

Akademie Vertragsrecht

Verträge verstehen. Risiken erkennen. Sicher verhandeln.

Praxiswissen für Einkauf, Vertrieb, Projektmanagement und Führungskräfte.

Verträge sind keine Sache, die man einfach an die Rechtsabteilung abgeben kann.

Denn diejenigen, die Verträge im Unternehmen tatsächlich verhandeln, abschließen und anschließend umsetzen, sitzen häufig in **Einkauf, Vertrieb, Projektmanagement oder Geschäftsführung**.

Und genau dort entstehen viele der späteren Probleme.

Ein Leistungsumfang wird nicht eindeutig beschrieben.

Eine Klausel wird übersehen.

Ein Risiko wird falsch eingeschätzt.

Eine Vertragsänderung wird nicht sauber dokumentiert.

Ein Kunde stellt plötzlich einen Claim.

Ein Lieferant verlangt mehr Geld.

Oder im Streitfall stellt sich heraus, dass beide Seiten den Vertrag völlig unterschiedlich verstanden haben.

Gute Vertragsarbeit beginnt deshalb nicht erst beim Streit. Sie beginnt viel früher.

Vertragsrecht muss man verstehen – nicht nur unterschreiben.

Ich bin seit mehr als **20 Jahren Rechtsanwältin** und habe in dieser Zeit nicht nur Verträge geprüft und verhandelt.

Ich habe selbst in Unternehmen gearbeitet, Rechtsabteilungen geleitet, internationale Verträge verhandelt und kommerzielle Auftragsabwicklungen begleitet.

Und ich habe über viele Jahre **Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte in Vertragsrecht, Vertragsverhandlung und Claim Management trainiert** – in Unternehmen ebenso wie im Hochschul- und IHK-Umfeld.

Dabei habe ich immer wieder festgestellt:

Das Problem ist selten, dass Menschen Verträge nicht lesen können.

Das Problem ist, dass sie häufig nicht wissen, **worauf sie achten müssen.**

Welche Klauseln sind wirklich wichtig?

Wo versteckt sich das Risiko?

Was bedeutet eine Regelung im konkreten Geschäftsfall?

Was sollte ich akzeptieren?

Was sollte ich verhandeln?

Und wann muss ich die Rechtsabteilung einschalten?

Genau darum geht es in der **Akademie Vertragsrecht.**

Ich möchte keine Juristen aus Ihnen machen.

Sie müssen nach einem Training bei mir nicht mehr Paragraphen auswendig kennen.

Sie sollen vielmehr in die Lage versetzt werden, **vertragliche Risiken selbst zu erkennen und bessere Entscheidungen zu treffen.**

Ein gutes Training bedeutet für mich deshalb nicht:

„Hier sind 100 Seiten Vertragsrecht.“

Sondern:

„Hier ist das Wissen, das Sie brauchen, um morgen in Ihrem Unternehmen besser mit Verträgen umzugehen.“

Praxisnah.

Verständlich.

Und ohne unnötigen juristischen Ballast.

Wie liest man einen Vertrag richtig?

Ein Vertrag besteht nicht nur aus einzelnen Klauseln.

Man muss verstehen, **wie die Regelungen zusammenspielen.**

Welche Leistung ist tatsächlich geschuldet?

Welche Fristen gelten?

Was passiert bei Verzögerungen?

Wer trägt welches Risiko?

Was bedeutet eine Haftungsbegrenzung?

Was ist bei Gewährleistung geregelt?

Welche Vertragsstrafen oder pauschalierten Schadensersatzregelungen gibt es?

Was passiert bei Änderungen des Leistungsumfangs?

Und welche Regelung hat Vorrang, wenn verschiedene Vertragsdokumente widersprüchliche Aussagen enthalten?

Gerade bei komplexen Kauf-, Liefer- und Projektverträgen können scheinbar kleine Formulierungen erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen haben.

Verträge lesen bedeutet deshalb nicht, jedes Wort zu verstehen.

Es bedeutet, zu erkennen, **welche Worte wichtig sind.**

Verträge verhandeln heißt nicht, möglichst viel herauszuholen.

Eine gute Vertragsverhandlung beginnt lange vor dem eigentlichen Gespräch.

Was will ich erreichen?

Was ist meine beste Alternative?

Wo kann ich nachgeben?

Wo darf ich nicht nachgeben?

Was ist der Gegenseite wichtig?

Welche Interessen stehen hinter ihren Forderungen?

Und welche Klauseln sind tatsächlich wirtschaftlich relevant?

Ich habe über viele Jahre **internationale Vertragsverhandlungen** geführt und Fach- und Führungskräfte dabei unterstützt, ihre eigene Position klarer zu formulieren und Verhandlungen professioneller zu führen. Die Trainings verbinden dabei rechtliches Wissen mit praktischer Verhandlungskompetenz.

Denn:

Ein Vertrag wird nicht dadurch gut, dass man die härteste Position vertritt.

Er wird gut, wenn man weiß, **welche Risiken man eingeht und warum.**

Claims erkennen, bevor sie zum Problem werden.

