

Modulhandbuch  
des Master- Studiengangs

Verhandeln und Gestalten von  
Verträgen –  
Negotiating und Designing  
Contracts  
(LL.M.)

Fachbereich 3: Wirtschaft und Recht – Business and Law

## Inhaltsverzeichnis

MODULBESCHREIBUNG MODUL 1 METHODIK DER VERTRAGSGESTALTUNG UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG	7
MODULBESCHREIBUNG MODUL 2 VERTRAGSMANAGEMENT UND VERTRAGSCONTROLLING	11
DESCRIPTION OF MODULE 3 INTERNATIONALE VERTRÄGE I	14
DESCRIPTION OF MODULE 4 INTERNATIONALE VERTRÄGE II	17
MODULBESCHREIBUNG MODUL 5 DUE DILIGENCE UND RATING	20
MODULBESCHREIBUNG MODUL 6 IMMATERIALGÜTERRECHTLICHE VERTRÄGE UND E-COMMERCE	23
MODULBESCHREIBUNG MODUL 7 ARBEITSVERTRÄGE UND KOLLEKTIVVEREINBARUNGEN	27
MODULBESCHREIBUNG MODUL 8 AUSTAUSCH- UND PROJEKTVERTRÄGE	30
MODULBESCHREIBUNG MODUL 9 UNTERNEHMEN UND KONZERN I	33
MODULBESCHREIBUNG MODUL 10 UNTERNEHMEN UND KONZERN II	36
MODULBESCHREIBUNG MODUL 11 STEUERN UND ANREIZE	39
DESCRIPTION OF MODUL 12 INTERNATIONALE VERTRÄGE III	42
MODULBESCHREIBUNG MODUL 13 MASTERARBEIT MIT KOLLOQUIUM	44
MODULBESCHREIBUNG MODUL 14 UNTERNEHMENS- UND KONZERNFINANZIERUNG I	45
MODULBESCHREIBUNG MODUL 15 UNTERNEHMENS- UND KONZERNFINANZIERUNG II	49
MODULBESCHREIBUNG MODUL 16 METHODEN UND INSTRUMENTE DER AUßERGERICHTLICHEN KONFLIKTLÖSUNG I	52
MODULBESCHREIBUNG MODUL 17 METHODEN UND INSTRUMENTE DER AUßERGERICHTLICHEN KONFLIKTLÖSUNG II	55

## 1. Qualifikationsziele

Der Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen (LL.M.) – Negotiating and Designing Contracts Master of Law (LL.M.) – verknüpft die weiterführende theoretische juristische Ausbildung mit der Vermittlung praktischer Fähigkeiten in den Bereichen der Vertragsverhandlung, Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement.

Die Studierenden können Verhandlungen auf geeignete Strategien und Taktiken hin analysieren und ihr eigenes Verhandlungsverhalten kritisch reflektieren.

Weitere Wissensvertiefung haben die Studierenden in ihrem jeweiligen Schwerpunkt „Außergerichtliche Konfliktlösung“ bzw. „Unternehmens- und Konzernfinanzierung“ erfahren.

Sie sind in der Lage, in einem stark anwendungsorientierten Zusammenhang interdisziplinär denkend für sie unbekannte Zusammenhänge in juristische und wirtschaftliche Kategorien einzuordnen, diese angemessen zu analysieren und zu bewerten und einer Lösung unter Anwendung wissenschaftlicher Instrumente und Methoden sowie unter Berücksichtigung der internationalen Praxis zuzuführen. Die Lösung wird im Findungsprozess verschiedene Disziplinen abdecken und unterschiedliche Interessengruppen berücksichtigen.

Die Absolventinnen und Absolventen haben die Fähigkeit, entwickelte fachliche Empfehlungen und Entscheidungen sowohl dem Fachpublikum als auch Laien verständlich zu präsentieren und zu kommunizieren sowie diese argumentativ zu vertreten. Hierbei können sie die Perspektiven unterschiedlicher Interessengruppen berücksichtigen. Neben dem erworbenen Fachwissen haben sie die Kompetenz erworben in interdisziplinären Prozessen und Projekten Schnittstellenfunktionen zu übernehmen, um erfolgreich im Team zu arbeiten und der Situation angemessene Lösungsentscheidungen zu treffen.

Die Absolventinnen und Absolventen können in vielen Bereichen der Wirtschaft und Verwaltung arbeiten, da sie unterschiedliche Arten von Verträgen und Rechtsbereichen kennen gelernt haben und sich aufgrund der angeeigneten Instrumente und Methoden schnell und sicher in für sie fremde Gebiete einarbeiten können.

Für die praktische Tätigkeit in Unternehmen und Behörden bringen sie die erforderliche Kompetenz mit, die interkulturelle Unterschiede berücksichtigt und die Absolventinnen und Absolventen befähigt Konfliktlösungen in allen Bereichen des Vertragsschlusses und –managements zu erarbeiten. Darüber hinaus können sie sich fachlich und sprachlich im internationalen Geschäftsumfeld bewegen und so einen Einsatz im Ausland anstreben. Ferner können sie sich wissenschaftlich mit einer Promotion weiter qualifizieren.

Die Absolventinnen und Absolventen können damit den gesamten Lebenszyklus unterschiedlichster Verträge von der Vorbereitung über die Gestaltung und Verhandlung bis zur Vertragsabwicklung auch in einem internationalen Kontext selbstverantwortlich durchführen und sich selbst in Moderationen von Verhandlungen unterschiedlichsten Schwierigkeitsgrades und mit internationalem Bezug wirkungsvoll und zielorientiert einbringen. Sie beherrschen die für eine vertragsjuristische Tätigkeit relevante englische Fachterminologie und können sich in internationale Rechtskreise hineindenken.

The academic program "Negotiating and Designing of Contracts" (LL.M.) combines the theoretical education with practical skills in the areas of contract negotiation, designing of contracts and contract management.

The students are able to analyze situations and develop strategies and tactics and are able to critically reflect their negotiations. The students have in depth knowledge of the of the core areas "extra-judicial conflict solution" and "Corporate and Group Financing". They have the skill to think in a strongly applied scientific context on a interdisciplinary basis.

Their solution is based the analysis of differentiated legal aspects and it respects the needs and interests of the different parties involved.

The students are able to categorize the different legal and economic aspects of an unknown, practical case on an interdisciplinary basis to find a sound solution using the methods and instruments taught in this program and taking into consideration international aspects. Their solution is based on different disciplines and considers the needs of the parties involved.

The graduates of this program have the ability, to present their solutions and recommendations to legal peers and laymen and to defend their opinions. They are able to work successfully in teams and can be engaged in interdisciplinary projects at any interface function.

Graduates can be engaged in many different areas of the economy or the administration, as they have learned about different types of contracts and areas of law. Therefore they are able to quickly adapt to new topics.

They have the intercultural competence in all areas of conflict solution, conclusion of contract and contract management. They furthermore are equipped with the necessary linguistical knowledge of english to move and mix in environments of diffent cultures and in different international settings.

They are able to further quailify for a Ph.D.

In an overall aspect the graduates can independantly advise on the whole life cycle of a contract also in an international setting, from the negotiation, the contractual design, contract management and conflicts arising with a variety of levels of difficulty. They have the necessary english knowlegde and the capability to think in international context.

## 2. Empfohlener Studienverlauf

Semester 3	<b>11 Steuern und Anreize</b>  (5 cp)	<b>12 International Contracts III</b>  (5 cp)	<b>13 Master-Arbeit mit Kolloquium</b>  (20 cp)			
Semester 2	<b>2 Vertragsmanagement und Vertragscontrolling</b> (5 cp)	<b>4 International Contracts II</b>  (5 cp)	<b>6 Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce</b> (5 cp)	<b>8 Austausch- und Projektverträge</b>  (5 cp)	<b>10 Unternehmen und Konzern II</b>  (5 cp)	<b>Wahlpflichtmodul II</b> (5 cp) Auswahl aus Modulen 15, 17
Semester 1	<b>1 Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung</b> (5 cp)	<b>3 International Contracts I</b>  (5 cp)	<b>5 Due Diligence und Rating</b>  (5 cp)	<b>7 Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen</b>  (5 cp)	<b>9 Unternehmen u. Konzern I</b>  (5 cp)	<b>Wahlpflichtmodul I</b> (5 cp) Auswahl aus Modulen 14, 16

### 3. ECTS-/Workload-Übersicht

Nr.	Modultitel	Cp ECTS	Dauer [Sem.]	Prüfungsform	Sprache
1	Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung	5	1	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen mit Präsentation (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten))	Deutsch
2	Vertragsmanagement und Vertragscontrolling	5	1	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Tage) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)	Deutsch
3	International Contracts I	5	1	Written examination (180 minutes)	English
4	International Contracts II	5	1	Written project (submission period 8 weeks) with presentation (min. 15, max. 30 Minuten)	English
5	Due Diligence und Rating	5	1	Klausur (180 Minuten)	Deutsch
6	Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce	5	1	Klausur (180 Minuten)	Deutsch
7	Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen	5	1	Klausur (180 Minuten)	Deutsch
8	Austausch - und Projektverträge	5	1	Klausur (180 Minuten)	Deutsch
9	Unternehmen und Konzern I	5	1	Klausur (240 Minuten)	Deutsch
10	Unternehmen und Konzern II	5	1	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)	Deutsch
11	Steuern und Anreize	5	1	Klausur (180 Minuten)	Deutsch
12	International Contracts III	5	1	Written project (submission period 8 weeks) with presentation (min. 15, max. 30 Minuten)	English
13	Master-Arbeit mit Kolloquium	20 (17+3)	16 Wochen	Masterarbeit (Bearbeitungszeit 16 Wochen) mit Abschluss-Kolloquium (mindestens 30, höchstens 45 Minuten)	Deutsch
14	Unternehmens- und Konzernfinanzierung I	5	1	Klausur (240 Minuten)	Deutsch
15	Unternehmens- und Konzernfinanzierung II	5	1	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)	Deutsch
16	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I	5	1	Klausur (240 Minuten)	Deutsch
17	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung II	5	1	Projektarbeit auf der Grundlage eines Mediationsverfahrens (Bearbeitungszeit 12 Wochen). Die Grundlage der Bewertung umfasst auch die aktive Teilnahme am Mediationsverfahren.	Deutsch

