

- 📅 Herbst 2019
- 📍 Wien
- ★ Nutzen Sie die Bildungsoffensive

BUSINESS
circle

Fachwissen für **Geschäftsführung & Management**

4. NOV

BILANZANALYSE für die Geschäftsleitung

Nutzen Sie Kennzahlen als Instrumente zur Unternehmenssteuerung
Fachlicher Leiter: Christian Losbichler

5. NOV

PERSÖNLICHE HAFTUNG als Geschäftsführer & Vorstand vermeiden

Minimieren Sie Ihr persönliches Haftungsrisiko
Fachlicher Leiter: Georg Muhri

NEU

12. NOV

SOFTWAREVERTRÄGE in der Praxis

Rechtssicherheit bei Softwareentwicklung, -lizenzierung & -wartung
Fachlicher Leiter: Dominik Schelling

19. / 20. NOV

VERTRAGS-KNOW-HOW für Nicht-Juristen

Dos & Don'ts der Vertragsgestaltung
Fachlicher Leiter: Franz Brandstetter

28. / 29. NOV

DRAFTING CONTRACTS for Non-Lawyers

Learn to draft contracts in English and achieve commercial objects
Fachlicher Leiter: Paul Luiki

Persönliche Haftung als Geschäftsführer und Vorstand vermeiden

5. November 2019

FACHLICHER LEITER



RA Dr. Georg Muhri ist Partner von Muhri & Werschitz, Partnerschaft von Rechtsanwälten in Graz. Seine Schwerpunkte: Gesellschafts- und Insolvenzrecht (Insolvenzverwaltung und Unternehmenssanierung) sowie Schiedsgerichtsbarkeit.

GASTVORTRÄGE



WP / StB Mag. Peter Ertl ist Partner bei KPMG, Wien. Seine Haupttätigkeiten sind die Prüfung von Jahresabschlüssen großer und mittelgroßer österreichischer Kapitalgesellschaften.



RA Dr. Susanne Kappel ist in der Rechtsanwaltskanzlei Gahleitner in Wien seit 2010 tätig. Sie befasst sich schwerpunktmäßig mit dem Bereich Arbeitsrecht. Daneben hält sie Vorträge und publiziert bei juristischen Verlagen.



Dr. Hermann Wilhelmer ist Geschäftsführer von Lauff und Bolz Versicherungsmakler GmbH. Schwerpunkt: Berufshaftpflichtversicherung für rechts- & wirtschaftsberatende Berufe sowie Financial Lines. Er publiziert zum Haftungs- und Versicherungsrecht und hält laufend Vorträge.

INHALT VORMITTAG

Aufgaben der Organe und Haftungsgrundlagen

- Die gesellschaftlichen Organe der Kapitalgesellschaft
Das Spannungsverhältnis „Geschäftsführung - Eigentümer“
- Gesellschaftsrechtliche Aufgaben des Managements
 - Inhaltliche und Formalerfordernisse der Einberufung einer Generalversammlung
 - Rechte und Pflichten der Kapitalgeber
 - Firmenbuchrechtliche Verpflichtungen
- Vorstand / Geschäftsführung gewerberechtliche & handlungsrechtliche Leitung des Unternehmens
Corporate Governance / Corporate Compliance
 - Die Sorgfaltspflicht der Geschäftsleitung (Wettbewerbsverbot / In-Sich-Geschäfte, usw.)
- Der Aufsichtsrat: als Pflichtorgan der AG, als Organ der GmbH und als Pflichtorgan der GmbH
- Aktuelle Gesetzgebung und deren Auswirkungen (GesRÄG 2011)

Risikoanalyse — Haftungspotenzial

- Verantwortlichkeit gewerberechtl. Geschäftsführer: Haftungsrisiko vermeiden
- Haftung handelsrechtlicher Geschäftsführer
 - Haftung gegenüber der Gesellschaft
 - Haftung gegenüber Dritten
 - Auswirkungen einer Ressortverteilung/Gesamtverantwortung
 - Haftungsausschlussvereinbarung

„Zivilrechtliche“ Haftung

- Gegenüber Gesellschaftsgläubigern aufgrund besonderer Bestimmungen des GmbHG/AktienG: Einforderung — Herabsetzung Stammkapital
- Gegenüber den Gesellschaftern: Auskunftspflicht usw. bei Verletzung von Schutzgesetzen

