerberaterin bei der **Bombardier Transportation Gruppe**, Berlin, und für die steuerliche Beratung von internationalen Verträgen zuständig. Sie verfügt über mehr als zehnjährige Erfahrung im Bereich internationale Steuern in Big Four Gesellschaften und in multinationalen Unternehmen.

Dr. Herbert Posser, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, ist Partner der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer LLP** in Düsseldorf. Er gehört der Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht/Environment, Planning & Regulatory (EPR) an. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im allgemeinen öffentlichen Wirtschaftsrecht, insbesondere dem Umwelt- und Planungsrecht sowie dem Energierecht.

Andreas Russeger, Rechtsanwalt, ist Leiter der Rechtsabteilung der **Alstom Power Systems GmbH** in Mannheim. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Rechtsfragen im internationalen Anlagenbau, Betreuung von Schiedsverfahren im In- und Ausland, Compliance und Exportkontrolle.

Tobias Voigt ist Rechtsanwalt in Braunschweig und Justitiar der **CARNEADES PE KG**, einem mittelständischen Dienstleister im Projekt- und Claim Management in Quedlinburg. Seit sechs Jahren betreut er ausschließlich Großprojekte in Bau und Anlagenbau im Claim Management. Schwerpunkte seiner Arbeit sind das Claim Management in komplexen Konsortialverhältnissen sowie in der Position zwischen Endkunde und Sublieferant.

So begeistert urteilen ehemalige Teilnehmer:

- **„Kompetente Dozenten!“** B. Feickert, ABB AG
- **„Sehr nützliche praktische Hinweise und Anwendungsfälle!“** H. Gasteyger, Bühler AG

Das bietet Ihnen die Jahreskonferenz

- **Aktuelle Themen** zu allen Stellschrauben Ihrer Verträge im internationalen Geschäft!
- **Top-Referenten** mit fundierter Praxiserfahrung im Vertragsmanagement!
- **Parallele Fachforen** für Ihre Interessenschwerpunkte!
- **Abend-Event** am 1. Konferenztag: Wir laden Sie ein zur Weinprobe im Rheingau!

Wen Sie auf dieser Jahreskonferenz treffen

Diese Veranstaltung richtet sich an **Führungskräfte** aus den Bereichen **Projektmanagement** und **-controlling, Unternehmensplanung, F&E, Konstruktion, Supply Management, Einkauf, Vertrieb, Produktion** und **Recht** im Maschinen- und Anlagenbau sowie an **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung**.

Termin und Veranstaltungsort

13. und 14. Oktober 2008 in Wiesbaden

Hotel Nassauer Hof
Kaiser-Friedrich-Platz 3-4, 65183 Wiesbaden
Tel.: 06 11/133-0, Fax: 06 11/133-632
E-Mail: reservierung@nassauer-hof.de

Zimmerreservierung

Für die Konferenzteilnehmer steht im 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.



Mit der Deutschen Bahn ab € 69,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn

DB 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

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 die zweitägige Fachkonferenz beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Weinprobe und Dokumentationsunterlagen € 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 dem 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 gesetzl. MwSt.

Vertragsrecht im Anlagenbau

Ich/Wir nehme(n) teil am:

4502

13. und 14. Oktober 2008 in Wiesbaden

10-7164

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**

Internet: **www.managementcircle.de/10-7164**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**