## 4. Modulbeschreibungen

### Modulbeschreibung Modul 1 Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung
Modulnummer	1
Modul-Code	1101
Units (Einheiten)	Methodik der Vertragsgestaltung Methodik der Verhandlungsführung
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	1. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen) mit Präsentation (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse der Methodik der Vertragsgestaltung inklusive der Vertragsplanung und des Vertragsdesigns sowie der Methodik der Verhandlungsführung. Sie sind fähig, wirtschaftsrechtliche Konfliktlagen zu erkennen und durch Anwendung der vermittelten Methodik zu lösen. Die Studierenden können Verträge eigenständig entwerfen und im Rahmen von Planspielen alleine und im Team verhandeln sowie in der Praxis gebräuchliche Verträge auf ihre Funktion überprüfen. Sie besitzen die Fähigkeit zur Analyse und zum fachübergreifenden Denken und können ihre Gestaltungsvorschläge sowohl innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär präsentieren und argumentativ sicher vertreten. Sie können Verhandlungen auf geeignete Strategien, insbesondere auch Diversity, Gender, interkulturelle Aspekte und Taktiken hin analysieren und ihr eigenes Verhandlungsverhalten kritisch reflektieren.
Inhalte des Moduls	Perspektive der Vertragsgestaltung, Methodik der Vertragsgestaltung, Werkzeuge und Elemente des Vertragsdesigns, Vertragsaufbau und Vertragsinhalt, Risikobewertung, Vertragsvorbereitung, Entwurfsstrategie, Gesetzliche Schuldvertragstypen und Typenfreiheit, Moderne Vertragstypen und ihre rechtliche Einordnung.  Verhandlungsarten; Prozess der Verhandlung: Verhandlungsorganisation, Planungsfaktoren, Verhandlungsablauf, Risikobewertung, Krisenmanagement, Vertragsschluss; Faktoren bei Vertragsverhandlungen: Konfliktfaktoren, psychologische Faktoren, Diversity-/Gender-/Interkulturelle Aspekte; Strategische Modelle der Verhandlungsführung, individuelle Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken, Manipulationstechniken, Verhandlungsstil, Verhandlungen in Machtbeziehungen.
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung mit Übung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester

Modulkoordination	Prof. Dr. Andrea Ruppert
Hinweise	Das Modul legt die Grundlagen für das Modul "Grundlagen II" sowie die spezielleren Module des 2. und 3. Semesters.



**Unitbeschreibung zum Modul 1 Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung**

Name der Veranstaltung	Methodik der Vertragsgestaltung
Code	1101
Name des zugehörigen Moduls	Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung
Lehrende/r	Prof. Dr. Hilko Meyer, Prof. Dr. Andrea Ruppert, Dr. Marion Träger
Inhalte der Unit	Perspektive der Vertragsgestaltung, Methodik der Vertragsgestaltung, Werkzeuge und Elemente des Vertragsdesigns, Vertragsaufbau und Vertragsinhalt, Risikobewertung, Vertragsvorbereitung, Entwurfsstrategie, Gesetzliche Schuldvertragstypen und Typenfreiheit, Moderne Vertragstypen und ihre rechtliche Einordnung.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	30 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	15 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Däubler, Wolfgang, Verhandeln und Gestalten; Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement; Junker, Abbo/Kamanabrou, Sudabeh, Vertragsgestaltung; Langenfeld, Gerrit, Grundlagen der Vertragsgestaltung, ders., Vertragsgestaltung – Methode, Verfahren, Vertragstypen; Rittershaus, Gerald/ Teichmann, Christoph, Anwaltliche Vertragsgestaltung; Döser, Wulf Henrich, Vertragsgestaltung im internationalen Wirtschaftsrecht.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 1 Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung**

Name der Veranstaltung	Methodik der Verhandlungsführung
Code	1101
Name des zugehörigen Moduls	Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung
Lehrende/r	Prof. Dr. Martina Voigt, Prof. Dr. Andrea Ruppert
Inhalte der Unit	Verhandlungsarten; Prozess der Verhandlung: Verhandlungsorganisation, Planungsfaktoren, Verhandlungsablauf, Risikobewertung, Krisenmanagement, Vertragsschluss; Faktoren bei Vertragsverhandlungen: Konfliktfaktoren, psychologische Faktoren, Diversity-/Gender-/Interkulturelle Aspekte; Strategische Modelle der Verhandlungsführung, individuelle Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken, Manipulationstechniken, Verhandlungsstil, Verhandlungen in Machtbeziehungen.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	30 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	15 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Däubler, Wolfgang, Verhandeln und Gestalten; Brinkmann, Ralf/Schneider, Hendrik, Juristische Schlüsselqualifikationen; Fischer, Roger/Ury, William/Patton, Bruce, Das Harvard-Konzept; Fischer, Roger/Shapiro, Daniel, Erfolgreich verhandeln mit Verstand und Gefühl; Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement; Lewicki, Roy J./Saunders, David M./Barry, Bruce, Negotiation, Meins, Jon, Die Vertragsverhandlung Leitfaden zum Entwerfen, Verhandeln und Abschließen von Verträgen.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 2 Vertragsmanagement und Vertragscontrolling

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Vertragsmanagement und Vertragscontrolling
Modulnummer	2
Modul-Code	2101
Units (Einheiten)	Vertragsmanagement Vertragscontrolling
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Tage) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Vertragsverhandlung, Vertragsdurchführung und Vertragscontrolling. Sie sind in der Lage, kommunikative Strategien in Praxissimulationen anzuwenden – auch unter Wechsel der Perspektive – und sie kennen Werkzeuge und Methoden des Vertragscontrollings und sind in der Lage, diese anzuwenden. Sie sind fähig, komplexe Vertragsprojekte durch Einsatz organisatorischer Maßnahmen und Verhaltensregeln zur Erreichung der Vertragsziele im Rahmen der Vertragsdurchführung einzusetzen.
Inhalte des Moduls	Vertragsverhandlung, Durchführungsregie, Sicherung der Leistung, Treuhandabwicklungen, Leistungsänderungen, Umgang mit Vertragskrisen, Rückabwicklung von Verträgen.  Methoden und Instrumente zur Planung, Kontrolle und Steuerung aller Vertragsphasen und Vertragsobjekte; Beurteilung der ökonomischen Vertragsdeterminanten und Integration in das Unternehmens- und Segmentcontrolling
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung mit Übung Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Hinweise	Das Modul baut auf dem Modul "Grundlagen I" auf und legt die Grundlagen für die spezielleren Module des 3. Semesters.

**Unitbeschreibung zum Modul 2 Vertragsmanagement und Vertragscontrolling**

Name der Veranstaltung	Vertragsmanagement
Code	2101
Name des zugehörigen Moduls	Vertragsmanagement und Vertragscontrolling
Lehrende/r	Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Inhalte der Unit	Vertragsverhandlung, Durchführungsregie, Sicherung der Leistung, Treuhandabwicklungen, Leistungsänderungen, Umgang mit Vertragskrisen, Rückabwicklung von Verträgen.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung mit Übung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	30 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	15 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Däubler, Wolfgang, Verhandeln und Gestalten; Fisher, Roger/Ury, William, Paton, Bruce, Das Harvard-Konzept, Sachgerecht verhandeln-erfolgreich verhandeln; Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement; Meins, Jon, Die Vertragsverhandlung Leitfaden zum Entwerfen, Verhandeln und Abschließen von Verträgen; Minzberg, Strategische Planung; Hartik, Modernes Verhandeln
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 2 Vertragsmanagement und Vertragscontrolling**

Name der Veranstaltung	Vertragscontrolling
Code	2101
Name des zugehörigen Moduls	Vertragsmanagement und Vertragscontrolling
Lehrende/r	Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Inhalte der Unit	Methoden und Instrumente zur Planung, Kontrolle und Steuerung aller Vertragsphasen (von der Suche nach geeigneten Vertragspartnern bis zur Vertragsbeendigung) und Vertragsobjekte (Termine, Leistungen, Qualität, Kosten und Investitionen). Beurteilung der ökonomischen Vertragsdeterminanten und Integration in das Unternehmens- und Segmentcontrolling
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	25 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	20 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Däubler, Wolfgang, Verhandeln und Gestalten; Fisher, Roger/Ury, William, Paton, Bruce, Das Harvard-Konzept, Sachgerecht verhandeln-erfolgreich verhandeln; Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement; Meins, Jon, Die Vertragsverhandlung Leitfaden zum Entwerfen, Verhandeln und Abschließen von Verträgen; Minzberg, Strategische Planung; Hartik, Modernes Verhandeln
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Description of Module 3 International Contracts I

Study programme	Master of Negotiating and Designing Contracts
Module title	International Contracts I
Module number	
Module code	1201
Number of Units	International Contracts 1 Comparative Law
Levels	Intermediate level course
Applicability for other study programmes	
Duration of module	One Semester
Status of module	Compulsory Module
Recommended semester during study programme	1st semester
Credit points (ECTS)	5
Prerequisites for module participation	None
Prerequisite contents of previous modules	None
Requirements for participation in module assessment	None
Module assessment	Written examination (180 minutes)
Intended learning outcomes /acquired competencies in module	The students understand the basic concept of legal analysis and comparative law. They are able to analyse different normative systems and compare the solutions in different legal systems. They have a basic understanding of other legal cultures. They obtain the technique to ably the right form of communication in situations within an international setting. Along comes a certain flexibility and in depth knowledge of the English language
Content of module	Introduction to International Private Law, International Treaty, UN-Sales Law (CISG), General Terms and Conditions i International Contracts, Incoterms, Introduction to designing US-American Contracts.  Method of comparative research, Structures of European Private Law, Civil-Law Tradition, Common Law Tradition, British and US-American Law today, Sources of Law, Case Law, Types of publications, Legal Education in Continental Europe and the Common Law countries.
Teaching methods of module	Seminar
Total workload	150 hours
Language of module	English
Frequency of module	Each winter semester
Module coordination	Prof. Dr.Isabella Anders-Rudes
Further information	The module lays the foundation for International Contracts II and III.