Georg Muhri, Muhri & Werschitz RAe

Managerhaftung im Rechnungswesen

- Bücher ordnungsgemäß führen
- Prognoserechnungen erstellen
- Berichtspflichten
- Das Unternehmensreorganisationsverfahren nach dem URG
- Die „öffentlich-rechtliche“ Haftung: gegenüber der Abgabenbehörde, dem Sozialversicherungsträger und sonstigen Behörden
- Checkliste

Peter Ertl, KPMG

Dauer 8.30 -14.00 Uhr Vormittag

5. November 2019

NUTZEN

- Rüsten Sie sich für den Ernstfall: Erfahren Sie Risiken und Absicherungsmaßnahmen inkl. Diskussion expliziter Haftungsfälle
- Gehen Sie auf Nummer sicher: Treffen Sie die richtigen (Protokoll-)Maßnahmen im Alltag
- Behalten Sie den Überblick: Informieren Sie sich über gesetzliche Regelungen, aus denen sich Haftungsansprüche Ihnen gegenüber ergeben können
- Jetzt handeln: Aktuelle gerichtliche Entscheidungen verdeutlichen die Brisanz des Themas
- Die Experten klären Ihre konkreten Fragen zu Gesellschaftsrecht, Arbeits-, Straf- und Insolvenzrecht



Teilnehmerstimmen

Inhalt sehr umfangreich, aber doch praxisbezogen.
Georg Muhri hat mir besonders gut gefallen
Manfred Lödl, Niederlassungsleiter,
ERGO Versicherung AG

Gutes Überblicksseminar mit Praxisbezug.
Johann Hoffelner, Wissenschaftlicher
Geschäftsführer, Linz Center of Mechatronics

Sehr gutes Seminar, welches sich durch
Praxisnähe und -relevanz auszeichnet.
Robert Koubek, Geschäftsführer,
VERBUND Thermal Power

Sehr umfangreiche Materie in hoher Kompetenz
und extremer Praxisnähe dargebracht!
Gerhard Freissmuth, Geschäftsführer,
IDS Anlagenbau-Sicherheitstechnik

INHALT NACHMITTAG

Geschäftsführung/Vorstand bei Insolvenz der Gesellschaft

- Insolvenzverwalter — Geschäftsführung/Vorstand — Insolvenzgericht
- Gleichbehandlungsgrundsatz
- Bedeutung des Unternehmensreorganisationsgesetzes (URG)
- Strafrechtliche Konsequenzen aus Fehlverhalten
 - Sonder-Strafdelikte des Gesellschaftsrechtes
 - betrügerische und fahrlässige Krida; Gläubigerbegünstigung
 - Umtriebe im Insolvenzverfahren
- Exkurs: EKEG — praktische Auswirkungen
 - Grundtatbestand nach dem Eigenkapitalersatzgesetz
 - Rechtsfolgen der Rückgewähr von Eigenkapital ersetzenden Gesellschafterleistungen
- Exkurs: Unternehmensstrafrecht (VbVG)
 - Bedeutung und Auswirkungen für Geschäftsführung und Vorstand

Georg Muhri, Muhri & Werschitz RAe

Arbeitsrechtliche Aspekte der Haftung

- Arbeitsvertragsgestaltung und Haftung
- Arbeitsrechtliche Sonderstellung von Geschäftsführern und Vorständen
- Dienstnehmerhaftpflichtgesetz – Anwendbarkeit?
- Weisungsrechte/Weisungsfreiheit
- Arbeitsrechtliche Folgen von Managementfehlern (Auflösung von Dienstverhältnissen / Schadenersatzpflicht).

Susanne Kappel, Gahleitner RAe

Managerhaftung aus Versicherungssicht

- Marktüberblick über einschlägige Versicherungslösungen
 - Managerhaftpflicht/D&O
 - Strafrechtsschutz
 - Dienstvertragsrechtsschutz

Praxisbeispiele

Dr. Hermann Wilhelmer, von Lauff und Bolz

Dauer 14.00 -18.00 Uhr Nachmittag

Bilanzanalyse für die Geschäftsleitung

4. November 2019

VORTRAGENDER



WP/StB Mag. Christian Losbichler ist seit 2011 Geschäftsführer bei KPMG. Neben seiner Funktion als Abschlussprüfer widmete er sich in den letzten Jahren auch dem Bereich der Beratung, beispielsweise in Zusammenhang mit der internen und externen Finanzberichterstattung sowie dem Aufbau von Reporting-, Kennzahlen- und Steuerungssystemen. Mag. Losbichler ist Certified IFRS Accountant.

