

# **Vor Gericht und auf hoher See...**

## **Gerichtsverfahren als Kaufmann erfolgreich begleiten**

Auch wenn man gerne versucht, sich bei Unstimmigkeiten mit seinen Geschäftspartnern einvernehmlich zu verständigen, lässt es sich am Ende nicht immer vermeiden, gerichtliche Hilfe in Anspruch zu nehmen. Dieses Seminar erklärt Ihnen die Abläufe und Zusammenhänge im Verfahren vor den Zivilgerichten. Sie lernen, wie Sie als Mandant die Prozessführung optimal unterstützen können, um so zeitnah wie möglich zu einer für Sie günstigen Entscheidung zu kommen.

**19.03.2019 | Köln**

# THEMEN

- (Materiell-)rechtliche Voraussetzungen für gerichtlichen Erfolg
- Ablauf des Gerichtsverfahrens und wirtschaftliche Zusammenhänge
- Beteiligte im Verfahren, ihre Motivation und wirtschaftlichen Interessen
- Prozesstaktische Grundlagen
- Mahnverfahren vs. Streitiges Verfahren
- Streitverkündung
- Zulässige Beweismittel und ihr optimierter Einsatz
- Gerichtlicher Vergleich
- Kosten des Verfahrens
- Schuldner im Ausland

# Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zu unserem Seminar **Vor Gericht und auf hoher See!**

Gute Kaufleute sind stets getrieben vom Ziel der Kundenzufriedenheit. Bei Unstimmigkeiten im Verhältnis mit den eigenen Abnehmern hat die Erzielung einer einvernehmlichen Lösung daher immer erste Priorität. Doch es gibt auch Fälle, in denen dieses Ziel am Ende nicht erreicht werden kann.

Lässt sich eine rechtliche Auseinandersetzung nicht vermeiden und muss am Ende gar ein Gericht bemüht werden, herrscht oft große Unsicherheit. Wie genau läuft das Verfahren eigentlich ab, wie sind meine Aussichten zu gewinnen, in welcher Zeit darf ich mit einem Urteil rechnen und – last but not least – welche Kosten kommen auf mich zu?

Auch professionellen Gläubigern fällt es zumeist schwer, einzuschätzen, ob eine ihnen vorgeschlagene Vorgehensweise wirklich prozesstaktisch geboten ist und wie die Erfolgsaussichten in Relation zum Kostenrisiko zu bewerten sind.

Das Seminar soll Ihnen helfen, die Zusammenhänge im Zivilprozess besser zu verstehen und dadurch Ihre Risiken und Chancen besser einschätzen zu können. Anhand praktischer Tipps werden Sie in die Lage versetzt, die Aussichten, Ihren Anspruch beweisen zu können, besser zu bewerten und den prozessführenden Anwalt optimal unterstützen zu können. Allgemeinverständliche Darstellungen werden Ihnen ermöglichen, das Kosten-/Nutzenverhältnis besser einzuschätzen und Ihnen damit eine verlässliche Grundlage für die Entscheidung über eine gerichtliche Durchsetzung Ihrer Ansprüche zu schaffen.

Wir freuen uns, Sie auf diesem Seminar zu begrüßen.



**Bernhard Klier**

Geschäftsführender Gesellschafter

**Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH**

# SEMINARLEITER



## Lutz Paschen

Managing Partner  
**PASCHEN Rechtsanwälte PartGmbB**

RA Lutz Paschen ist Gründungspartner der PASCHEN Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft, einem der Top-Anbieter für lieferantenrechtliche Themen in Deutschland. Er verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Vertretung von Gläubigerinteressen gegenüber Insolvenzverwaltern, u.a. als Mitglied des Gläubigerausschusses.

Über sein Engagement in zahlreichen Ausschüssen und Gremien und Fachverbänden, u.a. im Bundesverband Credit Management, setzt er sich für eine Stärkung der Gläubigerrechte ein. Im Rahmen der Bemühungen um die Anfechtungsreform hat er sich intensiv für Gläubigerinteressen stark gemacht und die Diskussion durch Teilnahme an zahlreichen Veranstaltungen, Mitwirkung an Fernsehbeiträgen und Beiträgen in Fachzeitschriften vorangetrieben.



## Jürgen Baumeister

Partner  
**PASCHEN Rechtsanwälte PartGmbB**

RA Jürgen Baumeister ist schon seit Beginn seiner Anwaltstätigkeit im Jahre 1998 mit der Durchsetzung von Gläubigerrechten bei Gericht befasst. Nach mehrjähriger Tätigkeit in der Leipziger Dependence einer großen überörtlichen Anwaltssozietät stieß er im Jahre 2002 zu PASCHEN. Seit 2005 ist er Partner in der Kanzlei und leitet deren Kölner Büro.

Den Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit stellt die Prozessführung für Unternehmen im B2B-Bereich dar. Als Fachanwalt für Arbeitsrecht leitet er darüber hinaus die Praxisgruppe Arbeitsrecht bei PASCHEN. Daneben ist RA Baumeister als Lehrbeauftragter für Insolvenzrecht an der Hochschule Bochum tätig.