## Unit description of Module 3 International Contracts I

Unit title	International Contracts 1
Code	1201
Module title	International Contracts I
Lecturer	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Prof. Dr. Andrea Ruppert, Lehbeauftragte/r
Unit contents	Introduction to International Private Law, International Treaty, UN-Sales Law (CISG), General Terms and Conditions in International Contracts, Incoterms, Introduction to designing US-American Contracts
Teaching methods	Seminar
Semester periods (hours) per week	2 SWS
Workload (h)	75 hours
Class hours	30 hours
Total time of examination incl. preparation (h)	22,5 hours
Total time of individual study (h)	0 hours
Total time of practical training (h) Unit language	22,5 hours
Unit language	English
Recommended reading	Huber, Peter/Mullis, Alastair, The CISG; Crawford, E.B./Carruthers, J.M., International Private Law; De Ly, Filip/Fontaine; Marcel, Drafting International Contracts, Bar, Christian von/Clive, Eric, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law; Ferrari, Franco/ Leible, Stefan Rome I Regulation, The Law Applicable to Contractual Obligations in Europe; Dörrbecker, Alexander/Rothe, Oliver, Introduction to the American Legal System for German Speaking Lawyers and Law Students
Assessment type and form of	
Assessment grading	Graded and differentiated according to § 15 General Regulations for PO
Comments	

**Unit description of Module 3 International Contracts I**

Unit title	Comparative Law
Code	1201
Module title	International Contracts I
Lecturer	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes; Lehrbeauftragte
Unit contents	Method of comparative research, Structures of European Private Law, Civil-Law Tradition, Common Law Tradition, British and US-American Law today, Sources of Law, Case Law, Types of publications, Legal Education in Continental Europe and the Common Law countries
Teaching methods	Seminar
Semester periods (hours) per week	2 SWS
Workload (h)	75 hours
Class hours	30 hours
Total time of examination incl. preparation (h)	22,5 hours
Total time of individual study (h)	0 hours
Total time of practical training (h)	22,5 hours
Unit language	English
Recommended reading	Glendon, Mary Ann, Comparative Legal Traditions in a Nutshell; Reimann, Mattias/ Zimmermann, Reinhard, The Oxford Handbook of Comparative Law; Kadner Graziano, Thomas, Comparative Contract Law
Assessment type and form of	
Assessment grading	Graded and differentiated according to § 15 General Regulations for PO
Comments	



## Description of Module 4 International Contracts II

Study programme	Master Negotiating and Designing Contracts
Module title	International Contract II
Module number	4
Module code	2201
Number of Units	International Contracts 2 Case Study
Levels	Advanced level course
Applicability for other study programmes	
Duration of module	One semester
Status of module	Compulsory Module
Recommended semester during study programme	2 <sup>nd</sup> Semester
Credit points (ECTS)	5
Prerequisites for module participation	Non
Prerequisite contents of previous modules	The modules „Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung“ and „ International Contracts I“ should be successfully completed.
Requirements for participation in module assessment	Non
Module assessment	Written project (submission period 8 weeks) with presentation (min. 15, max. 30 Minuten)
Intended learning outcomes /acquired competencies in module	The students have profound knowledge of International Contract Law and are capable to draft and review contracts in an international setting, especially contracts for the importation and exportation of goods and licenses.  On the basis of very complex case study they are able to take action, find sound solutions for the case at hand taking into consideration the different cultural interests of the parties involved and the different legal aspects and jurisdictions.
Content of module	Export and Import Contracts. International Product Liability, Contracts with foreign distribution partners, Licenses, foreign trade and payments legislation  A problem arising in a practical international setting regarding the above mentioned topics is to be analysed and solved. The students have to draft an interest-based sound contract taking into account cultural and legal differences of the parties involved.
Teaching methods of module	Seminar Case Study
Total workload	150 Stunden
Language of module	English
Frequency of module	Each summer semester
Module coordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Further information	The module lays the foundation for International Contracts III.

**Unit description of Module 4 International Contracts II**

Unit title	International Contracts 2
Code	2201
Module title	International Contracts II
Lecturer	Prof. Dr. Andrea Ruppert, Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Prof. Dr. Till Vogel
Unit contents	Export and Import Contracts. International Product Liability, Contracts with foreign distribution partners, Licenses, foreign trade and payments legislation
Teaching methods	Seminar
Semester periods (hours) per week	2 SWS
Workload (h)	75 hours
Class hours	30 hours
Total time of examination incl. preparation (h)	30 hours
Total time of individual study (h)	0 hours
Total time of practical training (h)	15 hours
Unit language	English
Recommended reading	Fontaine, Marcel/De Ly, Filip, Drafting International Contracts; Shaw, Malcom, International Law; August, Ray/ Mayer, Don/ Bixby, Michael, International Business Law; Aust, Anthony, Handbook of International Law; Walz, Robert, Beck'sches Formularhandbuch Zivil-, Wirtschafts- und Unternehmensrecht Deutsch – Englisch.
Assessment type and form of	
Assessment grading	Graded and differentiated according to § 15 General Regulations for PO
Comments	

**Unit description of Module 4 International Contracts II**

Unit title	Case study
Code	2201
Module title	International Contracts II
Lecturer	Prof. Dr. Andrea Ruppert, Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Prof. Dr. Till Vogel
Unit contents	A problem arising in a practical international setting regarding the above mentioned topics is to be analysed and solved. The students have to draft an interest-based sound contract taking into account cultural and legal differences of the parties involved.
Teaching methods	Seminar including case study
Semester periods (hours) per week	2 SWS
Workload (h)	75 hours
Class hours	30 hours
Total time of examination incl. preparation (h)	30 hours
Total time of individual study (h)	0 hours
Total time of practical training (h)	15 hours
Unit language	English
Recommended reading	Fontaine, Marcel/De Ly, Filip, Drafting International Contracts; Shaw, Malcom, International Law; August, Ray/ Mayer, Don/ Bixby, Michael, International Business Law; Aust, Anthony, Handbook of International Law; Walz, Robert, Beck'sches Formularhandbuch Zivil-, Wirtschafts- und Unternehmensrecht Deutsch - Englisch
Assessment type and form of	
Assessment grading	Graded and differentiated according to § 15 General Regulations for
Comments	

## Modulbeschreibung Modul 5 Due Diligence und Rating

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Due Diligence und Rating
Modulnummer	5
Modul-Code	1301
Units (Einheiten)	Due Diligence und Rating
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	1. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden sind mit einer Auswahl von praktisch besonders bedeutsamen Methoden und Instrumenten vertraut, die eingesetzt werden, um die Entscheidungsgrundlagen für nachfolgende Vertragsverhandlungen und sich anschließende Gestaltungsaufgaben zu erhalten. Sie kennen die relevanten Themen einer Due Diligence Prüfung bei Unternehmenskäufen und anderen Transaktionen und zwar sowohl im Zusammenhang mit dem Prozess der Informationsbeschaffung als auch der nachfolgenden Verarbeitung der gewonnenen Informationen bei der Gestaltung bestimmter Vertragsklauseln, etwa der Kaufpreisformel und der Haftungsregeln. Sie wissen, wie ein Due Diligence Prozess praktisch organisiert werden muss, um dem Informationsbedürfnis des (potentiellen) Käufers wie auch dem Geheimhaltungsbedürfnis des Verkäufers angemessen Rechnung zu tragen und eventuelle rechtliche Interessenskonflikte der handelnden Gesellschaftsorgane zu lösen. Sie kennen die relevanten Themengebiete und Fragestellungen einer Legal Due Diligence und haben darüber hinaus auch Ausschnitte aus anderen Due Diligence Bereichen z. B. der Financial, Commercial, Tax, Human Resources und Environmental Due Diligence kennengelernt. Sie haben damit einen Einblick in die Grundzüge der Unternehmensbewertung, die unerlässlich ist für Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge.</p> <p>Sie besitzen die Fähigkeit zur Analyse und zum fachübergreifenden Denken und können ihr Vorschläge innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär präsentieren und argumentativ sicher vertreten.</p>
Inhalte des Moduls	<p>Rechtliche und organisatorische Einordnung des Due Diligence Prozesses in die verschiedenen Phasen eines Unternehmenskaufs. Darstellung möglicher Auswirkungen einer Due Diligence auf die Transaktions- und Vertragsstruktur, insbesondere auf Haftungs- und Gewährleistungsansprüche sowie die Untersuchung rechtlicher Interessenkonflikte von Vorstand/Geschäftsführung und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit einer Due Diligence-Prüfung. Handlungs- und Gestaltungsempfehlungen für die effiziente Organisation eines Due Diligence Prozesses aus Käufer- und Verkäufersicht. Behandlung der systematischen Unterschiede bei Vendor und Buyer Due Diligence Prüfungen sowie verschiedener strategischer Interessen bestimmter Investorengruppen (z.B. strategische Investoren, Finanzinvestoren); Darstellung zentraler Themen der einzelnen Bereiche einer Legal Due Diligence Prüfung sowie der der Tax, Commercial, Human Resources und Environmental Due Diligence; Grundzüge der Unternehmensbewertung mit den wichtigsten Bewertungsanlässen und Bewertungsverfahren;</p>
Lehrformen des Moduls	Übung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch

Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Andrea Ruppert
Hinweise	

## Unitbeschreibung zum Modul 5 Due Diligence und Rating

Name der Veranstaltung	Due Dilligence und Rating
Code	1301
Name des zugehörigen Moduls	Due Diligence und Rating
Lehrende/r	Prof. Dr. Axel Jäger, Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Rechtliche und organisatorische Einordnung des Due Diligence Prozesses in die verschiedenen Phasen eines Unternehmenskaufs. Darstellung möglicher Auswirkungen einer Due Diligence auf die Transaktions- und Vertragsstruktur, insbesondere auf Haftungs- und Gewährleistungsansprüche sowie die Untersuchung rechtlicher Interessenskonflikte von Vorstand/Geschäftsführung und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit einer Due Diligence-Prüfung. Handlungs- und Gestaltungsempfehlungen für die effiziente Organisation eines Due Diligence Prozesses aus Käufer- und Verkäufersicht. Behandlung der systematischen Unterschiede bei Vendor und Buyer Due Diligence Prüfungen sowie verschiedener strategischer Interessen bestimmter Investorengruppen (z.B. strategische Investoren, Finanzinvestoren); Darstellung zentraler Themen der einzelnen Bereiche einer Legal Due Diligence Prüfung sowie der der Tax, Commercial, Human Resources und Environmental Due Diligence; Grundzüge der Unternehmensbewertung mit den wichtigsten Bewertungsanlässen und Bewertungsverfahren;
Lehrform	Übung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	150 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	60 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	60 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Ballwieser, Wolfgang/Hachmeister, Dirk, Unternehmensbewertung; Beck'sches Mandatshandbuch Due Diligence; Berens, Wolfgang/Brauner, Hans U./Strauch, Joachim/Knauer, Thorsten, Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen; Hasenauer, Clemens/Stingl, Harald, Due Diligence; Pomp, Thomas, Praxishandbuch Financial Due Diligence; Sinewe, Patrick, Tax Due Diligence beim Unternehmenskauf – jeweils in der neuesten Auflage.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 6 Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce
Modulnummer	6
Modul-Code	2301
Units (Einheiten)	Immaterialgüterrechtliche Verträge und Neue Medien Internet, Fernsehen- und Electronic Commerce
Niveaustufe / Level	Specialised level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Fortgeschrittene Kenntnisse im Wirtschaftsprivatrecht sollten vorhanden sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden sind in der Lage, die spezifischen Probleme vertraglicher Gestaltung im Bereich des Immaterialgüterrechts zu erkennen, ggf. zu analysieren und Lösungsstrategien zu entwerfen. Dies schließt die Kenntnis der grundlegenden nationalen und internationalen Regelungen des „geistigen Eigentums“ ein, die sich aus schuldrechtlichen, immaterialgüterrechtlichen und sachenrechtlichen Bestandteilen zusammensetzen können.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die umfassenden Kenntnisse im deutschen und europäischen Recht der Internetwirtschaft und des E-Commerce anzuwenden. Dazu zählen u. a. Domainvergabe und -übertragung, Vertragsabschluss bei Onlineverträgen, elektronische Signatur, Geschäftsmodelle im Fernabsatz, Verbraucherschutz, Werberecht und Pflichtangaben, Teleshopping, Cybercash, Internetauktionen, Datenschutz im Internet, Dienstleistungsfreiheit und das Herkunftslandsprinzip, Kollisionsrecht bei grenzüberschreitenden Werbe- und Transaktionstätigkeiten.</p> <p>Die Studierenden verfügen über das nötige Wissen, um sinnvolle Lösungsansätze für die Internetwirtschaft bei spezifischen Problemen erarbeiten zu können. Die Studierenden sind in der Lage in allen Fragen des E-Commerce zu beraten und Fragestellungen des Fernabsatzes umfassend zu lösen, sowie Online-Shops selbst zu erstellen.</p>
Inhalte des Moduls	<p>Lizenzverträge im Bereich von Urheberrecht, Patentrecht und verwandten Schutzrechten, Schutzfähigkeit von Software, Datenbanken und Schaltungen, Rechte des angestellten Multimediaentwicklers, geistiges Eigentum und Internet, kartellrechtliche Zwangslizenzen, Gemeinschaftsrecht und Internationale Verträge, Kollisionsregeln.</p> <p>Vertragsschluss im Internet, Schriftform und digitale Signatur, Internet-Auktionen, AGB, Pflichtangaben, Werbevorschriften, Sonderregelungen für bestimmte Geschäftsbereiche, Zahlungsmittel im elektronischen Geschäftsverkehr, Verbraucherschutz beim Fernabsatz, Datenschutz, Herkunftslandprinzip und EU-Richtlinien, Kollisionsregelungen und Durchsetzbarkeit, Aufbau eines Internet-Shops.</p>
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes

Hinweise	
----------	--



**Unitbeschreibung Modul 6 Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce**

Name der Veranstaltung	Immaterialgüterrechtliche Verträge und Neue Medien
Code	2301
Name des zugehörigen Moduls	Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Lizenzverträge im Bereich von Urheberrecht, Patentrecht und verwandten Schutzrechten, Schutzfähigkeit von Software, Datenbanken und Schaltungen, Rechte des angestellten Multimediaentwicklers, geistiges Eigentum und Internet, kartellrechtliche Zwangslizenzen, Gemeinschaftsrecht und Internationale Verträge, Kollisionsregeln.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	35 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	10 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Wandtke, Artur-Axel, Medien und Immaterialgüterrecht; Pagenberg, Jochen/Beier, Dietrich, Lizenzverträge; Meinberg, Henrik, . Zwangslizenzen im Patent- und Urheberrecht als Instrument der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht im deutschen und europäischen Recht; Ensthaler, Jürgen/Bosch, Wolfgang/Völker, Stefan, Handbuch Urheberrecht und Internet; Marly, Jochen, Praxishandbuch Softwarerecht
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung Modul 6 Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce**

Name der Veranstaltung	Internet, Fernsehen und E-Commerce
Code	2301
Name des zugehörigen Moduls	Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes; Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Vertragsschluss im Internet, Schriftform und digitale Signatur, Internet-Auktionen, AGB, Pflichtangaben, Werbevorschriften, Sonderregelungen für bestimmte Geschäftsbereiche, Zahlungsmittel im elektronischen Geschäftsverkehr, Verbraucherschutz beim Fernabsatz, Datenschutz, Herkunftslandprinzip und EU-Richtlinien, Kollisionsregelungen und Durchsetzbarkeit, Aufbau eines Internet-Shops.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Degen, Thomas A./Deister, Jochen, Computer- und Internetrecht; Wien, Andreas, Internetrecht; Koch, Frank A., Internetrecht: Praxishandbuch; Härting, Nico, Internetrecht; Heckmann, Dirk, juris Praxiskommentar Internetrecht; Hoeren, Thomas, Allgemeine Geschäftsbedingungen bei Internet- und Softwareverträgen; Hoeren, Thomas, IT-Vertragsrecht; Erd, Rainer, Film- und Fernsehrecht
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 7 Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen
Modulnummer	7
Modul-Code	1401
Units (Einheiten)	Arbeitsverträge Kollektivvereinbarungen
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	1. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Die Studierenden sollten fundierte Kenntnisse im individuellen und kollektiven Arbeitsrecht sowie Grundkenntnisse des Sozialversicherungsrechts haben.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse in der Gestaltung von Arbeitsverträgen sowie von Kollektivvereinbarungen. Sie sind in der Lage, derartige Verträge und Vereinbarungen sowie einzelne Vertragsklauseln und Vereinbarungen gemäß dem aktuellen Stand der Rechtsprechung und Literatur selbstständig zu entwerfen und ggf. alternative Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Dabei berücksichtigen sie auch Frage der Strategie und Zweckmäßigkeit. Die Studierenden sind außerdem befähigt, einzelne Vertragsklauseln auf ihre Wirksamkeit zu prüfen und ihre Ergebnisse vertretbar zu begründen.
Inhalte des Moduls	Grundlagen der Vertragsgestaltung im Arbeitsrecht, Arbeitsverträge versus Verträge mit Selbständigen, besonderen Arten von Arbeitsverträgen, AGB-Kontrolle von Arbeitsvertragsbedingungen, Aufhebungs- und Abwicklungsverträge, KFZ-Überlassungsverträge. Einführung in die Gestaltung von Tarifverträgen, Betriebsvereinbarungen, Regelungsabreden und Arbeitsgruppenvereinbarungen;-Betriebsvereinbarungen in sozialen und personellen Angelegenheiten, Interessenausgleich und Sozialplan, Bündnisse für Arbeit, Verhandlungen zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat.
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Christiane Siemes
Hinweise	

## Unitbeschreibung zum Modul 7 Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen

Name der Veranstaltung	Arbeitsverträge
Code	1401
Name des zugehörigen Moduls	Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen
Lehrende/r	Prof. Dr. Christiane Siemes
Inhalte der Unit	Grundlagen der Vertragsgestaltung im Arbeitsrecht, Arbeitsverträgen versus Verträge mit Selbständigen, besondere Arten von Arbeitsverträgen, AGB-Kontrolle von Arbeitsvertragsbedingungen, Aufhebungs- und Abwicklungsverträge, KFZ-Überlassungsverträge.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	24,5 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	20,5 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Hromadka, Wolfgang/Maschmann, Frank, Arbeitsrecht, Band 1 Individualarbeitsrecht; Müller-Glöge, Rudi/Preis, Ulrich/Schmidt, Ingrid, Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht; Preis, Ulrich (Hrsg.), Der Arbeitsvertrag; Maschmann, Frank/Sieg, Rainer/Göpfert, Burkard (Hrsg.), Vertragsgestaltung im Arbeitsrecht: Arbeits- und Anstellungsverträge; Bauer, Jobst-Hubertus/Krieger, Steffen/Arnold, Christian, Arbeitsrechtliche Aufhebungsverträge, Handbuch.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 7 Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen**