HINTERGRUND

Kennzahlen dienen als fundierte Entscheidungsgrundlagen in Ihrer Unternehmenssteuerung und als Instrument zur Früherkennung von Unternehmenskrisen.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar: Mit geringstem Zeitaufwand analysieren Sie gemeinsam mit dem Referenten einen konkreten Jahresabschluss und lernen aus der Interpretation der relevanten Kennzahlen Optimierungspotenziale in der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kennen.



Teilnehmerstimmen

Ausgezeichnetes Seminar!

DI Erich Haider, MBA; Generaldirektor; LINZ AG

Sehr guter Überblick und gutes Vortragstempo.

Niko Schüler, Managing Director, Red Rock Investment

INHALT

Grundlagen des Jahresabschlusses und der Bilanzanalyse

- Inhalt und Aussagekraft: der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie des Anhangs und Lageberichtes

Ablauf der Jahresabschlussanalyse

- Bereinigungen, Aufbereitung, Auswertung

Erfolgswirtschaftliche Analyse

- Erfolgsquellen-, Deckungsbeitrags-, Aufwandsstrukturanalyse
- Umsatzrentabilität
- Mindestumsatzberechnung, Preis- & Mengenspielraum
- Wertschöpfungsrechnung, Produktivitätskennzahlen

Finanzwirtschaftliche Analyse

- Eigenkapitalquote & -rentabilität
- Dynamischer Verschuldungsgrad
- Liquiditätskennzahlen
- Umschlagsdauern, Forderungen, Lager, Verbindlichkeiten
- Deckungsgrade
- Cash-flow Analysen
- Kapitalflussrechnung

Kennzahlensysteme

- Return on Investment, Return on Capital Employed

Kennzahlen für das Rating nach Basel II

- Einteilung der Kennzahlen
- Kennzahlenbewertung der Banken

Praxisrelevante Analysemethoden

- Kennzahlenberechnung
- Interpretation & Erläuterung
- Ermittlung von Verbesserungspotenzialen

Dauer 9.00 - 17.00 Uhr

Das Seminar hat mir sehr gut gefallen, vor allem durch die Kompetenz des Vortragenden und die Beispiele aus der Praxis.
DI Robert Koubek, Geschäftsführer, VERBUND Thermal Power

NEU: Softwareverträge in der Praxis

12. November 2019

NEU

VORTRAGENDER



Mag. Dominik Schelling ist Senior Associate bei DORDA Rechtsanwälte. Er ist in die Erstellung und Verhandlung komplexer IT- und Softwareverträge in nationalen und internationalen Projekten involviert und berät Mandanten in allen Bereichen des Datenschutz- und E-Commerce-Rechts.



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

- Abgrenzung der Leistungsinhalte
- Mitwirkungspflichten, Change Request und Abnahme
- Rechteinräumung 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

- Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 799 (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

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

1. Tag: 19. November 2019

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 Raiffeisenzentralbank.

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: 20. November 2019

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

FACTS

- 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

Zusammenfassung Tag 1 anhand eines Vertrages

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 / Verzugsponale

Schadenersatz

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

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

Zusammenfassung und 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

28. November 2019

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 1. DAY

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?

Duration 9 am - 17 pm

Drafting Contracts for Non-Lawyers

29 November 2019

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 2. DAY

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

Duration 9 am - 13 pm

Wirksam Führen

12. / 13. Dezember 2019, Wien

VORTRAGENDER



MMag. Markus Robl ist Partner und Geschäftsführer der Pure Management Group GmbH – ein Solution Partner des Malik Management Zentrum St. Gallen. Er ist ausgebildeter Trainer und Coach, seit 2011 Lektor an der SMBS. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Management -Diagnostik, Beratung und Training in Themen des General Managements.

NUTZEN

Optimieren Sie Ihre Kompetenzen:

Prüfen Sie Ihr Führungs- und Management-handeln und vergleichen Sie es mit den Standards für richtiges & gutes Management nach dem St. Gallener Management Modell.

Hinterfragen Sie Ihre eigene Führungstätigkeit und finden Sie heraus, was die wirklich wichtigen Aufgaben sind. Gelangen Sie zu besseren Resultaten und höherer persönlicher Zufriedenheit.

GRUNDSÄTZE WIRKSAMER FÜHRUNG

1. Resultatorientierung
2. Beitragsorientierung
3. Fokussierung
4. Stärkenorientierung
5. Vertrauen
6. Konstruktives Handeln

METHODIK

Die Themen werden konzentriert und kompakt vermittelt, die Inhalte werden in Gruppenarbeiten vertieft. Kurze Selbsttests und Diagnosen zum eigenen Führungsverständnis und Führungsverhalten unterstützen das Erkennen von Stärken und Entwicklungsfeldern.

