



# INTENSIV SEMINAR

Kanzlei Schweizer & Burkert



## Intensiv-Seminar: Basiswissen für den Einkauf

Donnerstag, 6. Juli 2017  
Donnerstag, 10. August 2017



## Intensiv-Seminar: Basiswissen für den Vertrieb

Donnerstag, 20. Juli 2017  
Donnerstag, 24. August 2017



Wir haben unserem neuen Fortbildungs-Angebot den Namen „Intensiv-Seminar“ gegeben.

Ganz bewusst steckt in diesem Begriff ein Versprechen: Alle von uns als „Intensiv“ bezeichneten Seminare haben das Ziel aktuelles juristisches Wissen konzentriert und verständlich den Teilnehmern zu vermitteln. Dafür spricht auch die Zahl der Teilnehmer, die wir radikal auf 7 reduziert haben. Sie können demnach ganz sicher sein, dass Sie auf einem unserer Intensiv-Seminare Ihre Zeit nicht vergeuden, sondern sinnvoll und gewinnbringend investieren.

# I N T E N S I V

- Intensive und hochgradig wirksame Workshops
- Neues und konzentriertes Seminarskonzept
- Themen aus der aktuellen und für Sie relevanten Rechtsprechung
- Entspannte und anregende Atmosphäre
- Naturnahe Lage in wohltuend grüner Umgebung
- Sieben Teilnehmer und keiner mehr für besondere Intensität
- Imbisse, Snacks und Getränke in bester Qualität
- Verkehrsgünstige, zentrale Lage, optimal zu erreichen



In entspanntem, ländlichen Ambiente lernen Sie wertvolle Fakten zum aktuellen Recht sowie einige Fallstricke der Justiz kennen. Neues Wissen, das Ihnen viele Vorteile bringt.



6. Juli 2017  
10. August 2017  
von  
13.00-17.00 Uhr

## Mit diesem Seminar sind Sie auf der sicheren Seite: „Basiswissen Recht für den Einkauf“

Keine Frage: Ein professioneller Einkauf steigert den Ertrag im Unternehmen. Standardisierte Prozesse, jede Menge Fingerspitzengefühl und viel Erfahrung sind die Voraussetzungen dafür. Die rechtliche Seite des Einkaufs wird dabei größtenteils wenig beachtet. In unserem Seminar „Basiswissen für den Einkauf“ vermitteln wir Ihnen, wie Sie durch Vorsprung im Rechtswissen weitere Pluspunkte für Ihr Unternehmen erzielen können. Wie Sie Fallstricke vermeiden, gefährliche Vereinbarungen verhindern und Unwissenheit zum eigenen Vorteil nutzen.

### **Mehr Sicherheit, weniger Verluste: Die richtigen Verträge**

Eine der Hauptaufgaben des Einkaufs besteht in der Suche und Auswahl der richtigen Lieferanten. Wenn Preis, Qualität und auch die Termine stimmen, kommt es zum Abschluss. Und das bedeutet: Ein Vertrag wird abgeschlossen. Egal wie groß oder klein der Einkauf ist. Egal ob er schriftlich, telefonisch oder per Handschlag besiegelt wurde: Jeder Einkauf beinhaltet einen Vertrag. In unserem Intensiv-Seminar lernen Sie, mit all diesen Verträgen umzugehen und sie perfekt zu gestalten.

### **Auf sicherem Boden bewegen.**

Wir vermitteln Ihnen Rechtssicherheit bei vielen typischen Situationen, mit denen Sie sich Tag für Tag auseinandersetzen müssen.

- Günstige Preisgestaltung
- Nichteinhaltung von Terminen
- Sicherstellung von Qualität und Funktionalität
- Vermeidung von Mehrlieferungen
- Vermeidung von verfrühter Lieferung
- Kosten niedrig halten bei Transport und Lagerung
- Schadensersatzforderungen durch Nichteinhaltung von Vereinbarungen

Gewinnen Sie mehr Sicherheit im Tagesgeschäft! An nur einem, dafür aber hochkonzentriertem Nachmittag statten wir Sie mit dem erforderlichen Rechtswissen aus. Unsere Intensiv-Seminare sind begehrt und die Teilnehmerzahlen begrenzt. Melden Sie sich deshalb heute noch an!

