

Von der Vertragsgestaltung bis zum -abschluss

# Vertragsmanagement für IT-Dienstleister

Wie Sie Verträge rechtssicher formulieren und professionell verhandeln

Ihr rechtliches 1x1 für die optimale  
Vertragsgestaltung und -umsetzung:

- ✓ **Zahlen, Daten, Fakten:** Stellen Sie wesentliche Vertragsbestandteile sicher
- ✓ **Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietvertrag:** Wählen Sie den richtigen Vertragstyp
- ✓ **AGB-Recht:** Vermeiden Sie Haftungsrisiken durch die gezielte Anwendung von AGB
- ✓ **Know-how-Schutz:** Sichern Sie Ihr technisches und betriebliches Wissen
- ✓ **Datenschutzrecht:** Setzen Sie IT-Sicherheitsmaßnahmen im Vertrag korrekt um
- ✓ **Cloud, Open Source, gebrauchte Software & Co.:** Was Sie beachten müssen
- ✓ **Vertragsverletzungen:** Reagieren Sie flexibel mit den richtigen Notfallregelungen

Mit wertvollen Praxisübungen,  
Formulierungshilfen  
und Musterverträgen!

## IHR IT-VERTRAGSEXPERTE



Dr. Tobias Sedlmeier  
**Dr. Sedlmeier &  
Dr. Dihsmailer  
Rechtsanwälte**

## TEILNEHMERSTIMMEN

- ◆ **„Informativ und sehr gut organisiert!“**  
G. Hettrich, BWI Informations-  
technik GmbH
- ◆ **„Es ist beeindruckend, wie spannend und interessant trockenes IT-Recht in einem Seminar dargestellt werden kann!“**  
H. Moldt, EWE VERTRIEB GmbH
- ◆ **„Am Puls des IT-rechtlichen Geschehens und absolut informativ!“**  
M. Reistze, AOK Systems GmbH

Exklusiv am:

22. und 23. Januar 2013 in Düsseldorf

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700



## Das 1x1 Ihrer IT-Verträge: Vertragsklauseln, AGB-Recht, Spezialfälle & Schutzmöglichkeiten kennen!

### Herzlich willkommen!

- Eröffnung durch den Seminarleiter und Vorstellungsrunde
- Überblick über Inhalt und Aufbau des Intensiv-Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Warum IT-Verträge in der Praxis eine immer größere Bedeutung erhalten

- Der IT-Vertrag als Ihre „Versicherung“ für den Streitfall
- Wie Sie den IT-Vertrag als Marketinginstrument nutzen
- Der IT-Vertrag als Programm der Zusammenarbeit
- Wie minimieren Sie Ihre Risiken im Vertrag?
- Welche Bereiche sind im IT-Vertrag besonders kritisch/wichtig?
- Besonderheiten bei Verträgen mit ausländischen Vertragspartnern

### Vertragsrechtliche Grundlagen für IT-Dienstleister: Was Sie wissen müssen

- Wie und wann kommt Ihr IT-Vertrag zustande?
- Wie verhindern Sie ungewollte Absprachen außerhalb des Vertrages?
- Angebote und Auftragsbestätigungen rechtssicher gestalten
- Rechtssichere Dokumentation von mündlichen Vereinbarungen
- Was bringen Schriftformklauseln?
- Wie und wann können Sie sich von Verträgen lösen?