INHALT

► Intensiv und kompakt für Führungskräfte

Richtig verstandenes Management

- System-Landkarte für wirksame Führungsarbeit auf allen Ebenen

Standardmodell für richtige und gute Führung

- Beherrschen der Grundsätze, Aufgaben und Werkzeuge wirksamer Führungskräfte
- Ad-hoc Diagnose der eigenen Führungsfähigkeiten – Ansatzpunkte für noch mehr Qualität

Grundsätze wirksamer Führung

Aufgaben wirksamer Führung

- Für Ziele sorgen: Kriterien und Komponenten wirksamer Ziele bzw. Zielsysteme, Missverständnisse und Stolpersteine beim „Führen mit Zielen“
- Kontrollieren, Messen, Beurteilen: Regeln wirksamer Kontrolle und Umgang mit Fehlern
- Menschen führen, fördern und entwickeln: Eigene Führungspräferenz versus wirksames Führungsverhalten, Arbeit an herausfordernden Führungssituationen

Werkzeuge wirksamer Führung

- Meetings: Richtig vorbereiten, wirksam durchführen und gezielt nachbereiten
- Arbeitsmethodik: Optimieren der eigenen Zeitressource
- Assignment: Gezielte Einsatzsteuerung von Mitarbeitern
- Leistungsbeurteilung: Weg von rein quantitativer hin zu qualitativer Bewertung der Leistung; häufige Fehler in der Beurteilung von Leistung / Feedback

FACTS

- Zeitplan
1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr:
EUR 1.599 (Preise exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung**
businesscircle.at/robl

BUSINESS
circle

Dynamiken von Machtspielen und Manipulation in Teamprozessen

26. / 27. November 2019, Wien

VORTRAGENDE



Patricia Staniek ist internationale Consulterin & Profilerin, Trainerin, Coach, ausgebildete F.A.C.S.-Coder (Mimik) für den allgemeinen Sicherheitsbereich, Konzerne, Politiker, Topmanager, Führungskräfte und Sportler. Sie ist Expertin für das Verhalten des Menschen als Individuum und in Gruppen. Als Profilerin liest und analysiert sie Menschen auf höchst professioneller Ebene.

ERKENNEN - ENTSCHLÜSSELN - VERHINDERN

Bremmfaktoren ausschalten – Erfolgsfaktoren aktivieren. Wir manipulieren ständig und werden manipuliert. Die unterschiedlichen Manipulationsstufen und Formen reichen von der alltäglichen bis zur bössartigen Manipulation. Wo Menschen zusammenkommen zeigen sich Dynamiken, die Mitglieder in Teams blockieren und die Leistungsfähigkeit eindämmen können.

Das Ziel jedes Unternehmens muss es sein, ...

...ein Umfeld zu schaffen, in dem Mitarbeiter gefördert und gefordert werden und Leistung bringen können. Kleinere oder größere Konflikte die im Team entstehen, werden entweder offen ausgelebt oder unter den Teppich gekehrt. Es wird zu wenig in guter Qualität miteinander kommuniziert. Das mindert die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter und bedeutet für Unternehmen oft einen großen Verlust. In diesem Seminar erfahren Sie, wie man Gruppen erfolgreich leitet, steuert und Kooperation fördert und wie man eine gesunde Konfliktkultur schafft.

Teilnehmerstimmen



Ich habe viele Antworten auf Fragen, die ich im Kopf hatte, bekommen, aber auch auf Fragen, von denen ich gar nicht wusste dass ich sie hatte!

Martina Tommasini, 3-S-IT Dienstleistungen

Mein WahrnehmungsfILTER wurde geschärft und ich konnte gute Handlungsimpulse mitnehmen.

Andreas T. Moser, Raiffeisen Bank International

INHALT

Tag 1 - Part 1:

- Profiler's Rules, um sachlich und respektvoll zu analysieren
- Wie Ihr Verhalten den Ablauf mitbestimmt
- Wie Analyse in der Praxis funktioniert
- Welche Methoden aus Kriminologie und Profiling PScn können Sie effektiv anwenden
- Was ist überhaupt analysierbar und wo liegen die Grenzen
- Präventive Verringerung des menschlichen Risikofaktors
- Wo bekommen Sie im Ernstfall professionelle Unterstützung

Part 2:

