

**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 qualify 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><br><br>(5 cp)                                | <b>12 International Contracts III</b><br><br>(5 cp) | <b>13 Master-Arbeit mit Kolloquium</b><br><br>(20 cp)                |  |  |  |
| Semester 2 | <b>2 Vertragsmanagement und Vertragscontrolling</b><br>(5 cp)              | <b>4 International Contracts II</b><br><br>(5 cp)   | <b>6 Immaterialgüterrechtliche Verträge und E-Commerce</b><br>(5 cp) | <b>8 Austausch- und Projektverträge</b><br><br>(5 cp)              | <b>10 Unternehmen und Konzern II</b><br><br>(5 cp) | <b>Wahlpflichtmodul II</b><br>(5 cp)<br>Auswahl aus Modulen 15, 17 |
| Semester 1 | <b>1 Methodik der Vertragsgestaltung und Verhandlungsführung</b><br>(5 cp) | <b>3 International Contracts I</b><br><br>(5 cp)    | <b>5 Due Diligence und Rating</b><br><br>(5 cp)                      | <b>7 Arbeitsverträge und Kollektivvereinbarungen</b><br><br>(5 cp) | <b>9 Unternehmen u. Konzern I</b><br><br>(5 cp)    | <b>Wahlpflichtmodul I</b><br>(5 cp)<br>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<br>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.<br><br>Verhandlungsarten; Prozess der Verhandlung: Verhandlungsorganisation, Planungsfaktoren, Verhandlungsablauf, Risikobewertung, Krisenmanagement, Vertragsschluss;<br>Faktoren bei Vertragsverhandlungen: Konfliktfaktoren, psychologische Faktoren, Diversity-/Gender-/Interkulturelle Aspekte;<br>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;<br>Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement;<br>Junker, Abbo/Kamanabrou, Sudabeh, Vertragsgestaltung;<br>Langenfeld, Gerrit, Grundlagen der Vertragsgestaltung, ders., Vertragsgestaltung – Methode, Verfahren, Vertragstypen;<br>Rittershaus, Gerald/ Teichmann, Christoph, Anwaltliche Vertragsgestaltung;<br>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;<br>Faktoren bei Vertragsverhandlungen: Konfliktfaktoren, psychologische Faktoren, Diversity-/Gender-/Interkulturelle Aspekte;<br>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;<br>Brinkmann, Ralf/Schneider, Hendrik, Juristische Schlüsselqualifikationen;<br>Fischer, Roger/Ury, William/Patton, Bruce, Das Harvard-Konzept;<br>Fischer, Roger/Shapiro, Daniel, Erfolgreich verhandeln mit Verstand und Gefühl;<br>Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement;<br>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<br>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.<br>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<br>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;<br>Fisher, Roger/Ury, William, Paton, Bruce, Das Harvard-Konzept, Sachgerecht verhandeln-erfolgreich verhandeln;<br>Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement;<br>Meins, Jon, Die Vertragsverhandlung Leitfaden zum Entwerfen, Verhandeln und Abschließen von Verträgen;<br>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;<br>Fisher, Roger/Ury, William, Paton, Bruce, Das Harvard-Konzept, Sachgerecht verhandeln-erfolgreich verhandeln;<br>Heussen, Benno, Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement;<br>Meins, Jon, Die Vertragsverhandlung Leitfaden zum Entwerfen, Verhandeln und Abschließen von Verträgen;<br>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<br>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.<br><br>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;<br>De Ly, Filip/Fontaine; Marcel, Drafting International Contracts,<br>Bar, Christian von/Clive, Eric, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law;<br>Ferrari, Franco/ Leible, Stefan Rome I Regulation, The Law Applicable to Contractual Obligations in Europe;<br>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;<br>Reimann, Mattias/ Zimmermann, Reinhard, The Oxford Handbook of Comparative Law;<br>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<br>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.<br><br>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<br><br>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<br>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 discription 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;<br>Shaw, Malcom, International Law;<br>August, Ray/ Mayer, Don/ Bixby, Michael, International Business Law;<br>Aust, Anthony, Handbook of International Law; Walz, Robert, Beck'sches<br>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;<br>Shaw, Malcom, International Law;<br>August, Ray/ Mayer, Don/ Bixby, Michael, International Business Law;<br>Aust, Anthony, Handbook of International Law; Walz, Robert, Beck'sches<br>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;<br>Berens, Wolfgang/Brauner, Hans U./Strauch, Joachim/Knauer, Thorsten, Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen;<br>Hasenauer, Clemens/Stingl, Harald, Due Diligence; Pomp, Thomas, Praxishandbuch Financial Due Diligence;<br>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<br>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;<br>Pagenberg, Jochen/Beier, Dietrich, Lizenzverträge;<br>Meinberg, Henrik, Zwangslizenzen im Patent- und Urheberrecht als Instrument der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht im deutschen und europäischen Recht;<br>Ensthaler, Jürgen/Bosch, Wolfgang/Völker, Stefan, Handbuch Urheberrecht und Internet;<br>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;<br>Wien, Andreas, Internetrecht;<br>Koch, Frank A., Internetrecht: Praxishandbuch;<br>Härting, Nico, Internetrecht;<br>Heckmann, Dirk, juris Praxiskommentar Internetrecht;<br>Hoeren, Thomas, Allgemeine Geschäftsbedingungen bei Internet- und Softwareverträgen;<br>Hoeren, Thomas, IT-Vertragsrecht;<br>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<br>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;<br>Müller-Glöße, Rudi/Preis, Ulrich/Schmidt, Ingrid, Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht;<br>Preis, Ulrich (Hrsg.), Der Arbeitsvertrag;<br>Maschmann, Frank/Sieg, Rainer/Göpfert, Burkard (Hrsg.), Vertragsgestaltung im Arbeitsrecht: Arbeits- und Anstellungsverträge;<br>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;<br>Müller-Glöge, Rudi/Preis, Ulrich/Schmidt, Ingrid, Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht;<br>von Hoyningen-Huene, Gerrick, Betriebsverfassungsrecht;<br>Richardi, Reinhart/Bayreuther, Frank, Kollektives Arbeitsrecht;<br>Edenfeld, Stefan, Betriebsverfassungsrecht, Mitbestimmung im Betrieb, Unternehmen und Behörde;<br>Oberthür, Nathalie/Seitz, Stefan, Betriebsvereinbarungen;<br>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<br>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.