Ein Claim entsteht häufig nicht erst dann, wenn eine offizielle Forderung auf dem Tisch liegt.

Er beginnt oft viel früher.

Mit einer unklaren Leistungsbeschreibung.

Mit einer Änderung, die niemand sauber dokumentiert.

Mit einer E-Mail, die anders verstanden wird als sie gemeint war.

Mit einer verspäteten Lieferung.

Oder mit der Frage, ob eine bestimmte Leistung überhaupt vom ursprünglichen Vertrag umfasst war.

Deshalb gehört **Claim Management** zu den wichtigen Themen der Akademie.

Wie erkenne ich einen Claim?

Wie dokumentiere ich ihn?

Wie bewerte ich ihn?

Welche Informationen brauche ich?

Wie unterscheide ich zwischen einer berechtigten Forderung und einer überzogenen Forderung?

Und wie verhandle ich, ohne die Geschäftsbeziehung unnötig zu beschädigen?

Auch hier geht es nicht nur um juristische Theorie.

Es geht darum, die eigene Position zu verstehen und handlungsfähig zu bleiben.

Wenn aus einem Training ein konkreter Claim oder eine schwierige Vertragsverhandlung geworden ist, finden Sie mein weiterführendes Angebot auf [Contract Management](#).

Für Einkauf und Vertrieb

Gerade Einkauf und Vertrieb arbeiten täglich mit Verträgen.

Sie müssen Angebote bewerten, Vertragsbedingungen verhandeln, Risiken einschätzen und Entscheidungen treffen.

Dabei können sie nicht jedes Detail an die Rechtsabteilung delegieren.

Sie brauchen ein **Grundverständnis dafür, wo die juristischen und wirtschaftlichen Stolperfallen liegen.**

Deshalb richten sich meine Trainings insbesondere an:

- Einkauf
- Vertrieb
- Projektleiter
- Projektmanager
- Commercial Manager
- Contract Manager
- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Mitarbeiter aus Auftragsabwicklung und Service
- Mitarbeiter international tätiger Unternehmen

Dabei können die Inhalte auf die jeweilige Branche, Funktion und konkrete Situation angepasst werden.

Internationales Vertragsrecht

Internationale Verträge bringen zusätzliche Herausforderungen mit sich.

Welches Recht gilt?

Welche Vertragsklauseln sind international üblich?

Was bedeutet eine Klausel nach dem anwendbaren Recht tatsächlich?

Wie unterscheiden sich Verhandlungsstile?

Welche Rolle spielen kulturelle Unterschiede?

Und wie kann ich meine eigene Position in einer internationalen Verhandlung überzeugend vertreten?

Ich habe internationale Verträge und Forderungen unter anderem in **Europa, Asien und Nordafrika** verhandelt und Trainings auch international durchgeführt.

Deshalb verbinde ich juristische Inhalte mit **internationaler Verhandlungs- und Praxiserfahrung**.

Wenn aus dem Training anschließend ein konkreter internationaler Vertragsfall entsteht, unterstütze ich Unternehmen auch unmittelbar bei der rechtlichen Bewertung und Verhandlung. Mehr dazu finden Sie auf [Contract Management](#).

Praxis statt Paragraphenlernen

Meine Trainings sollen nicht dazu führen, dass Teilnehmer am Ende eine Liste juristischer Begriffe kennen.

Sie sollen danach besser entscheiden können.

Deshalb arbeite ich mit **konkreten Verträgen, Beispielen und realistischen Situationen**.

Was würde ich hier unterschreiben?

Was würde ich ändern?

Welche Frage muss ich dem Vertragspartner stellen?

Wo muss ich nachhaken?

Welche Klausel kann später teuer werden?

Wie würde ich auf diese Forderung reagieren?

Und:

Wann brauche ich tatsächlich einen Rechtsanwalt?

Das Ziel ist **rechtliches Empowerment**.

Nicht, die Rechtsabteilung zu ersetzen.

Sondern die Zusammenarbeit mit ihr besser zu machen.

Mögliche Themen für Trainings und Workshops

Verträge richtig lesen

Vertragsstruktur verstehen, Risiken erkennen und kritische Klauseln identifizieren.

Verträge erfolgreich verhandeln

Vorbereitung, Verhandlungsstrategie, Interessen erkennen und eigene Positionen durchsetzen.

Claim Management

Claims erkennen, dokumentieren, bewerten, durchsetzen oder abwehren.

Forderungsmanagement

Warum Kunden nicht zahlen, welche Argumente funktionieren und wie Forderungen professionell verhandelt werden können.

Vertragsrecht für Einkauf und Vertrieb

Die wichtigsten rechtlichen Grundlagen für diejenigen, die täglich mit Verträgen arbeiten.

Internationales Vertragsrecht

Besonderheiten internationaler Verträge und Verhandlungen.

Haftung und Risikomanagement

Welche Risiken entstehen aus Verträgen und wie können Unternehmen damit umgehen?

Individuelle Workshops

Wenn Ihr Unternehmen ein konkretes Thema hat, kann ein Training auch speziell auf Ihre Verträge, Prozesse oder aktuelle Situation zugeschnitten werden.