# PROGRAMM

09:00 Uhr | Check-In und Ausgabe der Seminarunterlagen

09:30 Uhr | Beginn des ersten Seminartags

## Anspruchsgrundlagen für zivilrechtliche Ansprüche

- ▶ Vertragliche Ansprüche
- ▶ Sonstige Anspruchsgrundlagen

## Beteiligte im Verfahren vor Zivilgerichten, ihre Motivation und ihre wirtschaftlichen Interessen

## Ablauf des Verfahrens bei Amts-, Land- und Oberlandesgericht Prozesstaktik

- ▶ Welche Information zu welchem Zeitpunkt ins Verfahren eingeführt werden sollte
- ▶ Persönliches Erscheinen: Fluch oder Segen?
- ▶ Sachlichkeit vs. Polemik
- ▶ Flucht in die Säumnis
- ▶ Streitverkündung
- ▶ selbständiges Beweisverfahren

## Beweismittel

- ▶ Guter Zeuge / schädlicher Zeuge
- ▶ Urkunden: Was brauche ich im Original und warum?
- ▶ Sachverständigengutachten: Wann ist die Einholung im Vorfeld sinnvoll und was bedeutet das für die Beweisführung?

## Mahnverfahren vs. Streitiges Verfahren

- ▶ Wann das Mahnverfahren sinnvoll ist
- ▶ Ablauf des Mahnverfahrens / Unterschiede zum Streitigen Verfahren

## Urkunden-, Wechsel- und Scheckprozess

- ▶ Voraussetzungen
- ▶ Ablauf des Verfahrens
- ▶ Vorteile

## Guter Vergleich / schlechter Vergleich

## Schuldner im Ausland

## Prozesskosten und ihre Optimierung

17:30 Uhr | Ende des Seminartags

Es werden zusätzlich zum Mittagessen zwei Kaffeepausen am Seminartag angeboten.

Die Referenten legen die Zeiten individuell entsprechend des Programmablaufs fest.

# VERANSTALTUNGsort

**19.03.2019 | Köln**

**Steigenberger Hotel Köln**

Habsburgerring 9-13  
50674 Köln

## WAS SIE NACH DEM SEMINAR WISSEN WERDEN...

- ... wie das Zivilverfahren vor Amts-, Land- und Oberlandesgerichten abläuft.
- ... welcher Prozessweg in der jeweiligen Situation eingeschlagen werden sollte.
- ... wie Sie den prozessführenden Rechtsanwalt optimal bei der Prozessführung unterstützen.
- ... mit welchen Kosten Sie rechnen und wie Sie diese optimieren können.
- ... welchen Weg Sie bei der gerichtlichen Durchsetzung von Forderungen im Ausland wählen sollten.
- ... wie sich prozesstaktische Überlegungen auf das Verfahren auswirken können.

## WEN SIE AUF DIESEM SEMINAR TREFFEN WERDEN

Das Seminar richtet sich an alle, die in Unternehmen mit der gerichtlichen Durchsetzung von Ansprüchen in Berührung kommen. Angefangen vom Vertrieb, der den Ausgang des Verfahrens ggf. mit beweisheblichen Urkunden oder Zeugenaussagen mitentscheidet, über den Finanzbereich, der als Herr über das Forderungsmanagement Verantwortung dafür trägt, dass Forderungen aus bereits abgewickelten

Geschäften auch tatsächlich realisiert werden können, bis hin zu Mitarbeitern in der Rechtsabteilung, deren Fokus nicht im Prozessrecht liegt und die sich einen Überblick über das Thema verschaffen wollen.

Adressiert werden Führungskräfte aus den Bereichen:

- ▶ Finanzen
- ▶ Kredit-/Debitoren-/Forderungsmanagement
- ▶ Vertrieb
- ▶ Kundendienst

# So melden Sie sich an

Per Telefon	+49 (0) 69 / 63006-900
Per Telefax	+49 (0) 69 / 63006-969
Per E-Mail	<a href="mailto:anmeldung@deutsche-kongress.de">anmeldung@deutsche-kongress.de</a>
Online	<a href="http://www.deutsche-kongress.de/veranstaltung/gerichtsverfahren-als-kaufmann">www.deutsche-kongress.de/veranstaltung/gerichtsverfahren-als-kaufmann</a>
Per Post	Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH Schwedlerstraße 8 D-60314 Frankfurt / Main

## ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr für das Seminar **Vor Gericht und auf hoher See** beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen € 895,- (zzgl. MwSt.). Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungs-termin können Anmeldungen storniert werden. Für die Stornierung stellt die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH eine Bearbeitungsgebühr von € 150,- zzgl. gesetzl. MwSt. in Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

## GRUPPENRABATTE\*

Wir gewähren Rabatte für Sammelanmeldungen einer Firma

- ▶ 2 Personen 10 % auf alle Anmeldungen
- ▶ 3 Personen 15 % auf alle Anmeldungen
- ▶ 4 Personen 20 % auf alle Anmeldungen
- ▶ ab 5 Personen 25 % auf alle Anmeldungen

**WICHTIG:** Die Anmeldungen müssen zur gleichen Zeit bei uns eintreffen.

**\*BITTE BEACHTEN SIE:** Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich.

## DATENSCHUTZ

Hinweis nach § 28 Abs. 4 BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.



# ANMELDEFORMULAR

## Vor Gericht und auf hoher See

Ich melde mich an zum Seminar am

► **19.03.2019 | Köln**

Code, falls vorhanden:

---

Die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH darf mich über Angebote von sich und Verbundunternehmen zu Werbezwecken informieren

- Ja
- Nein

### Warum ihre E-Mail-Adresse wichtig ist:

Sie erhalten schnellst möglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können

Firma	
Name, Vorname	
Abteilung, Funktion	
Straße, Postfach	
PLZ, Ort	
Telefon, Fax	
E-Mail	

Rechnung geht an:

Name, Vorname	
Abteilung, Funktion	
E-Mail	
Datum, Unterschrift	