### AGB-Recht für IT-Dienstleister: Negative Rechtsfolgen gezielt vermeiden

- Warum ist das AGB-Recht für alle IT-Verträge relevant?
- Wann ist eine Klausel eine „AGB“, wann nicht?
- Rechtsfolgen bei unklaren/überraschenden AGB
- AGB richtig formulieren/unwirksame AGB vermeiden
- Wie weit können Sie Ihre Haftung in AGB beschränken?
- Richtiger Umgang mit abweichenden AGB des Vertragspartners

### Vertragstypen für IT-Leistungen: Wie Sie den passenden Vertragstyp auswählen

- Welcher Vertragstyp gilt bei welcher IT-Leistung?
  - Kaufvertrag
  - Werkvertrag
  - Werklieferungsvertrag
  - Dienstvertrag
  - Mietvertrag
  - Leasingvertrag

- Besonderheiten der einzelnen Vertragstypen im IT-Vertrag bei
  - Haftung
  - Gewährleistung
  - Vergütung

### Steuerliche Konsequenzen: Was Sie bei der Besteuerung Ihrer IT-Leistungen beachten müssen

- Bilanzierung von Eigenentwicklungen
- Steuerliche Unterschiede zwischen Werk- und Dienstleistungen
- Besonderheiten beim Leasing
- Besonderheiten bei ERP-Software
- Umsatzsteuerfragen bei IT-Leistungen

### Vertrieb von IT-Dienstleistungen: Arbeitsrechtliche Besonderheiten kennen

- Besonderheiten des Betriebsübergangs
- Kennzeichen der Arbeitnehmerüberlassung

### Cloud, Open Source & Co.: Spezialfragen juristisch sicher klären

- Haftungsfragen beim Vertrieb von Drittprodukten
- Softwarepflege aus Anbietersicht
- Service Level Agreements (SLA) für Verfügbarkeits- und Reaktionsszenarien
- IT-Outsourcing
- ASP/SaaS/Cloud Computing und Datenschutz
- Open Source Software
- Gebrauchte Software

### Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Inhalte und Ergebnisse des ersten Seminartages
- Gelegenheit für Ihre Fragen und Diskussion

Anschließendes Get-Together

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

# Erfolgreiche Leistungserfüllung sichern: Von Vertragsinhalten bis zum Krisenmanagement!

### Es geht weiter!

- Beantwortung noch offener Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themenschwerpunkten des zweiten Tages

### Datenschutzrecht: Welche Stolperfallen der Vertragsgestaltung Sie kennen müssen

- Auftragsdatenverarbeitungsverträge
- IT-Sicherheitsmaßnahmen korrekt vereinbaren
- Besonderheiten bei Wartungs- und Pflegeverträgen
- Kontrollrechte des Kunden: Was muss ich dulden?

### Nutzungsrechte und Know-how-Schutz: Wie Sie sich wirksam absichern

- Nutzungsrechtsklauseln rechtssicher gestalten
- Schutz von allgemeinem betrieblichen und technischen Know-how

### 1x1 der Vertragsverhandlung: So erreichen Sie Ihre Ziele

- Zeitplanung
- Verhandlungstaktik
- Argumentationslinien
- Argumentationshilfen
- Dokumentation der Verhandlung
- Verhandlungspsychologie

### Verhandlung einer Haftungsklausel

- Lernen Sie, wie Sie zielorientiert vorgehen und klar argumentieren!



### Vertragsgestaltung: Wie Sie Verträge richtig aufsetzen

- Richtige Formulierung der geschuldeten Leistungen
- Abbildung der eigenen Organisation im Vertragsaufbau
- Schwer fassbare oder diffuse Leistungen abbilden
- Konzepte und Pflichtenhefte

### Formulierung von Vertragsklauseln

- Haftungsklauseln
- Nutzungsrechtsklauseln
- Lernen Sie, Ihre Zielsetzungen rechtlich sicher und eindeutig zu formulieren!



### Nachträgliche Änderung von Verträgen: Worauf Sie achten müssen

- Änderungen der Leistungen/Leistungsbeschreibung
- Was ist Leistung, was ist ein Change?
- Change-Request-Prozeduren
- Change-Klauseln

### Richtige Dokumentation von mündlichen Vereinbarungen

- Lernen Sie, wie Sie nicht-schriftliche Abmachungen rechtssicher dokumentieren!