Name der Veranstaltung	Kollektivvereinbarungen
Code	1401
Name des zugehörigen Moduls	Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen
Lehrende/r	Prof. Dr. Christiane Siemes
Inhalte der Unit	Einführung in die Gestaltung von Tarifverträgen, Betriebsvereinbarungen, Regelungsabreden und Arbeitsgruppenvereinbarungen; Betriebsvereinbarungen in sozialen und personellen Angelegenheiten, Interessenausgleich und Sozialplan, Bündnisse für Arbeit, Verhandlungen zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	24,5 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	20,5 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Hromadka, Wolfgang/Maschmann, Frank, Arbeitsrecht, Band 2, Kollektivarbeitsrecht + Arbeitsstreitigkeiten; Müller-Glöge, Rudi/Preis, Ulrich/Schmidt, Ingrid, Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht; von Hoyningen-Huene, Gerrick, Betriebsverfassungsrecht; Richardi, Reinhart/Bayreuther, Frank, Kollektives Arbeitsrecht; Edenfeld, Stefan, Betriebsverfassungsrecht, Mitbestimmung im Betrieb, Unternehmen und Behörde; Oberthür, Nathalie/Seitz, Stefan, Betriebsvereinbarungen; Hamann, Wolfgang/Siemens, Christiane/Kokemoor Axel, Arbeitsrecht II, Tarifvertragsrecht, Betriebsverfassungsrecht, Sozialversicherungsrecht,
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 8 Austausch- und Projektverträge

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Austausch- und Projektverträge
Modulnummer	8
Modul-Code	2401
Units (Einheiten)	Austauschverträge Projektverträge
Niveaustufe / Level	Advanced level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Die Studierenden sollten fundierte Kenntnisse des Schuldrechts haben.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden kennen die Grundzüge des Internationalen Privatrechts und können ihre vertieften Kenntnisse über die Gestaltung von deutschen Austauschverträgen sowie nationalen und internationalen Projektverträgen anwenden. Die Studierenden verfügen über ein Verständnis des Systems der internationalen Vertragsgestaltung und der im Einzelfall anzuwendenden Bestimmungen
Inhalte des Moduls	Vertragstypen des BGB, insbesondere Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietverträge, Moderne Vertragstypen (z.B. Leasing, Factoring, Franchising), Lizenzverträge, Internationale Projektverträge, Rahmenverträge; Kooperationsverträge; IT-Projektverträge; Bau-Projektverträge; Subunternehmerverträge; Outsourcing-Verträge; Geheimhaltungsverträge; Sponsoring jeweils auch unter Berücksichtigung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Hinweise	Das Modul baut auf den Modulen „Grundlagen I“ und „Internationale Verträge I“ auf.

**Unitbeschreibung zum Modul 8 Austausch- und Projektverträge**

Name der Veranstaltung	Austauschverträge
Code	2401
Name des zugehörigen Moduls	Austausch- und Projektverträge
Lehrende/r	Prof. Dr. Hilko Meyer, Prof. Dr. Andrea Ruppert, Prof. Dr. Jörg Kupjetz, Prof. Dr. Till Vogel, Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Vertragstypen des BGB insbesondere Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietverträge, Moderne Vertragstypen (z.B. Leasing, Factoring, Franchising), Lizenzverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	30 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	15 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch oder englisch
Basis - Literatur	Emmerich, Volker, BGB Schuldrecht Besonderer Teil; Junker/Kamanabrou, Vertragsgestaltung; Martinek, Michael, Moderne Vertragstypen Bd. I und II; Medicus, Dieter, Schuldrecht II Besonderer Teil
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 8 Austausch- und Projektverträge**

Name der Veranstaltung	Projektverträge
Code	2401
Name des zugehörigen Moduls	Austausch- und Projektverträge
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Prof. Dr. Jörg Kupjetz, Prof. Dr. Till Vogel, Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Internationale Projektverträge, Rahmenverträge; Kooperationsverträge; IT-Projektverträge; Bau-Projektverträge; Subunternehmerverträge; Outsourcing-Verträge; Geheimhaltungsverträge; Sponsoring
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	30 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	15 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Zahrnt, Christoph, IT-Projektverträge, Rechtliche Grundlagen; Sick, Ulrich, Verträge im Projekt- und Systemgeschäft; Medicus, Dieter, Schuldrecht II Besonderer Teil
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	



## Modulbeschreibung Modul 9 Unternehmen und Konzern I

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Unternehmen und Konzern I
Modulnummer	9
Modul-Code	1501
Units (Einheiten)	Gründung und Restrukturierung Unternehmensnachfolge
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden beleuchten die Aufgabe der Verhandlung und Gestaltung von Verträgen am Beispiel besonders praxisrelevanter Szenarien im Verlauf der Unternehmens- bzw. Konzernentwicklung. Sie kennen die wesentlichen Inhalte der Gesellschaftsverträge der Personengesellschaften und der Satzungen der Kapitalgesellschaften, einschließlich der europäischen Gesellschaftsformen sowie der Mischformen und können diese selbst entwerfen und bestehende Verträge und Satzungen auf ihre Funktion prüfen. Sie kennen die Bedeutung von Beherrschungs-, Gewinnabführungs- und anderen Organisationsverträgen sowie verschiedener Varianten von Umwandlungs- und Sanierungsverträgen. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse in der optimalen Gestaltung der Unternehmensnachfolge unter Einbeziehung der erb-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen. Sie sind in der Lage Problemstellungen zu erkennen und interessengerecht zu lösen. Sie können die gefundene Lösung sowohl innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär darlegen und argumentativ sicher vertreten.
Inhalte des Moduls	Gesellschaftsverträge der Personengesellschaften GbR, OHG und KG; Satzungen der Kapitalgesellschaften GmbH, AG KGaA und SE; Verzahnung der Verträge in Mischformen wie insbes. der Kapitalgesellschaft & Co. KG; Beherrschungs-, Gewinnabführungs- u. a. Unternehmensverträge; Umwandlungs- und Sanierungsverträge  Nachfolgebedarf im deutschen Mittelstand; Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge vor dem Hintergrund der jeweils geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen (Erbrecht, Gesellschaftsrecht, Steuerrecht); Stiftungsmodelle national und international; Nachfolgemanagement und Anforderungen an die Person des Nachfolgers; Family Offices
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Axel Jäger
Hinweise	Das Modul steht in engem Zusammenhang mit dem Modul „Unternehmen und Konzern II“.

## Unitbeschreibung zum Modul 9 Unternehmen und Konzern I

Name der Veranstaltung	Gründung und Restrukturierung
Code	1501
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmen und Konzern I
Lehrende/r	Prof. Dr. Axel Jäger /Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Gesellschaftsverträge der Personengesellschaften GbR, OHG und KG; Satzungen der Kapitalgesellschaften GmbH, AG, KGaA sowie SE; Verzahnung der Verträge in Mischformen wie insbes. der Kapitalgesellschaft & Co. KG; Beherrschungs-, Gewinnabführungs- u. a. Unternehmensverträge; Umwandlungs- und Sanierungsverträge
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Binz, Mark K./Sorg, Martin H., Die GmbH & Co. KG; Buth, Andrea K./Hermanns, Michael, Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz; Frege, Michael, Verhandlungserfolg in der Unternehmenskrise und Sanierung; Fuhrmann, Lambertus J./Wälzholz, Eckhard, Formularbuch Gesellschaftsrecht; Hahn, Nicco/Gansel, Anna, Der Gesellschaftsvertrag der Kommanditgesellschaft; Reichert, Jochem, GmbH & Co. KG; Sagasser, Bernd/Bula, Thomas/ Brünger, Thomas R., Umwandlungen; Seefelder, Günter, Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR); ders., Die Offene Handelsgesellschaft (OHG); ders., Die Aktiengesellschaft (AG); ders., Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH); Sommer, Michael/Schimpfky, Peter/Treptow, Oliver, Die Gesellschaftsverträge der GmbH & Co. KG; Tillmann, Bert/Schiffers, Joachim/Wälzholz, Eckhard/Rupp, Christoph, Die GmbH im Gesellschafts- und Steuerrecht – jeweils in der neuesten Auflage
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Unitbeschreibung zum Modul 9 Unternehmen und Konzern I

Name der Veranstaltung	Unternehmensnachfolge
Code	1501
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmen und Konzern I
Lehrende/r	Prof. Dr. Axel Jäger / Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Nachfolgebedarf im deutschen Mittelstand; Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge vor dem Hintergrund der jeweils geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen (Erbrecht, Gesellschaftsrecht, Steuerrecht); Stiftungsmodelle national und international; Nachfolgemangement und Anforderungen an die Person des Nachfolgers; Family Offices
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Canessa, Boris/Escher, Jens/Koerberle-Schmid, Alexander/Preller, Peter/Weber, Christoph, Das Family Office; Götz, Hellmut/Pach-Hanssenheimb, Ferdinand, Handbuch der Stiftung; Koch, Wolfgang, Unternehmensnachfolge planen, gestalten und umsetzen; von Löwe, Christian, Familienstiftung und Nachfolgegestaltung; Richter, Andreas, Stiftungsrechts-Handbuch; Scherer, Stephan, Unternehmensnachfolge; Schlüter, Andreas/Stolte, Stefan, Stiftungsrecht; Schwetje, Gerald/Demuth, Michael/Schubert, Helge, Unternehmensnachfolge; Wegmann, Jürgen/Wiesehahn, Andreas, Unternehmensnachfolge – jeweils in der neuesten Auflage.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 10 Unternehmen und Konzern II

