

Vertrags- und Gewährleistungsrecht für den Einkauf

Rechtsgrundlagen samt aktueller Judikatur und Gesetzgebung

- ◆ Die Aufnahme geschäftlicher Kontakte
- ◆ Der Vertragsabschluss
- ◆ Internationales Vertragsrecht
- ◆ Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)
- ◆ Der Liefer-, Leistungs- und Zahlungsverzug
- ◆ Gewährleistung und Garantie
- ◆ Der Schadenersatz und seine Folgen

Ihr Nutzen

Schon im Verhandlungsstadium können unter bestimmten Voraussetzungen Schadenersatzansprüche entstehen. Von größter Bedeutung ist jedoch der Vertragsabschluss, bei dem besonders Rahmenverträgen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) eine wesentliche Bedeutung zukommt.

Immer wichtiger wird der Vertragsabschluss durch elektronischen Datenaustausch, dessen rechtliche Zuordnung durch sichere elektronische Signaturen gewährleistet und vom Gesetzgeber immer detaillierter geregelt wurde.

Die eigene rechtliche Position ist so gut wie der Inhalt des abgeschlossenen Vertrages, von dem später einseitig kaum noch abgegangen werden kann.

Nicht immer läuft die Vertragsabwicklung problemlos ab: Kommt es zum Leistungsverzug, ist es wichtig, sich bei

der Formulierung der Rücktrittserklärung und der Nachfristsetzung auszukennen. Aber auch der Zahlungsverzug ist nicht ohne rechtliche Folgen.

Ist der Vertragsgegenstand einmal übergeben, können vorhandene Mängel die verschiedenartigsten Gewährleistungs-, Garantie- oder Schadenersatzansprüche (z.B. Verbesserung, Austausch, Preisminderung oder Wandlung) auslösen.

Auf Schadenersatzansprüche, die sich von der Aufnahme des ersten geschäftlichen Kontaktes über den Vertragsabschluss bis zum Ende der Vertragsabwicklung (ja sogar darüber hinaus) erstrecken können und die – man denke nur an Mängelfolgeschäden – oft nicht annähernd kalkulierbar sind, ist ebenso immer Bedacht zu nehmen.



Univ.-Prof. Dr.
Thomas Ratka, LL.M.

Seminarziel

Sie erhalten praxisbezogene Informationen, um bei Vertragsverhandlungen Fehler zu vermeiden, den Vertragsabschluss zum eigenen Vorteil zu beeinflussen, die AGB des Vertragspartners kritisch unter die Lupe zu nehmen und die eigenen in den Vertrag rechtswirksam einzubringen.

Sie erfahren, wie Sie auf den Verzug Ihres Vertragspartners angemessen reagieren und die einzelnen Gewährleistungs- und Garantieansprüche richtig zur Geltung bringen.

Es werden Ihnen Möglichkeiten vorgestellt, die Gefahr von Schadenersatzverpflichtungen zu minimieren bzw. eigene Schadenersatzansprüche durchzusetzen.

Sämtliche Rechtsgrundlagen werden mit aktueller, praxisrelevanter Judikatur und Fallbeispielen verständlich gemacht.

Seminarinhalt

Die Aufnahme geschäftlicher Kontakte

- ◆ Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten
- ◆ Vertragsfreiheit
- ◆ Formpflichten und Schriftlichkeitsgebot
- ◆ Einsatz neuer Medien und Kommunikationsmittel
- ◆ Vertragsauslegung
- ◆ Vorvertrag und Option
- ◆ Schadenersatzansprüche

Der Vertragsabschluss

- ◆ Unterschied zwischen verbindlichen und unverbindlichen Offerten
- ◆ Ab wann ist der Offerent gebunden bzw. wie lange kann er sein Angebot noch widerrufen?
- ◆ Was bedeuten „Freizeichungsklauseln“?
- ◆ Wie lange gilt ein verbindliches Angebot?
- ◆ Unterschied zwischen mündlichem, schriftlichem und telekommunikatorischem Angebot
- ◆ Anfrage/Angebot/Bestellung/
- ◆ Auftragsbestätigung
- ◆ Was bedeutet eine geänderte oder verspätete Auftragsbestätigung?
- ◆ Folgen des Schweigens
- ◆ Das unternehmerische Bestätigungsschreiben
- ◆ Entsprechen E-Mail und WhatsApp dem Gebot der Schriftlichkeit?
- ◆ Der Vertragsabschluss durch Datenaustausch (Signaturgesetz und ECG)
- ◆ Elektronische Rücktrittserklärungen
- ◆ Vertragsbeseitigung

Internationales Vertragsrecht

- ◆ Anwendbares Recht
- ◆ Gerichtsstand
- ◆ Rechtsdurchsetzung im Ausland

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)

- ◆ Wann werden sie Vertragsinhalt?
- ◆ Rechtsfolgen bei widerstrebenden Geschäftsbedingungen

- ◆ Überraschende und ungerechte Klauseln
- ◆ Gesetz- und sittenwidrige Klauseln
- ◆ Folgen unklarer Formulierung
- ◆ Divergierende Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- ◆ AGB bei internationalen Verträgen