Diese Themen entsprechen auch den Trainings, die ich bereits seit vielen Jahren für Unternehmen und Fach- und Führungskräfte anbiete – darunter **Verträge lesen, Vertragsverhandlungen, Claim Management und Forderungsmanagement**.

KI kann Verträge analysieren. Aber sie kann nicht für Sie entscheiden.

Auch im Vertragsrecht verändert künstliche Intelligenz die Arbeitsweise.

KI kann Verträge zusammenfassen.

Klauseln vergleichen.

Abweichungen erkennen.

Fragen beantworten.

Und erste Risiken aufzeigen.

Das ist ausgesprochen hilfreich.

Aber:

Eine KI kann nur mit den Informationen arbeiten, die sie bekommt.

Und sie kann eine Antwort geben, die überzeugend klingt, aber trotzdem falsch oder unvollständig ist.

Deshalb ist gerade bei der Nutzung von KI im Vertragsmanagement eines entscheidend:

Die richtigen Fragen zu stellen.

Und anschließend beurteilen zu können, **ob die Antwort überhaupt belastbar ist.**

Genau dieses Verständnis wird in Zukunft noch wichtiger werden.

KI kann ein hervorragendes Werkzeug sein.

Aber **Vertragskompetenz bleibt menschliche Kompetenz.**

Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiter rechtlich stärken wollen.

Die Akademie Vertragsrecht richtet sich nicht an Menschen, die Jura studieren wollen.

Sie richtet sich an Menschen, die **morgen wieder mit Verträgen arbeiten müssen**.

An Unternehmen, die wollen, dass ihre Mitarbeiter Risiken früher erkennen.

An Einkaufs- und Vertriebsabteilungen, die sicherer verhandeln wollen.

An Projektleiter, die wissen müssen, wann aus einer Änderung ein Claim wird.

Und an Führungskräfte, die Entscheidungen treffen müssen, bei denen rechtliche Risiken eine Rolle spielen.

Rechtliches Wissen wird dann wertvoll, wenn es im Unternehmen angewendet werden kann.

Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Recht, Unternehmen und Training.

Ich verbinde drei Perspektiven:

Rechtsanwältin

Mehr als 20 Jahre anwaltliche Tätigkeit und Fachanwältin für Arbeitsrecht.

Unternehmerische Praxis

Erfahrung als Leiterin Recht, General Legal Counsel sowie in kommerzieller Auftragsabwicklung und Compliance.

Trainerin

Langjährige Erfahrung in der Schulung von Fach- und Führungskräften, Unternehmen, Hochschulen und IHKs.

Diese Kombination ist der Kern meiner Trainings.

Ich vermittele nicht nur, was im Gesetz steht.

Ich zeige, was es im Geschäftsalltag bedeutet.

Und wenn aus Theorie Praxis wird?

Dann endet meine Unterstützung nicht zwingend mit dem Training.

Wenn Sie einen konkreten Vertrag prüfen, eine schwierige Verhandlung vorbereiten oder einen Claim bewerten müssen, können Sie auf meine anwaltliche und unternehmerische Erfahrung zurückgreifen.

Für **Vertragsrecht, internationale Verträge, Contract Management, Claims und Verhandlungen** finden Sie mein spezialisiertes Angebot auf [Contract Management](#).

Für allgemeine rechtliche Fragen von Unternehmen und insbesondere **Arbeitsrecht, Vertragsrecht und Wirtschaftsrecht** finden Sie meine persönliche Seite [Bei Schroeder im Recht](#).

Wenn Ihr Unternehmen international tätig ist und Sie **deutsches Arbeitsrecht oder eine externe rechtliche Unterstützung in Deutschland** benötigen, finden Sie weitere Informationen bei [ACS Legal](#) und speziell zum deutschen Arbeitsrecht für internationale Unternehmen bei [Labour Law Service Germany](#).

Für internationale Unternehmen, die einen englischsprachigen Einstieg in meine Arbeit suchen, ist **Legal Germany** die passende Anlaufstelle.

Vertragskompetenz, die im Unternehmen ankommt.

Mein Ziel ist nicht, dass Sie nach einem Training mehr Juristendeutsch sprechen.

Mein Ziel ist, dass Sie einen Vertrag anders lesen.

Eine Verhandlung anders vorbereiten.

Ein Risiko früher erkennen.

Einen Claim besser einschätzen.

Und im richtigen Moment die richtige Frage stellen.

Denn gute Vertragsarbeit beginnt mit Verständnis.

Und manchmal mit einer ziemlich einfachen Frage:

„Was steht da eigentlich wirklich?“

Akademie Vertragsrecht

Anne Claire Schroeder-Rose

Rechtsanwältin | Fachanwältin für Arbeitsrecht | Wirtschaftsmediatorin | Contract Management

Vertragsrecht • Contract Management • Claims • Verhandlungen • rechtliches Empowerment

Ravensburg • deutschlandweit • international

Sie möchten Ihre Mitarbeiter im Umgang mit Verträgen sicherer machen?

Sprechen Sie mich auf ein individuelles Training oder einen Workshop an.

Kontakt aufnehmen →