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Unternehmen und Konzern II
Modulnummer	10
Modul-Code	2501
Units (Einheiten)	Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge Case study
Niveaustufe / Level	Advanced level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Das Modul „Unternehmen und Konzern I“ sollte erfolgreich abgeschlossen sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind mit dem typischen Aufbau eines Unternehmenskaufvertrages und den zentralen Themen, die sich im Zusammenhang mit der Gestaltung der einzelnen vertraglichen Regelungen wie etwa Kaufpreis- und Kaufpreisanpassungsklauseln, Covenants, Closing Bedingungen, Garantien, Haftungsregelungen stellen, vertraut. Sie kennen darüber hinaus die für die Vertragsgestaltung relevanten systematischen Zusammenhänge und inhaltlichen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Vertragsteilen. Die Studierenden sind in der Lage anhand einer szenarienbezogenen Aufgabe die Verhandlung und Gestaltung von Verträgen der Unternehmens- bzw. Konzernentwicklung - hier am Beispiel eines Kaufs von Unternehmen oder Unternehmensteilen - fallbezogen zu problematisieren und eine praxisorientierte Lösung zu entwickeln und zu präsentieren.
Inhalte des Moduls	In der Veranstaltung Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge lernen die Studierenden sowohl die einzelnen Bestandteile eines typischen Unternehmenskaufvertrages als auch die systematische Beziehung und Wechselwirkung zwischen diesen Vertragsbestandteilen kennen. Mit den Studierenden werden die unterschiedlichen Ausgangs- und Verhandlungssituationen der Kauf- und Verkaufsinteressenten durchgespielt und neben den rechtlichen Grundlagen der Vertragsgestaltung auch verschiedene alternative Ansätze aufgezeigt, um die ökonomischen Vorstellungen der Parteien korrekt in einen Vertragstext umzusetzen. Hierbei werden auch die unterschiedlichen Interessen strategischer und institutioneller Investoren sowie Venture Capital- bzw. Private Equity-Gesellschaften behandelt. In der Case Study erhalten die Studierenden konkrete Vorgaben bezüglich Verhandlungsposition, Preisvorstellung, Sonderinteressen etc. von Käufer und Verkäufer, auf deren Grundlage sie einen detaillierten Unternehmenskauf- oder Beteiligungsvertrag erarbeiten oder einen Verhandlungsprozess nachbilden sollen.
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung Case study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Axel Jäger
Hinweise	Das Modul steht in engem Zusammenhang mit dem Modul „Unternehmen und Konzern I“.

## Unitbeschreibung zum Modul 10 Unternehmen und Konzern II

Name der Veranstaltung	Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge
Code	15002501
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmen und Konzern II
Lehrende/r	Prof. Dr. Axel Jäger / Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	In der Veranstaltung Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge lernen die Studierenden sowohl die einzelnen Bestandteile eines typischen Unternehmenskaufvertrages als auch die systematische Beziehung und Wechselwirkung zwischen diesen Vertragsbestandteilen kennen. Mit den Studierenden werden die unterschiedlichen Ausgangs- und Verhandlungssituationen der Kauf- und Verkaufsinteressenten durchgespielt und neben den rechtlichen Grundlagen der Vertragsgestaltung auch verschiedene alternative Ansätze aufgezeigt, um die ökonomischen Vorstellungen der Parteien korrekt in einen Vertragstext umzusetzen. Hierbei werden auch die unterschiedlichen Interessen strategischer und institutioneller Investoren sowie Venture Capital- bzw. Private Equity-Gesellschaften behandelt.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Beisel, Wilhelm/Klumpp, Hans-Hermann, Der Unternehmenskauf; Eilers, Stephan/Koffka, Nils Matthias/Mackensen, Markus, Private Equity; Holzapfel, Hans-Joachim/Pöllath, Reinhard, Unternehmenskauf in Recht und Praxis; Knott, Hermann J., Unternehmenskauf – jeweils in der neuesten Auflage
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 10 Unternehmen und Konzern II**

Name der Veranstaltung	Case study
Code	2501
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmen und Konzern II
Lehrende/r	Prof. Dr. Axel Jäger / Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	In der Case Study erhalten die Studierenden konkrete Vorgaben bezüglich Verhandlungsposition, Preisvorstellung, Sonderinteressen etc. von Käufer und Verkäufer, auf deren Grundlage sie einen detaillierten Unternehmenskauf- oder Beteiligungsvertrag erarbeiten oder einen Verhandlungsprozess nachbilden sollen..
Lehrform	Übung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	15 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	30 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Beisel, Wilhelm/Klumpp, Hans-Hermann/Beisel, Daniel, Der Unternehmenskauf; Hölters, Wolfgang (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs; Kästle, Florian/Oberbracht, Dirk, Unternehmenskauf - Share Purchase Agreement; Picot, Gerhard, Unternehmenskauf und Restrukturierung; Seibt, Christoph H., Beck'sches Formularbuch Mergers and Acquisitions
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 11 Steuern und Anreize

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Steuern und Anreize
Modulnummer	11
Modulcode	3101
Units (Einheiten)	Steuerliche Aspekte der Vertragsgestaltung Ökonomische Analyse des Rechts
Niveaustufe / Level	Basic level course
Verwendbarkeit des Moduls	Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester im Studienverlauf	3. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Die Module der ersten beiden Semester sollten besucht worden sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse der steuerlichen Konsequenzen ausgewählter Verträge. Sie sind in der Lage, mögliche steuerliche Auswirkungen bei der Vertragsgestaltung zu beachten. Die Studierenden sind in der Lage, die Implikationen juristischer Regeln für wirtschaftliches Verhalten mit Hilfe institutionenökonomischer Analyseinstrumenten zu erschließen. Methodenkompetenz: Die Studierenden erschließen wirtschaftliche Implikationen juristischer Regeln mit Hilfe ökonomischer Analyseinstrumente (Analyse). Sie erkennen übergreifende Muster juristischer Regeln anhand ihrer ökonomischen Implikationen (Synthese). Sie ordnen und nutzen vorhandenes juristisches Wissen anhand ökonomischer Wirkungen und Zwecke. Die Studierenden berücksichtigen wirtschaftliche Implikationen juristischer Regeln in Situationen mit Konkurrenz um knappe Ressourcen für Kooperation, Kommunikation und Konfliktlösung.
Inhalte des Moduls	Steuerlichen Konsequenzen bzw. steuerlichen Erfordernissen der in dem Studiengang behandelten Verträge. Dies betrifft u. a. Verträge bei Kauf- und Verkauf von Unternehmen, Abschluss von Beteiligungsverträge, Gründung und Restrukturierung von Unternehmen, Unternehmensnachfolge Recht und Ökonomie; Ökonomische Analyse des Rechts; Coase-Theorem; Transaktionskosten, Verfügungsrechte, geistiges Eigentum; Institutionenökonomik; ÖAR des Haftungsrecht; ÖAR des Vertragsrechts; ÖAR des Unternehmensrechts, ÖAR des Prozeßrechts und des Gerichtswesens, Marktversagen und Regulierungsversagen
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Katja Müller / Prof. Dr. Lars Wellejus
Hinweise	Die Veranstaltungen können teilweise in Englisch gehalten werden.

**Unitbeschreibung zum Modul 11 Steuern und Anreize**

Name der Veranstaltung	Steuerliche Aspekte der Vertragsgestaltung
Code	3101
Name des zugehörigen Moduls	Steuern und Anreize
Lehrende/r	Prof. Dr. Katja Müller
Inhalte der Unit	Das Modul befasst sich mit den steuerlichen Konsequenzen bzw. steuerlichen Erfordernissen der in dem Studiengang behandelten Verträge. Dies betrifft u. a. Verträgen bei Kauf- und Verkauf von Unternehmen, Abschluss von Beteiligungsverträge, Gründung und Restrukturierung von Unternehmen, Unternehmensnachfolge.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	15
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	30
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Jacobs, O. H. (Hrsg.), Unternehmensbesteuerung und Rechtsform, Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen; Formularbuch Recht und Steuern, Gesellschaftsverträge – Sonstige Verträge – Besteuerungsverfahren – Rechtsmittelverfahren – Steuerstrafverfahren.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	Keine



## Unitbeschreibung zum Modul 11 Steuern und Anreize

Name der Veranstaltung	Ökonomische Analyse des Rechts
Code	3101
Name des zugehörigen Moduls	Steuern und Anreize
Lehrende/r	Prof. Dr. Lars Wellejus
Inhalte der Unit	Recht und Ökonomie; Ökonomische Analyse des Rechts; Coase-Theorem; Transaktionskosten, Verfügungsrechte, geistiges Eigentum; Institutionenökonomik; ÖAR des Haftungsrechts; ÖAR des Vertragsrechts; ÖAR des Unternehmensrechts, ÖAR des Prozeßrechts und des Gerichtswesens, Marktversagen und Regulierungsversagen.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	22,5 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	22,5 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Adams, Michael, Ökonomische Theorie des Rechts; Assmann, Heinz-Dieter/Kirchner, Christian/Schanze, Erich, Ökonomische Analyse des Rechts; Cooter, Robert/Ulen, Thomas, Law and Economics; Posner, Richard A., Economic Analysis of Law; Schäfer, Hans-Bernd/Ott, Claus, Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	Die Veranstaltungen können teilweise in Englisch gehalten werden.

## Description of Module 12 International Contracts III

Study programme	Master of Negotiating and Designing Contracts
Module title	International Contracts III
Module number	12
Module code	3201
Number of Units	International Contracts 3
Levels	Advanced level course
Applicability for other study programmes	
Duration of module	One semester
Status of module	Compulsory Module
Recommended semester during study programme	3 <sup>rd</sup> Semester
Credit points (ECTS)	5
Prerequisites for module participation	None
Prerequisite contents of previous modules	The modules of International Contract I and II should be successfully completed.
Requirements for participation in module assessment	None
Module assessment	Written project (submission period 8 weeks) with presentation (min. 15, max. 30 Minuten)
Intended learning outcomes /acquired competencies in module	The students deepen their competences in International Contracts. They are able to manage complex international business matters and to develop interest-based solutions. Furthermore they understand the mechanisms of conflict solutions in international settings.
Content of module	European Corporate Law, especially European Stock Corporation Law, Influence of the ECJ on national Corporate Law, New European Legislation, International Cooperations, Joint Ventures, Pools (content, legal basis, legal issues)  International industrial plants businesses, Turnkey Contracts, Basics of International Procedural Law
Teaching methods of module	Seminar
Total workload	150 hours
Language of module	English
Frequency of module	Each winter semester
Module coordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Further information	The module is based on the modules International Contracts I and II.