### **Die Inhalte des Intensiv-Seminars „Basiswissen Recht für den Einkauf“**

#### **Die wichtigsten Vertragstypen und Ihre Inhalte:**

*Kaufvertrag*

*Dienstvertrag*

*Werkvertrag*

#### **Stellvertretung:**

*Prokura*

*Handlungsvollmacht*

#### **Aufhebung des Vertrages:**

*Anfechtung*

*Alternativen*

#### **Der individuell ausgehandelte Vertrag:**

*insbesondere „Rahmenvertrag“*

*Musteraufbau*

#### **Allgemeine Geschäftsbedingungen:**

*Was sind AGB?*

*Einbeziehung von AGB in Verträge*

*Kollision von AGB*

#### **Rechtslage nach Gesetz:**

*Leistung*

*Gegenleistung*

*Ort der Leistungserbringung*

*Zeitpunkt der Leistung*

#### **Haftung:**

*Schuldverhältnis*

*Pflichtverletzung*

*Vertretenmüssen*

*Beweisfragen*

#### **Schadensersatz:**

*Mangel- und Mangelfolgeschäden*

*Entgangener Gewinn*

#### **Verzug:**

*Voraussetzungen des Verzugs*

*Rechtsfolgen des Verzugs*

*Vertragsstrafe*

#### **Rücktritt**

#### **Nachbesserung**

#### **Garantie**

#### **Wareneingangskontrolle**

*Voraussetzungen*

*Folgen der unterlassenen Mängelrüge*

*Verdeckte Mängel*

#### **Klauseln zur Haftungserleichterung**

#### **Verjährung**



20. Juli 2017  
24. August 2017  
von 13.00-17.00 Uhr

## Wer mehr weiß, kann auch mehr Verkaufen! Das Intensiv-Seminar „Basiswissen Recht für den Vertrieb“

Der Vertrieb ist die Abteilung mit dem hellsten Glanz im Unternehmen. Kein Wunder, denn hier werden die Unternehmensziele erreicht – Verkauf und Vertrieb holen Geld herein – hier sitzen die strahlenden, von allen bewunderten Stars des Unternehmens.



Allerdings gehört zu einem richtig guten Vertriebler etwas mehr, als blosses Verkaufstalant. Die besten Leute zeichnen sich durch solide Kenntnisse mit den juristischen Besonderheiten aus.

Ist das nicht der Fall, bieten wir jedem Mitarbeiter im Vertrieb an, das notwendige Wissen in unserem Intensiv-Seminar „Basiswissen Recht für den Vertrieb“ zu erlangen.

### Verkaufen aus einer sicheren, juristischen Basis.

Das Vertriebsrecht ist ein ungemein komplexes Thema und beinhaltet eine Fülle von Regelungen. Dazu gehört die Absatzmittlung zwischen Unternehmer, Handelsvertreter und Vertragshändler. Die Verträge zwischen Franchise-nehmer und -geber. Lizenzmodelle. Und der internationale Warenvertrieb.

Täglich werden durch Ihren Vertrieb Verträge geschlossen. Unser Seminar will Sie dabei unterstützen, Fehler in den Verträgen zu vermeiden, denn die können zu kostspieligen Konsequenzen führen. Die Gesetze und Vorschriften zur Absatzmittlung finden sich im Bürgerlichen Gesetzbuch BGB und im Handelsgesetzbuch. Zu berücksichtigen ist auch das Wettbewerbsrecht und das Kartellrecht.

Ganz ehrlich: Kein Mensch ist in der Lage, diese Lawine an Gesetzen zu beherrschen.

### Die wirklich wichtigen Gesetze für den Vertrieb.

Immer umfangreicher, dafür aber auch immer wichtiger werden die Gesetze rund um die Organisation des Vertriebs. Die wachsende Globalisierung trägt ihren Teil dazu bei. In unserem Seminar erfahren Sie, welche Passagen für Ihr Unternehmen von Bedeutung sind und welche Gesetze Sie unbedingt kennen und berücksichtigen sollten. Wir vermitteln Ihnen die notwendigen Grundlagen als Voraussetzung für ein solides Vertragsrecht. Dazu stellen wir Ihnen die verschiedenen Vertriebsverträge vor, thematisieren die Formen der Vertragsanbahnung und Sie lernen, Verträge zu beurteilen und rechtssicher zu gestalten.

Ihre Referentin ist eine ausgewiesene Vertrags- Expertin mit den Erfahrungen von mehreren Tausend formulierten Vertragstexten. Ihr gesamtes Wissen ist keine juristische Theorie, sondern stammt aus der täglichen, juristischen Praxis.