### Verträge in der Krise: Welche wirksamen Gegenmaßnahmen gibt es?

- Mittel der Krisenvorbeugung und -vermeidung
- Wann beginnt die Krise und wie erkennen Sie sie?
- Taktik und Maßnahmen zur Krisenbewältigung
- Krisenbewältigung durch Eskalationsklauseln im Vertrag

### Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Inhalte und Ergebnisse des Seminars
- Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

### SEMINARZEITEN

Am ersten Seminartag: Ab 8.45 Uhr Empfang mit Tee und Kaffee, Ausgabe der Seminarunterlagen

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 - 14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 - 14.00 Uhr	ca. 18.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag findet jeweils eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern statt.

### Minimieren Sie Ihre Kosten und Risiken!

Für die **Sicherstellung einer reibungslosen Leistungserfüllung** ist ein effektives IT-Vertragsmanagement unverzichtbar. Durch rechtlich und inhaltlich einwandfreie Dienstleistungsverträge vermeiden Sie Kosten im Vorfeld. Lernen Sie alle rechtlichen Grundlagen kennen, die für Sie als IT-Dienstleister unabdingbar sind und Ihnen einen erfolgreichen Vertragsabschluss sowie langfristige Kundenbeziehungen garantieren.

### Das 1x1 für IT-Verträge

Am ersten Seminartag erhalten Sie einen praxisgerechten Überblick über relevante **vertragsrechtliche Grundlagen**, die **Bedeutung der AGB-Rechte** für IT-Dienstleister und die verschiedenen **IT-Vertragsformen**. Überdies zeigt Ihnen unser Experte wichtige **Besonderheiten** bei der **Besteuerung von IT-Dienstleistungen** und welche rechtlichen Konsequenzen diese für Sie haben.

### Umfassende Leistungserfüllung sicherstellen

Am zweiten Seminartag erhalten Sie wertvolle Anregungen für die Vertragsgestaltung und informieren sich über **essenzielle Vertragsbestandteile**. In praktischen Übungen trainieren Sie die **Verhandlung** und **Formulierung von Vertragsklauseln** sowie die richtige **Dokumentation mündlicher Vereinbarungen**. Sie erfahren, worauf Sie bei nachträglichen Vertragsänderungen achten müssen – und welche wirksamen **Maßnahmen** Sie **im Krisenfall** einsetzen können.

### Ihre persönlichen Mehrwerte

- Legen Sie Ihre **Rechte und Pflichten in AGB** fest
- Hören Sie, **welcher Vertragstyp für Ihre IT-Leistung** der richtige ist
- Erfahren Sie, wie Sie sich in **Ausnahmesituationen adäquat verhalten**
- Sichern Sie den rechtlichen **Schutz Ihres Know-hows**
- Bringen Sie **Vertragsverhandlungen mit Taktik und Strategie** zum Erfolg
- Erfahren Sie, welche **datenschutzrechtlichen Bestimmungen** in Ihrem Vertrag enthalten sein müssen
- Lernen Sie, **flexibel und zielgerichtet auf Vertragsverletzungen** zu reagieren

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



*M. Peplowski*

**Martha Peplowski**

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-698

E-Mail: [martha.peplowski@managementcircle.de](mailto:martha.peplowski@managementcircle.de)

### Dr. Tobias Sedlmeier

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht und praktiziert in der Kanzlei **Dr. Sedlmeier & Dr. Dihsmäier** in Heidelberg. Er ist spezialisiert auf die rechtliche Beratung im Umfeld von IT, Technologie, Internet, Medien und Kreativwirtschaft und betreut dabei sowohl die Anbieter- als auch die Kundenseite. Seine Beratungsfelder sind: IT-Recht, IT-Outsourcing, IT-Compliance, Internetrecht / E-Commerce, Datenschutz, Urheberrecht, Markenrecht, Vertriebsrecht, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht und Wirtschaftsstrafrecht. Dr. Tobias Sedlmeier ist zudem Lehrbeauftragter für Datenschutzrecht an der Universität Würzburg und Ausbilder von angehenden Fachanwälten für IT-Recht. Vor der Gründung seiner eigenen Kanzlei war er u. a. als Rechtsanwalt bei Hengeler Mueller und Freshfields Bruckhaus Deringer sowie als Staatsanwalt tätig. Er ist Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Recht und Informatik (DGRI) und der Arbeitsgemeinschaft IT im Deutschen Anwaltverein (DAVIT).