**Unit description of Module 12 International Contracts III**

Name of unit	International Contracts 3
Unit Code	3201
Corresponding module	International Contracts III
Lecturer	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes, Prof. Dr. Till Vogel, Lehrbeauftragte/r
Content of unit	European Corporate Law, especially European Stock Corporation Law, Influence of the ECJ on national Corporate Law, New European Legislation, International Cooperations, Joint Ventures, Pools (content, legal basis, legal issues) International industrial plants businesses, Turnkey Contracts, Basics of International Procedural
Teaching methods	Seminar
Contact hours per week	2 SWS
Total workload of unit (h)	150 hours
Contact hours	30 hours
Total time of examination incl. preparation (h)	60 hours
Time for practice	0 hours
Total time of self-study (h)	60 hours
Language of unit	English
Basic bibliography	Huse, Joseph, Understanding and Negotiating Turnkey Contracts; Hopt, Klaus J./Wymeersch, Eddy, European Company and Financial Law; Dorresteijn, Adriaan/Monteiro, Tiago/ Teichmann,, Christof/ Werlauff, Erik, European Corporate Law; Hulle, Karel van/Gesell, Harald, European Corporate Law; Barry, Hawk, International Antitrust Law, Arts, Dirk/Lenaertz, Koen/Maselis, Ignace, Procedural Law of the European Union.
Type and form of assessment	
Grading of assessment	Graded and differentiated according to § 15 General Regulations for
Further information	

## Modulbeschreibung Modul 13 Masterarbeit mit Kolloquium

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Master-Arbeit mit Kolloquium
Modulnummer	13
Modul-Code	6009
Units (Einheiten)	Keine
Niveaustufe / Level	Specialised level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	16 Wochen
Status	Pflichtmodul
Empfohlenes Semester	3. Semester
Credits des Moduls	20 (17 Credits Master-Arbeit, 3 Credits Kolloquium)
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Mindestens 50 Credits
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine zusätzlichen Voraussetzungen
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Mindestens 50 Credits
Modulprüfung	Masterarbeit (Bearbeitungszeit 16 Wochen) mit Abschluss-Kolloquium (mindestens 30, höchstens 45 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Der /die Studierende ist in der Lage, innerhalb einer vorgegebenen Frist wissenschaftliche Methoden selbständig anzuwenden und auf der Grundlage von vertieftem und/oder spezialisiertem Wissen in ihrem oder seinem Studienggebiet zu Problemlösungen auch in neuen und unbekanntem Umfeldern zu gelangen.
Inhalte des Moduls	Das Thema soll interdisziplinär angelegt sein; eine erhebliche juristische Ausrichtung des Themas ist erforderlich.
Lehrformen des Moduls	Die Masterarbeit ist in Schriftform vorzulegen. Sie ist Gegenstand eines Abschluss-Kolloquiums. Die Dauer des Kolloquiums beträgt mindestens 30, höchstens 45 Minuten
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	600 Stunden (560 Stunden Master-Arbeit, 40 Stunden Kolloquium)
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Semester
Modulkoordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Hinweise	Das Thema ist interdisziplinär angelegt; eine erhebliche juristische Ausrichtung des Themas ist erforderlich. Die Masterarbeit ist in Schriftform vorzulegen.

## Modulbeschreibung Modul 14 Unternehmens- und Konzernfinanzierung I

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Unternehmens- und Konzernfinanzierung I
Modulnummer	14
Modul-Code	1601
Units (Einheiten)	Fremdkapitalfinanzierung Konzernfinanzierung
Niveaustufe / Level	Specialised level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Wahlpflichtmodul (Schwerpunkt 1)
Empfohlenes Semester	1. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen der nationalen und internationalen Unternehmens- und Konzernfinanzierung. Sie sind in der Lage, sowohl banken- als auch kreditnehmerseitig Finanzierungsverträge (Kreditverträge, Sicherheitenverträge, hybride Instrumente) unter Berücksichtigung der jeweiligen wirtschaftlichen und rechtlichen Interessen zu entwerfen. Darüber hinaus kennen sie den situations- und marktabhängigen vorhandenen Verhandlungsspielraum und können diesen unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Interessen der Vertragsparteien (u.a. Banken, Kreditnehmer) nutzen.</p> <p>Weiterhin sind die Studierenden in der Lage, Verträge und Verhandlungen sowohl im nationalen als auch im internationalen Umfeld zu entwerfen bzw. zu führen.</p> <p>Die Studierenden erlernen Techniken und Methoden, um in diesem Spezialgebiet Wissen zu generieren und geplant und zielgerichtet einzusetzen. Die Studierenden sind in der Lage, sich auf veränderte volkswirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen einzulassen und entsprechend in Vertragsgestaltung und –verhandlung zu agieren.</p>
Inhalte des Moduls	<p>Die Veranstaltung Fremdkapitalfinanzierung beschäftigt sich neben der vertraglichen Gestaltung herkömmlicher kurz- und langfristiger Drittfinanzierungen wie Bankkredit, Schuldschein und Unternehmensanleihe auch mit der Struktur moderner Instrumente wie Asset Backed Securities, Factoring, Leasing oder Mezzanine Capital unter Einbeziehung deutscher sowie internationaler – auch englischsprachiger- Vertragsdokumentation.</p> <p>In der Veranstaltung Konzernfinanzierung stehen dagegen die internen und externen Finanzierungsvarianten im Konzern im Blickpunkt, z.B. Konzernumlagen, Verrechnungspreise und Cash-Pooling. Daneben werden aber auch die im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung vorgestellten Finanzierungsarten im Kontext des Konzerns beleuchtet.</p> <p>Das Modul beleuchtet insgesamt den deutschen Marktstandard wie auch internationale Standards, die auch anhand englischsprachiger Vertragsdokumentation vorgestellt werden.</p>
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Jörg Kupjetz

Hinweise	Das Modul steht in engem Zusammenhang mit dem Modul „Unternehmens- und Konzernfinanzierung II“.
----------	-------------------------------------------------------------------------------------------------

**Unitbeschreibung zum Modul 14 Unternehmens- und Konzernfinanzierung I**

Name der Veranstaltung	Fremdkapitalfinanzierung
Code	1601
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmens- und Konzernfinanzierung I
Lehrende/r	Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Inhalte der Unit	Die Veranstaltung Fremdkapitalfinanzierung beschäftigt sich neben der vertraglichen Gestaltung herkömmlicher kurz- und langfristiger Drittfinanzierungen wie Bankkredit, Schuldschein und Unternehmensanleihe auch mit der Struktur moderner Instrumente wie Asset Backed Securities, Factoring, Leasing oder Mezzanine Capital unter Einbeziehung deutscher sowie internationaler – auch englischsprachigen Vertragsdokumentation.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	35 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	10 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Wöhe/Bilstein, Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, Fahrholz, Neue Formen der Unternehmensfinanzierung; Eilers/Rödding u. a.; Unternehmensfinanzierung
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 14 Unternehmens- und Konzernfinanzierung I**

Name der Veranstaltung	Konzernfinanzierung
Code	1601
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmens- und Konzernfinanzierung I
Lehrende/r	Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Inhalte der Unit	In der Veranstaltung Konzernfinanzierung stehen die internen und externen Finanzierungsvarianten im Konzern im Blickpunkt, von denen hier nur Konzernumlagen, Verrechnungspreise und Cash-Pooling genannt werden sollen. Daneben werden aber auch die im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung vorgestellten Finanzierungsarten im Kontext des Konzerns beleuchtet.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	35 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	10 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Wöhe/ Bilstein, Grundzüge der Unternehmensfinanzierung,; Fahrholz, Neue Formen der Unternehmensfinanzierung; Eilers/ rödding u.a.;Unternehmensfinanzierung
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	



## Modulbeschreibung Modul 15 Unternehmens- und Konzernfinanzierung II

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Unternehmens- und Konzernfinanzierung II
Modulnummer	15
Modul-Code	2601
Units (Einheiten)	Finanzmarktkommunikation Case Study
Niveaustufe / Level	Advanced level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Wahlpflichtmodul (Schwerpunkt 1)
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 8 Wochen) mit Präsentation (mindestens 15, höchstens 30 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Aufbauend auf Modul 14, in dem vorwiegend auf den Bankenmarkt abgestellt wird, widmet sich dieses Modul dem Bereich der kapitalmarktorientierten Unternehmensfinanzierung. Die Studierenden erhalten einen vertieften Einblick in die rechtlichen und wirtschaftlichen Abläufe von Kapitalmarkttransaktionen, so dass sie diese im Berufsleben bei den unterschiedlichen Beteiligten (Unternehmen, Banken, etc.) sowohl auf der Dokumentationsseite als auch auf der Verhandlungsseite begleiten können. Weiterhin verfügen die Studierenden über Kenntnisse über die obligatorischen und fakultativen Elemente einer modernen Finanzmarktkommunikation (z.B. Anforderungen an Jahresabschlüsse, ad-hoc-Meldungen), ihre wesentlichen Inhalte, Publikationswege und Pfleegerfordernisse.
Inhalte des Moduls	Die Veranstaltung Finanzmarktkommunikation beschäftigt sich z.B. mit den Themen Jahresabschluss mit Anhang und Lagebericht, Geschäfts-, Quartals- und Segmentbericht, Börsenprospekt, übernahmerechtliche Angebotsunterlage, Berichten zu Strukturmaßnahmen, Hauptversammlung, Ad-hoc-Publizität, Mitteilungen über Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte sowie bei Änderung der Beteiligungsverhältnisse nach Wertpapierhandels- und Aktienrecht. Die Case Study stellt die Studierenden vor die Aufgabe, zu einem der vorgenannten Bereiche Kommunikationsinstrumente nach mehr oder weniger konkreten Vorgaben zu erstellen und kapitalmarktgerecht zu präsentieren.
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung Case study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload des Modul	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Prof. Dr. Jörg Kupjetz
Hinweise	Das Modul steht in engem Zusammenhang mit dem Modul „Unternehmens- und Konzernfinanzierung I“.

