

## Seminar

# Gute Verträge zwischen „David und Goliath“?

Möglichkeiten zur Absicherung von  
Liefervereinbarungen zwischen  
Zulieferern und multinationalen Konzern-Kunden



Einladung zum 1-tägigen Seminar

am

**Mittwoch, 19. März 2025**

im

Pilatushof

Pilatusring 32, 91353 Hausen

---

**ofraCar** - Automobilnetzwerk e.V.  
Gottlieb-Keim-Straße 60  
95448 Bayreuth  
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10  
Fax: 09 21 / 50 73 64 11  
Email: [info@ofracar.org](mailto:info@ofracar.org)  
Internet: <http://www.ofracar.org>

## Hintergrund

Automobil-Zulieferer kennen das nur zu gut: es ist nicht leicht mit den Einkäufern der großen Konzernkunden ein akzeptables Verhandlungsergebnis zu erzielen. Denn die Geschäftsbeziehungen gleichen meist einer David-gegen-Goliath-Konstellation, und die großen Unternehmen nutzen ihre Einkaufsmacht zu ihrem größtmöglichen Vorteil. Sie bestehen auf für sie vorteilhafte Bedingungen und Pflichten der Zulieferer oder diktieren sie gar und sichern das in den Lieferverträgen entsprechend ab. Viele Zulieferer fühlen sich in dieser Lage machtlos und wehrlos – schon in normalen Zeiten und natürlich noch erheblich mehr in Krisenzeiten.

Doch was können sie tun? Mit einer klugen Kombination von strategischen, taktischen und vertragsrechtlichen Elementen kann auch "David" kalkulierbare Regelungen erreichen, einseitige Verpflichtungen ein Stück weit in Balance bringen und so manche Risiken begrenzen.

## Inhalte & Agenda

Das ist der Inhalt dieses Seminars, in dem zwei Trainer – eine spezialisierte Anwältin und ein Automotive-erfahrener Strategie-Berater – ihre Kompetenzen zusammenbringen und eine reichhaltige Toolbox für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Key Account Manager als Verhandlungsführer von Autozulieferern entwickeln.

Das Programm umfasst u.a.:

- **Verträge und AGBs der OEMs als Konzernkunden**
  - Das Besondere an den Vertrags-Verhältnissen zwischen David und Goliath
  - Die Folgen und Risiken im Verlauf einer Serienbelieferung und Projektarbeit
- **Das Wesen von Lieferverträgen – Rahmenverträge, Lieferverträge, Special Terms**
  - Das Zusammenwirken verschiedener Verträge einer Lieferbeziehung und den AGBs
  - Die Unterscheide zwischen nationalen Verträgen, die nach deutschem Recht gestaltet sind, und sogenannten Common Law Verträgen
- **Verträge zwischen "David und Goliath" (generell)**
  - Einseitige Lastenverteilung in Lieferverträgen, z.B. ungewollte Lizenzierung, einseitige Aufrechnung, zusätzliche Kündigungsrechte für Goliath, Security Stock durch Lieferanten.
  - Besonders sensible Vertragsteile wie Haftungs-Regelungen, Vertragsstrafen, Gerichtsstand/geltendes Recht, Rechte und Pflichten auf beiden Seiten
- **Das Netz zur Absicherung im Rechtlichen – kleine & große Tools**
  - Vereinbarung von Zug um Zug, Liquidated Damages, Haftungsausschlüsse und Haftungsbegrenzung, Verschulden, Zurückbehaltungsrecht, Aufrechnungsausschluss, etc.
  - Absicherungsmöglichkeiten und wie man diese in Verträge implementieren kann
  - Empfehlenswerte Schutzklauseln (mit Handlungskonsequenzen oder rechtlicher Eskalation) in Lieferverträgen
- **Verhandlungsergebnis zwischen David und Goliath**
  - Das Verhandlungs-Ergebnis: ein Package von Leistung und Gegenleistung
  - Die Erfüllung und Abweichungen im Verlauf einer Serienbelieferung und Projektarbeit

- **Die Verlockungen des "Goliath" zur Nichterfüllung**
  - Die offenen Türen in den Abläufen und in den Liefer- und Projektverträgen
  - Die häufigsten Fälle der Nichterfüllung oder Vertragsabweichung (mit Beispielen)
  - Die Folgen für den Zulieferer: unmittelbar und mittelbar/langfristig
- **Die Dynamik der Lieferbeziehung und die Vorsorge für unvorhergesehene Fälle**
  - Maßnahmen zur Früherkennung und Vorsorge vor möglichen Konflikten
  - Strategien zur Vorbeugung oder Abwehr von Konflikten bevor sie eintreten
- **Zusammenfassung und Fazit**

## Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager bzw. Vertriebsverantwortliche sowie Geschäftsführer von KMUs, die im Rahmen von Verhandlungen mit größeren Kunden häufig mit Vertragsfragen konfrontiert sind und ihre Kenntnisse und Verhandlungsstrategien diesbezüglich überprüfen und verbessern möchten.

## Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein (Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer) und Rechtsanwältin Annett Pée (Fachanwältin für Internationales Wirtschaftsrecht, Spezial-Gebiet Internationale Vertrags- und Rechtsberatung für KMU's im Industriebereich weltweit) geleitet.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Mittwoch, 19. März 2025**, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort

Pilatushof  
Pilatusring 32  
91353 Hausen bei Forchheim

(<https://derpilatushof.de/anfahrt/>)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

## Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister  
ofraCar – Automobilnetzwerk e.V.  
Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth  
Tel.: 0921 / 507 36 410  
[christian.meister@ofracar.org](mailto:christian.meister@ofracar.org)

## Investition

### Beitrag pro Person:

- 425,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 525,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

### Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

### Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten) verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.

**Anmeldeschluss ist Freitag, der 7. März 2025.**

# ANMELDUNG

**Seminar Gute Verträge zwischen „David und Goliath“?**

am 19. März 2025

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle

per E-Mail an [info@ofracar.org](mailto:info@ofracar.org)

Firma: .....

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners): .....

Funktion im Unternehmen: .....

PF/Straße: .....

PLZ/Ort: .....

Tel.: .....

E-Mail: .....

Bestell-Nr. (falls erforderlich): .....

**Datum, Unterschrift**.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegebene Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

**Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 07.03.2025!**