### 5 gute Gründe, warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- ✓ Sie eignen sich entscheidende Grundlagen des IT-Vertragsrechts an!
- ✓ Sie lernen, Rechtsfehler und negative Rechtsfolgen zu vermeiden!
- ✓ Sie lernen die wichtigsten IT-spezifischen Vertragsbestandteile und Klauseln kennen!
- ✓ Sie trainieren, Vertragverhandlungen erfolgreich zu führen!
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Krisen rechtzeitig erkennen und souverän meistern!

### BITTE BEACHTEN SIE AUCH UNSER SEMINAR

## Professionelles Software-Lizenzmanagement

**20. und 21. Februar 2013 in Frankfurt/M.**

**14. und 15. März 2013 in Düsseldorf**

**25. und 26. April 2013 in München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Carolina Ihrig**,  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Larissa Bende**

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



### 5 gute Gründe, sich heute noch anzumelden

- ① Lernen Sie, **rechtssichere IT-Verträge** zu gestalten!
- ② Erfahren Sie, wie Sie kosten- und zeitintensive **Fehler vermeiden!**
- ③ Trainieren Sie, wie Sie **Vertragsverhandlungen** erfolgreich **führen!**
- ④ Lernen Sie, **Krisen** bei Vertragsverletzungen **erfolgreich zu managen!**
- ⑤ Hören Sie, **wie Sie Leistungsrisiken** rechtzeitig **abwenden!**

### Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **(IT-)Manager, (IT-)Projektleiter, Leiter Vertrieb, Leiter Sales, Leiter Auftragsmanagement, Key Account Manager, Leiter Marketing, Vertragsmanager, Leiter von Rechtsabteilungen, IT-Servicemanager** und alle, die sich bei Anbietern von IT-Dienstleistungen (Cloud-Lösungen, ASP, Outsourcing, Wartung/Pflege, Projektaufträge etc.) mit der Gestaltung von Verträgen beschäftigen. Weiterhin angesprochen sind **Prokuristen, Mitglieder der Geschäftsleitung** und des **Vorstandes**, deren Assistenten sowie **Unternehmens- und Rechtsberater**, die in den genannten Bereichen tätig sind.

### Termin und Veranstaltungsort

**22. und 23. Januar 2013 in Düsseldorf**

Novotel Düsseldorf City West,  
Niederlassener Lohweg 179, 40547 Düsseldorf  
Tel.: 0211/52060-830, Fax: 0211/52060-888  
E-Mail: H3279-RE@accor.com

Für unsere Teilnehmer steht im Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab **€ 99,-** zur Veranstaltung. Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



### Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://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 das zweitägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. 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 Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

# Vertragsmanagement für IT-Dienstleister

Ich/Wir nehme(n) teil am:

**22. und 23. Januar 2013 in Düsseldorf**

WS

01-73818

**1**

Name/Vorname

Position/Abteilung

---

**2**

Name/Vorname

Position/Abteilung

---

**3**

Name/Vorname

Position/Abteilung  10% PREISNACHLASS AB DEM 3. TEILNEHMER

---

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum  Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Anmeldebestätigung bitte an  Abteilung

Rechnung bitte an  Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

### Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/01-73818](http://www.managementcircle.de/01-73818)**

Postanschrift: **Management Circle AG**  
**Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+ 49 (0) 61 96/47 22-0**