## Unitbeschreibung zum Modul 15 Unternehmens- und Konzernfinanzierung II

Name der Veranstaltung	Finanzmarktkommunikation
Code	7120
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmens- und Konzernfinanzierung II
Lehrende/r	Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Die Veranstaltung Finanzmarktkommunikation beschäftigt sich z.B. mit den Themen Jahresabschluss mit Anhang und Lagebericht, Geschäfts-, Quartals- und Segmentbericht, Börsenprospekt, übernahmerechtliche Angebotsunterlage, Berichten zu Strukturmaßnahmen, Hauptversammlung, Ad-hoc-Publizität, Mitteilungen über Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte sowie bei Änderung der Beteiligungsverhältnisse nach Wertpapierhandels- und Aktienrecht.
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Groß, Kapitalmarktrecht; Laier, Value Reporting; Kirchhoff/Piwinger, Praxishandbuch Investor Relations; Habersack/Mülbert/Schlitt, Handbuch der Kapitalmarktinformation.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 15 Unternehmens- und Konzernfinanzierung II**

Name der Veranstaltung	Case study
Code	2601
Name des zugehörigen Moduls	Unternehmens- und Konzernfinanzierung II
Lehrende/r	Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Die Case Study stellt die Studierenden vor die Aufgabe, zu einem der vorgenannten Bereiche Kommunikationsinstrumente nach mehr oder weniger konkreten Vorgaben zu erstellen und kapitalmarktgerecht zu präsentieren.
Lehrform	Case study/Übung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Groß, Kapitalmarktrecht; Laier, Value Reporting; Kirchhoff/ Piwinger, Praxishandbuch Investor Relations; Habersack/Mülbert/Schlitt Handbuch der Kapitalmarktinformation.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 16 Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I
Modulnummer	16
Modul-Code	1611
Units (Einheiten)	Schiedsverfahren Mediation
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Wahlpflichtmodul (Schwerpunkt 2)
Empfohlenes Semester	1. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über einen Überblick über die Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktvermeidung bzw. Konfliktlösung. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse zu den Grundlagen des Schiedsverfahrensrechts auf nationaler und internationaler Ebene und sind in der Lage parallel dazu die Aufnahme von Schiedsklauseln in zivil-, handels- und gesellschaftsrechtlichen Verträgen als Gestaltungsaufgabe am praktischen Fall zu bewältigen. Die Studierenden sind über Einsatzgebiete, Verhaltensregeln und Strategien der Wirtschaftsmediation informiert. Sie können die Rolle des Mediators im Verfahren übernehmen und wissen um die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Wirtschaftsmediation. Die Studierenden verfügen über Kommunikations- und Konfliktlösungskompetenzen. Sie planen Lösungsstrategien und setzen diese in sinnvolle Lösungen um.
Inhalte des Moduls	Schiedsvereinbarung und Schiedsklausel; Einsatzgebiete und alternative Streitschlichtungsmechanismen; Durchführung und Beendigung eines Schiedsverfahrens, insbesondere Beweiserhebung; Kosten und Vollstreckbarkeit; einstweiliger Rechtsschutz; Person und Haftung des Schiedsrichters; Abgrenzung zum Schiedsgutachter, Schlichter und Mediator; Grundzüge der Verfahren der Internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit und ihrer Streitbeilegungsmechanismen.  Einsatzgebiete und Strategien der Wirtschaftsmediation; Person und Haftung des Mediators; betriebliche Konfliktlösung und professionelles Konfliktmanagement durch Führungskräfte; Verhandlungstechniken und Verhandlungsinstrumente; Gestaltung einer Mediationsvereinbarung.
Lehrformen des Moduls	Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Wintersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Hinweise	Das Modul steht in engem Zusammenhang mit dem „Modul Methoden und Instrumente I“.

**Unitbeschreibung zum Modul 16 Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I**

Name der Veranstaltung	Schiedsverfahren
Code	1611
Name des zugehörigen Moduls	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes; Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Schiedsvereinbarung und Schiedsklausel; Einsatzgebiete und alternative Streitschlichtungsmechanismen; Durchführung und Beendigung eines Schiedsverfahrens; Kosten und Vollstreckbarkeit; einstweiliger Rechtsschutz; Person und Haftung des Schiedsrichters; Abgrenzung zum Schiedsgutachter; Grundzüge der Verfahren der Internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit und ihrer Streitbeilegungsmechanismen
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Kreindler, Richard/Schäfer, Jan/Wolff, Reimar, Schiedsgerichtsbarkeit, Kompendium für die Praxis; Schütze, Rolf, Schiedsgericht und Schiedsverfahren; Prütting, Hanns, Außergerichtliche Streitschlichtung; Redfern, Alan/Hunter, Martin, Redfern & Hunter Law and Practice of International Commercial Arbitration.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

**Unitbeschreibung zum Modul 16 Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I**

Name der Veranstaltung	Mediation
Code	1611
Name des zugehörigen Moduls	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes; Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Einsatzgebiete und Strategien der Wirtschaftsmediation; Person und Haftung des Mediators; betriebliche Konfliktlösung und professionelles Konfliktmanagement durch Führungskräfte; Verhandlungstechniken und Verhandlungsinstrumente; Gestaltung einer Mediationsvereinbarung
Lehrform	Seminaristische Lehrveranstaltung
SWS der Unit	2 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	75 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	30 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	20 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	25 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Haft, Fritjof, Verhandlung und Mediation; - Haft, Fritjof/Schlieffen, Katharina von, Handbuch Mediation; Risse, Jörg Wirtschaftsmediation; Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas, Mediation in der Wirtschaft; Kerntke, Wilfried, Mediation als Organisationsentwicklung;
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	

## Modulbeschreibung Modul 17 Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung II

Studiengang	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Modultitel	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung II
Modulnummer	17
Modul-Code	2611
Units (Einheiten)	Mediation Moot Court
Niveaustufe / Level	Intermediate level course
Verwendbarkeit des Moduls	Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen
Dauer des Moduls	Ein Semester
Status	Wahlpflichtmodul (Schwerpunkt 2)
Empfohlenes Semester	2. Semester
Credits des Moduls	5
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Inhaltlich erforderliche Voraussetzungen	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit auf der Grundlage eines Mediationsverfahrens (Bearbeitungszeit 12 Wochen). Die Grundlage der Bewertung umfasst auch die aktive Teilnahme am Mediationsverfahren.
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden vertiefen ihre Kenntnisse über die grundlegenden Methoden außergerichtlicher Konfliktvermeidung bzw. Konfliktlösung, indem sie an simulierten Mediationsverhandlungen (Mediation Moot Court) teilnehmen. Das Modul baut auf die Kenntnisse auf, die Studierenden im Rahmen des Moduls „Methoden und Instrumente der außergerichtlichen und gerichtlichen Konfliktlösung I“ erworben haben, auf. Sie beherrschen sowohl juristisches Schreiben als auch rhetorische Fähigkeiten und sind dadurch auf die Anforderungen der juristischen Praxis in der freien Wirtschaft vorbereitet.
Inhalte des Moduls	Die Veranstaltung „Mediation Moot Court“ stellt eine Simulation der Mediationsverhandlungen dar und konzentriert sich auf die Übung von unterschiedlichen Strategien der Mediation in allen ihren Phasen. Dabei werden die Kenntnisse aus dem Modul Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I erweitert und vertieft.
Lehrformen des Moduls	Case study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Sommersemester
Modulkoordination	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes
Hinweise	

**Unitbeschreibung Modul 17 Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung II**

Name der Veranstaltung	Mediation Moot Court
Code	2611
Name des zugehörigen Moduls	Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung II
Lehrende/r	Prof. Dr. Isabella Anders-Rudes; Lehrbeauftragte/r
Inhalte der Unit	Die Veranstaltung „Mediation Moot Court“ stellt eine Simulation der Mediationsverhandlungen dar und konzentriert sich auf die Übung von unterschiedlichen Strategien der Mediation in allen ihren Phasen. Dabei werden die Kenntnisse aus dem Modul Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktlösung I erweitert und vertieft.
Lehrform	case study
SWS der Unit	4 SWS
Arbeitsaufwand (h) / Workload	150 Stunden
Anteil der Präsenzzeit	60 Stunden
Anteil Prüfungszeit incl. Prüfungsvorbereitung	40 Stunden
Anteil Praxiszeit	0 Stunden
Anteil Selbststudium	50 Stunden
Sprache der Unit	Deutsch
Basis - Literatur	Ballreich, Rudi; Glasl Friedrich, Mediation in Bewegung: ein Lehr- und Übungsbuch mit Filmbeispielen auf DVD; Fischer, Roger/Ury William, Getting to YES: Negotiating agreement without giving in; Fisher Roger, Ury William, Patton Bruce, Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik; Haft, Fritjof, Verhandlung und Mediation; Haft, Fritjof/Schliffen, Katharina von, Handbuch Mediation; Knapp, Peter, Konfliktlösungs-Tools: Klärende und deeskalierende Methoden für die Mediations- und Konfliktmanagement-Praxis; Risse, Jörg, Wirtschaftsmediation; Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas, Mediation in der Wirtschaft; Trenczek, Thomas/Berning, Derlev, Mediation und Konfliktmanagement.
Art und Form des Leistungsnachweises	
Bewertung des Leistungsnachweises	Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO
Hinweise	