- Manipulation und Macht
- Wie Menschen in Gruppen manipulieren und gezielt steuern
- Die Psychobase! Das psychologische Strickmuster der Manipulanten
- Kleinkriminelle Alltagsmanipulatoren, halbprofessionelle Manipulationsstrategen und tatsächliche Psychos
- Warum es möglich ist andere zu quälen!
- Wie Sie hinterhältigen und verdeckten Manipulanten auf die Schliche kommen

Tag 2 - Part 1:

- Persönlichkeitsanteile BAD-MAD-SAD
- Warum uns jemand in den Bann ziehen kann – in den gefährlichen Bann
- Persönlichkeitsanteile und -störungen – Das Verhalten und die Marker: Narzissmus, Psychopathie, Soziopathie, Schizoide, Paranoide, Opfer ...
- Mobbing, Stalking und Leistungsbremser

Part 2:

- Sicherheit-, Schutz- und Anti-Fraudarchitektur für Mitarbeiter und Sie selbst
- Verhalten bei Bedrohungen und Krisen
- Die Navigation: Aus welchen Bausteinen Ihr eigener Sicherheitsbunker besteht – wie Sie sich für Angriffe, Attacken, Manipulanten und Machthabern unantastbar machen
- Wo Ihnen das Recht recht gibt

FACTS

- Dauer:
Tag 1: 9.00 - 17.30 Uhr
Tag 2: 9.00 - 16.30 Uhr
- Teilnahmegebühr:
EUR 1.599 (Preise exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung**
businesscircle.at/staniek

Anmeldung

businesscircle.at

anmeldung@businesscircle.at

Bitte nennen Sie bei Ihrer Buchung den

Code: **WR7022 INT**

Haben Sie Fragen?

Rufen Sie mich an!

Cita Plaiasu

Organisation

T +43 1 /522 58 20-13

Teilnahmegebühr (Preise exkl. MwSt.)

Bilanzanalyse, 4. Nov. 2019	EUR 999*
Persönliche Haftung, 5. Nov. 2019	EUR 999*
NEU: Softwareverträge i.d. Praxis, 12. Nov. 2019	EUR 799*
Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen 19./ 20. Nov. 2019	EUR 1.499*
Drafting Contracts for Non-Lawyers 28./29. Nov. 2019	EUR 1.099*
Wirksam Führen 12. / 13. Nov. 2019	EUR 1.599
Dynamiken von Machtspielen 26. / 27. Nov. 2019	EUR 1.599

Frühbucherbonus

EUR 100 Rabatt bei Buchung & Zahlung bis 2 Monate vor dem Seminar, bis einen Monat vorher sind es **EUR 50**. Sie können den Frühbucherbonus bei Zahlung in Abzug bringen.

Leistungen

Digitale Vortragsdokumentation und volle Verpflegung

Veranstaltungsorte

Die Hotels in Wien geben wir Ihnen zeitgerecht bekannt.

*1-2-3 Bildungsoffensive

Buchen 3 Mitarbeiter Ihres Unternehmens ein Seminar, gilt für die erste Person der Vollpreis, **die zweite zahlt die Hälfte** und **die dritte Person nur 25%**.

BUSINESS
circle

Veranstaltungstipps

GERALD HÜTHER

businesscircle.at/huether

Wie wir unsere Potenziale entfalten

29. November 2019

Was wir sind und was wir sein könnten. Ein neurobiologischer Mutmacher für alle, die heute radikal umdenken wollen!

Im Dialog mit dem renommierten Psychologen Michael Lehofer.

TATJANA LACKNER

businesscircle.at/lackner

Rhetorik Boot Camp

12. November 2019

Für karriereorientierte Führungskräfte: Sie trainieren im Rhetorik-Triathlon „Präsentieren – Kontern – Argumentieren“, wie Sie in allen drei Disziplinen überzeugen.

SONJA RAUSCHÜTZ

businesscircle.at/rauschütz

Leading out of Drama™

2. / 3. Dezember 2019

Sie entwickeln Ihren persönlichen Aktionsplan, wie Sie inter- und intrapersonelle Konflikte konstruktiv gestalten. Sie lernen, wie Sie Dramen identifizieren und wichtige Themen in Konfliktsituationen konstruktiv lösen.

FRANK ASMUS

businesscircle.at/asmus

Public Speaking im Business

26. / 27. November 2019

Von der Dramaturgie einer erfolgreichen Präsentation bis zur gelungenen Inszenierung Ihres Auftritts bei Business Präsentationen, Key Notes, Pitches und Product Launches.

PARTNER

VON LAUFF UND BOLZ
Versicherungsmakler GmbH