### Themenschwerpunkte des Seminars

#### Wichtige Vertragsarten:

- Kaufvertrag
- Dienstvertrag
- Werkvertrag

#### Zentrale Vertriebsverträge im Überblick:

- Belieferungsverträge
- Fachhändlerverträge
- Handelsvertreterverträge

#### Vertragsanbahnung:

- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Letter of Intent

#### Grundlegendes zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen:

- Wirksame Einbeziehung von AGB in den Vertrag
- Kollidierende AGB
- Inhaltskontrolle

#### Rechte und Pflichten bei Mängeln:

- Sachmängelrechte, Garantien, Abgrenzung zur Produkthaftung

#### Rechte und Pflichten bei Zahlungs- und Lieferverzug

- Voraussetzungen, Rechtsfolgen

**Ihre Anmeldung zum Intensiv-Seminar Ihrer Wahl per Mail oder Fax 0791 9566 40-25  
Ihre Fragen per Telefon 0791 9566 40-0 • Seminarzeit: Jeweils von 13.00 Uhr - 17.00 Uhr  
Achtung bitte: Die Seminare finden auf jeden Fall statt, unabhängig von der Teilnehmerzahl**

Veranstaltungsort aller Seminare: 74538 Rosengarten, im ruhigen und entspanntem ländlichem Ambiente  
Bitte kreuzen Sie das Intensiv-Seminar Ihrer Wahl an und füllen Sie den Adressenteil bitte komplett aus

### **Intensiv-Seminar „Basiswissen Recht für den Einkauf“**

- Ja, meine Anmeldung für den Seminartermin 6. Juli 2017
- Ja, meine Anmeldung für den Seminartermin 10. August 2017

Die Teilnahmekosten in Höhe von 198,00 € (ohne MwSt) überweise ich nach Eingang der Rechnung

### **Intensiv-Seminar „Basiswissen Recht für den Vertrieb“**

- Ja, meine Anmeldung für den Seminartermin 20. Juli 2017
- Ja, meine Anmeldung für den Seminartermin 24. August 2017

Die Teilnahmekosten in Höhe von 198,00 € (ohne MwSt) überweise ich nach Eingang der Rechnung

Name, Vorname

Telefon

E-Mail

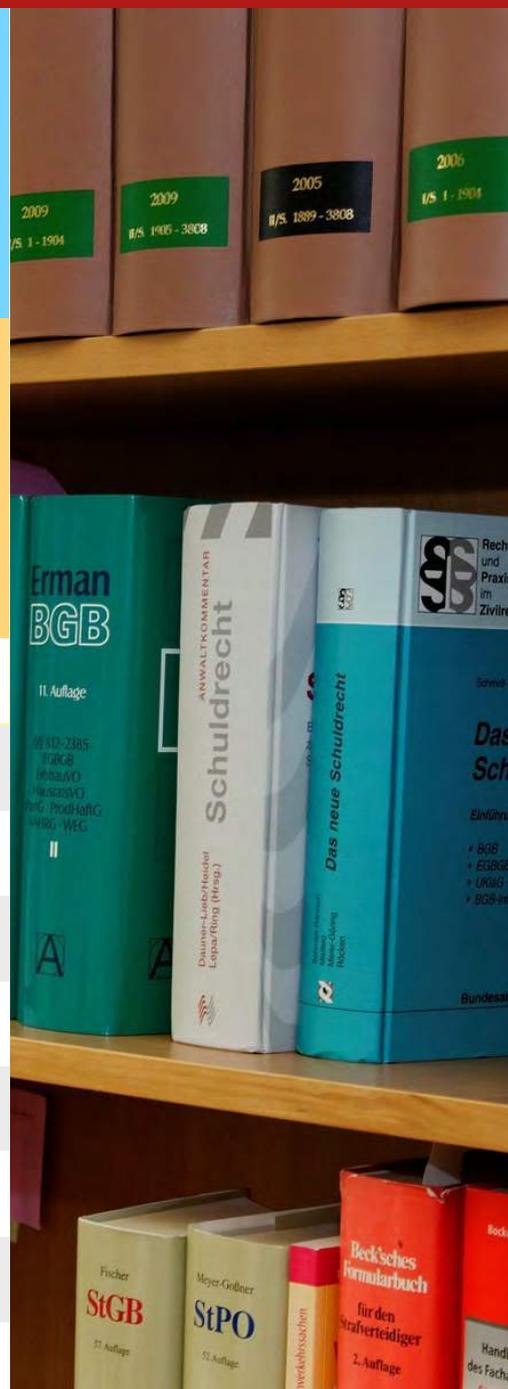
Abteilung/Funktion

Firma/Organisation

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Branche



## **Zur Information**

Ihre Bestätigung zur Teilnahme und Ihre Rechnung schicken wir Ihnen unmittelbar nach Ihrer Anmeldung.

Die Stornierung einer Anmeldung ist bis zu 24 Stunden vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich.

Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine Stornierungskosten.

Aus organisatorischen Gründen bitten wir Sie, uns Ihre Teilnahme geringstenfalls 3 Tage vor dem Seminartermin zu senden, vielen Dank.



## Ihre Veranstalter und Seminarleiter sind langjährig erprobte Juristen mit den Erfahrungen von Tausenden Fällen aus der Praxis



Rechtsanwältin  
Angelika C. Schweizer, 49

Mit mehr als 20 erfolgreichen Berufsjahren fühle ich mich auf dem Höhepunkt meiner Schaffenskraft. Mein Wissen und Können will ich nicht nur für meine Mandanten einsetzen, sondern auch weitergeben – auf unseren Intensiv-Seminaren.



Rechtsanwalt  
Marcus Burkert, 50

Langjähriger, praxiserprobter, kompetenter Haftpflicht-Experte, der Erfahrungen auch auf der Versicherungsseite gewonnen hat. Autor des Fachbuchs „KFZ-Rückruf.“ Unsere neuen Intensiv-Seminare verstehe ich als „Dankeschön“ an unsere Mandanten.

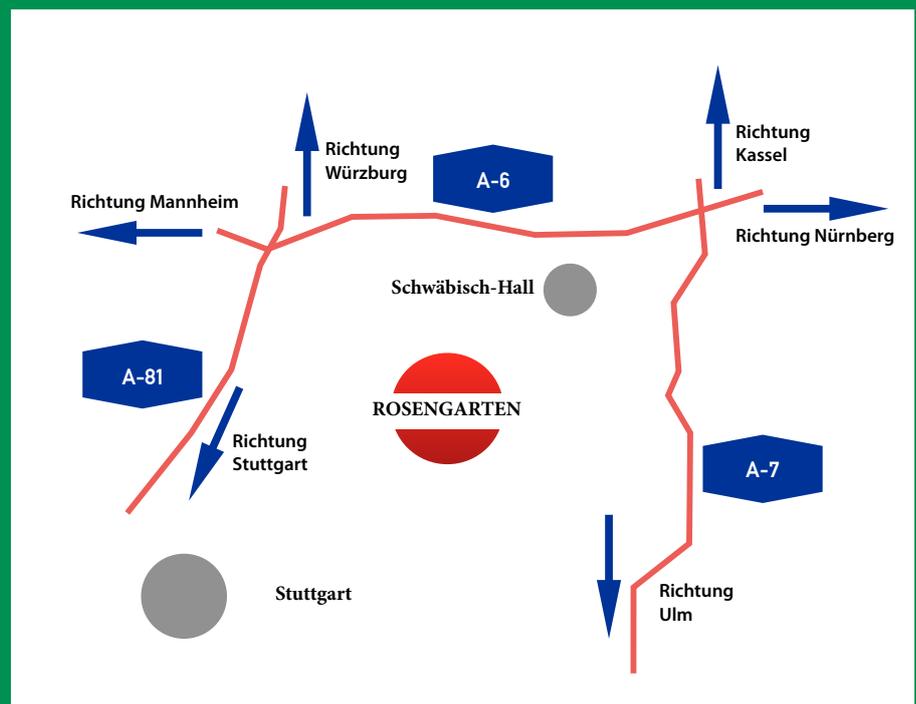
## Ihr Weg nach Rosengarten – zentral gelegen und von überall gut zu erreichen.

Die Gemeinde Rosengarten liegt am Kocher, im Landkreis Schwäbisch Hall und ist von Stuttgart in rund 60 Minuten bequem zu erreichen

Einen Routenplaner finden Sie auf unserer Website:

<http://www.schweizer-burkert.de/kontakt/ihr-weg-zu-uns.html>

Ihre Orientierung in Rosengarten: Bitte fahren Sie bis zur Kirche, dem Mittelpunkt der kleinen Gemeinde. Unterhalb der Kirche geht ein schmaler Weg zu einem Steg über einen Bach. Gleich am Anfang sehen Sie auf der rechten Seite die Hausnummer „Ziegelberg 11“. Stehen Sie vor dem Haus und schauen nach rechts, sehen Sie schon nach 20 m unser Tor zum Grundstück.



ANWALTSKANZLEI

*Schweizer & Burkert*

PartGmbB

Kanzlei Schweizer & Burkert PartGmbB

74538 Rosengarten

Ziegelberg 13

Telefon 0791 9566 40-0

Fax 0791 956640-25

[schweizer.burkert@t-online.de](mailto:schweizer.burkert@t-online.de)

[www.schweizer-burkert.de](http://www.schweizer-burkert.de)