Der Liefer-, Leistungs- und Zahlungsverzug

- ◆ Der Verzug und seine Folgen
- ◆ Der Rücktritt vom Vertrag
- ◆ Die angemessene Nachfrist
- ◆ Das Verschulden am Verzug
- ◆ Der Teilverzug bzw. der Verzug mit Nebenpflichten
- ◆ Die Folgen des Vertragsrücktritts
- ◆ Der Ersatz des Verzögerungsschadens
- ◆ Der Ersatz des Schadens aus der mangelhaften Erfüllung
- ◆ Das Zahlungsverzugsgesetz

Gewährleistung und Garantie

- ◆ Allgemeines
- ◆ Begriff
- ◆ Abgrenzung
- ◆ Voraussetzungen der Gewährleistung
- ◆ Entgeltlichkeit
- ◆ Mangelhaftigkeit – Sachmängel – Rechtsmängel
- ◆ Gewährleistungsbehelfe
- ◆ Maßgeblicher Zeitpunkt
- ◆ Allgemeines
- ◆ Vermutung der Mangelhaftigkeit
- ◆ Durchsetzung der Gewährleistung
- ◆ Gewährleistungsfristen
- ◆ Behauptungslast / Beweislast
- ◆ Verjährung
- ◆ Untersuchungs- und Rügeobliegenheit des Unternehmens
- ◆ Ausschluss der Gewährleistung
- ◆ Der besondere Rückgriff
- ◆ Die Garantie als Zusage der Mängelfreiheit
- ◆ Durchsetzung der Gewährleistung
- ◆ Auswirkungen eines Mangels auf den Entgeltanspruch (Zurückbehaltungsrechte – Einwand mangelnder Fälligkeit bei Werkvertrag)
- ◆ Mangelschaden und Mangelolgeschaden
- ◆ Mängelrüge

Der Schadenersatz und seine Folgen

- ◆ Allgemeines
- ◆ Einleitung
- ◆ Schadensbegriff
- ◆ Die einzelnen Voraussetzungen (Zurechnungsgründe) der Verschuldenshaftung
- ◆ Die Verursachung (Kausalität)
- ◆ Die Rechtswidrigkeit
- ◆ Rechtswidrigkeitszusammenhang
- ◆ Das Verschulden
- ◆ Art und Umfang des Schadenersatzes
- ◆ Weitere schadenersatzrechtliche Fragen
- ◆ Gehilfenhaftung
- ◆ Der Vorteilsausgleich
- ◆ Schadenersatz und Gewährleistung
- ◆ Produkthaftung

Wichtig für

Führungskräfte und MitarbeiterInnen aus Einkauf und Supply Management, die mit Vertragsverhandlungen, Vertragsabschlüssen oder der Vertragsabwicklung, vor allem von Kauf- und Werkverträgen, befasst sind.

Ihr Referent

Univ.-Prof. DDr. Thomas Ratka, LL.M. ist Leiter des Fachbereichs Unternehmens-, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht an der Donau-Universität Krems. Studium der Rechtswissenschaften und Geschichte/Philosophie in Wien, Florenz und London; Postgraduate-Studien zum EU-Wirtschaftsrecht an der Donau-Universität Krems und zum internationalen Steuerrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Langjähriger Vortragender zu den Themenbereichen Unternehmens-, Gesellschafts-, Vertrags- und Haftungsrecht an zahlreichen in- und ausländischen Universitäten, Fachhochschulen und renommierten Seminarinstituten; Gutachtertätigkeit zum Unternehmens- und Gesellschaftsrecht. Autor zahlreicher einschlägiger Fachpublikationen.

„ Sehr interessanter und professioneller Vortragender. Geht auf Fragen ein und lässt Diskussionen zu. „
Dipl.-Ing. Maria-Theresia Feuerhuber, Mondi Grünburg GmbH

„ Praxisnah und kurzweilig vorgetragen. „
Manuel Ehrenböck, F. LIST GmbH

„ Ein Pflichtseminar für EinkäuferInnen! „
Ing. Alfons Leyrer, OMV Refining & Marketing GmbH

„ Sehr aufschlussreich, viele neue Aspekte. „
Ing. Gerald Ludwig, Boehringer Ingelheim Austria GmbH

„ Auch für Nicht-JuristInnen verständlich, hin und wieder bei diesem trockenen Thema auch gelacht. „
Silvia Brandner, Aventis Pharma GmbH

„ Vertragsrecht wurde praxisnah für den Einkauf aufbereitet – mit wertvollen Tipps für den qualifizierten Umgang mit Lieferanten. „
Tanja Pöttl, Thales Austria GmbH

„ Herr DDr. Ratka war der beste Vortragende, den ich bis jetzt kennen lernen durfte. Wunderbar praxisrelevant! „
Ing. Alexander Praunias, EVN AG


Termin | Ort

21. – 22. März 2022
Seminarnummer EB203706 | Wien
Seminarnummer EB203716 | online


ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockgasse 6

Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 15 Personen
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.135,- pro Person
€ 1.015,- für Mitglieder im Forum Einkauf und Fachforum Recht im Einkauf 

Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.



Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Vertrags- und Gewährleistungsrecht für den Einkauf

Wien | 21. – 22. März 2022 | EB203706

online | 21. – 22. März 2022 | EB203716

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax

E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.