<br>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;<br>Junker/Kamanabrou, Vertragsgestaltung;<br>Martinek, Michael, Moderne Vertragstypen Bd. I und II;<br>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,<br>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;<br>Sick, Ulrich, Verträge im Projekt- und Systemgeschäft;<br>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<br>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<br><br>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;<br>Buth, Andrea K./Hermanns, Michael, Restrukturierung, Sanierung, Insolvenz;<br>Frege, Michael, Verhandlungserfolg in der Unternehmenskrise und Sanierung;<br>Fuhrmann, Lambertus J./Wälzholz, Eckhard, Formularbuch Gesellschaftsrecht;<br>Hahn, Nicco/Gansel, Anna, Der Gesellschaftsvertrag der Kommanditgesellschaft;<br>Reichert, Jochem, GmbH & Co. KG;<br>Sagasser, Bernd/Bula, Thomas/ Brünger, Thomas R., Umwandlungen;<br>Seefeldler, Günter, Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR);<br>ders., Die Offene Handelsgesellschaft (OHG);<br>ders., Die Aktiengesellschaft (AG); ders., Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH);<br>Sommer, Michael/Schimpfky, Peter/Treptow, Oliver, Die Gesellschaftsverträge der GmbH & Co. KG;<br>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;<br>Götz, Hellmut/Pach-Hanssenheimb, Ferdinand, Handbuch der Stiftung;<br>Koch, Wolfgang, Unternehmensnachfolge planen, gestalten und umsetzen;<br>von Löwe, Christian, Familienstiftung und Nachfolgegestaltung;<br>Richter, Andreas, Stiftungsrechts-Handbuch;<br>Scherer, Stephan, Unternehmensnachfolge; Schlüter, Andreas/Stolte, Stefan, Stiftungsrecht;<br>Schwetje, Gerald/Demuth, Michael/Schubert, Helge, Unternehmensnachfolge;<br>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<br>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.<br>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<br>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;<br>Eilers, Stephan/Koffka, Nils Matthias/Mackensen, Markus, Private Equity;<br>Holzapfel, Hans-Joachim/Pöllath, Reinhard, Unternehmenskauf in Recht und Praxis;<br>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;<br>Hölter, Wolfgang (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs;<br>Kästle, Florian/Oberbracht, Dirk, Unternehmenskauf - Share Purchase Agreement;<br>Picot, Gerhard, Unternehmenskauf und Restrukturierung;<br>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<br>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.<br>Die Studierenden sind in der Lage, die Implikationen juristischer Regeln für wirtschaftliches Verhalten mit Hilfe institutionenökonomischer Analyseinstrumenten zu erschließen.<br>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.<br>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;<br>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;<br>Assmann, Heinz-Dieter/Kirchner, Christian/Schanze, Erich, Ökonomische Analyse des Rechts;<br>Cooter, Robert/Ulen, Thomas, Law and Economics;<br>Posner, Richard A., Economic Analysis of Law;<br>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)<br><br>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)<br>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;<br>Hopt, Klaus J./Wymeersch, Eddy, European Company and Financial Law;<br>Dorresteijn, Adriaan/Monteiro, Tiago/ Teichmann,, Christof/ Werlauff, Erik, European Corporate Law;<br>Hulle, Karel van/Gesell, Harald, European Corporate Law;<br>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<br>(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<br>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;<br>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,;<br>Fahrholz, Neue Formen der Unternehmensfinanzierung;<br>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<br>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<br>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;<br>Laier, Value Reporting;<br>Kirchhoff/Piwinger, Praxishandbuch Investor Relations;<br>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;<br>Laier, Value Reporting;<br>Kirchhoff/ Piwinger, Praxishandbuch Investor Relations;<br>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<br>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.<br><br>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;<br>Schütze, Rolf, Schiedsgericht und Schiedsverfahren;<br>Prütting, Hanns, Außergerichtliche Streitschlichtung;<br>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;<br>- Haft, Fritjof/Schlieffen, Katharina von, Handbuch Mediation;<br>Risse, Jörg Wirtschaftsmediation;<br>Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas, Mediation in der Wirtschaft;<br>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;<br>Fischer, Roger/Ury William, Getting to YES: Negotiating agreement without giving in;<br>Fisher Roger, Ury William, Patton Bruce, Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik;<br>Haft, Fritjof, Verhandlung und Mediation;<br>Haft, Fritjof/Schliffen, Katharina von, Handbuch Mediation;<br>Knapp, Peter, Konfliktlösungs-Tools: Klärende und deeskalierende Methoden für die Mediations- und Konfliktmanagement-Praxis;<br>Risse, Jörg, Wirtschaftsmediation;<br>Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas, Mediation in der Wirtschaft;<br>Trenczek, Thomas/Berning, Derlev, Mediation und Konfliktmanagement. |
| Art und Form des Leistungsnachweises           |   |
| Bewertung des Leistungsnachweises              | Differenziert, Bewertung gem. § 15 Allg. Bestimmungen für PO  |
| Hinweise                                       |   |