

Modulhandbuch

Master Wirtschaftsrecht

FACHHOCHSCHULE MAINZ - FACHBEREICH WIRTSCHAFT

[Stand: März 2014]

20140306

Studienplan

Semester III	Master-Arbeit					
30 ECTS / 2 SWS	30 ECTS / 2 SWS					
Semester II	Finanzierung	Vertriebsrecht II	Vertragsgestaltung II	Verhandlungsführung	Option	Praxisprojekt
30 ECTS / 19 SWS	5 ECTS / 3 SWS	5 ECTS / 4 SWS	5 ECTS / 4 SWS	5 ECTS / 3 SWS	5 ECTS / 4 SWS	
Semester I	Marketing	Vertriebsrecht I	Vertragsgestaltung I	Vertragsmanagement / Vertragscontrolling	Internationale Aspekte des Vertragsrechts	10 ECTS / 2 SWS
30 ECTS / 19 SWS	5 ECTS / 3 SWS	5 ECTS / 4 SWS	5 ECTS / 4 SWS	5 ECTS / 3 SWS	5 ECTS / 4 SWS	
Total	Gastvorträge: Vertragsgestaltung I, Marketing Exkursionen: Vertragsmanagement / -controlling, Finanzierung, Vertriebsrecht II					
90 ECTS / 40 SWS	 rechtswissenschaftliche Vorlesungen wirtschaftswissenschaftliche Vorlesungen Sprachen und Sozialkompetenz Wählbare Studieninhalte					

Inhalt

Semester 1	1
Marketing	1
Vertriebsrecht I	3
Vertragsgestaltung I	5
Vertragsmanagement / Vertragscontrolling	7
Internationale Aspekte des Vertragsrechts und der Rechtsdurchsetzung	9
Praxisprojekt	11
Semester 2	13
Finanzierung	13
Vertriebsrecht II	15
Vertragsgestaltung II	17
Verhandlungsführung	19
Option Legal English	21
Option Aktuelle Entwicklungen des Vertragsrechts	23
Option Verträge in der Insolvenz	25
Semester 3	27
Master-Arbeit	27

Semester 1

Marketing					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
104	150 h	5	1. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Marketing	45 h	105 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen				
	Die Studierenden sind mit der Entwicklung und Umsetzung von Marketing-Strategien auch im internationalen Umfeld und dem Einsatz des Marketing-Instrumentariums vertraut und können unterschiedliche Lösungsansätze und Strategien eigenständig entwickeln und bewerten. Sie sind in der Lage, dabei eine ganzheitliche, unternehmerische Betrachtung im Rahmen des Integrierten Marketings vorzunehmen. Die Studierenden können aktuelle Ansätze (wie Online-Marketing und CRM) analysieren und in Fallstudien anwendungsorientiert umsetzen. Sie können sich selbständig neues Wissen und Können aneignen.				
3	Inhalte				
	Grundlagen und Marketingmix (Marketing-Konzept, Kontrahierungspolitik, Produkt- und Sortimentspolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik)				
	Informationsbasis, strategische Planung und Controlling (Konsumentenverhalten, Marktforschung, Marketing-Planung und -organisation, internationale Marketing - Strategien, Marketing-Controlling)				
	Interaktives Marketing (Dialogmarketing, Database-Marketing, Customer Relationship Management, E- Marketing)				
4	Lehrformen				
	Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				
5	Teilnahmevoraussetzungen				
	Grundkenntnisse Marketing				
6	Prüfungsformen				
	Klausur				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten				
	Bestandene Modulprüfung				

8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Heinrich Holland
11	Sonstige Informationen Literatur Holland, H.: Direktmarketing, Vahlen Bliemel, F./Keller, K./Kotler, P.: Marketing-Management, Addison Wesley in Pearson Education Burmam, C./Kirchgeorg, M./Meffert, H.: Marketing, Betriebswirtschaftlicher Gabler Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 1

Vertriebsrecht I					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
101	150 h	5	1. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Vertriebsrecht I	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen				
	Die Studierenden sind mit den rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterschiedlicher Vertriebssysteme vertraut und können mit deren Komplexität umgehen. Sie sind in der Lage, diese unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und rechtlichen Besonderheiten einzelner Absatzsysteme zu systematisieren. Die Studierenden erkennen die stetig zunehmende Bedeutung des Verbraucherschutzes als wesentliches Schutzprinzip des bürgerlichen Rechts und sind in der Lage, Vertriebssysteme unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessen der Beteiligten zu bewerten und selbständig praxisgerechte Lösungen zu entwickeln.				
3	Inhalte				
	Betriebs- und absatzwirtschaftliche Hintergründe von Vertriebsverträgen				
	Kriterien für die Vertragstypenwahl				
	Direktvertrieb				
	Unternehmensrelevante Vertriebsformen (Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionär, Franchise)				
	Ausgewählte Aspekte des Verbraucherschutzes				
	Ausgewählte Aspekte des gewerblichen Rechtsschutzes und des Lauterkeitsrechts				
4	Lehrformen				
	Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				
5	Teilnahmevoraussetzungen				
	–				
6	Prüfungsformen				
	Klausur oder Hausarbeit einschließlich deren Präsentation				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten				
	Bestandene Modulprüfung				

8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Martin Schlussas
11	Sonstige Informationen Literatur Canaris, C.-W.: Handelsrecht, C.H. Beck Martinek, M./Semler, F./Habermeier, S./Flohr, E. (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts, C. H. Beck Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 1

Vertragsgestaltung I					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
102	150 h	5	1. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Vertragsgestaltung I	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden erfassen die Funktion der Vertragsgestaltung als interessenorientierte, privatautonome Rechtssetzung mit Mitteln und in den Grenzen des Rechts. Sie sind mit der Methodik und den gedanklichen Grundschriften der Vertragsgestaltung vertraut, können sie in typischen, auch in komplexeren Praxissituationen selbständig anwenden und kritisch hinterfragen. Sie erkennen die Bedeutung einer zielgerichteten, zukunftsorientierten Informationsgewinnung und sind in der Lage, die wirtschaftlichen Ziele und Interessenlagen der Parteien zu analysieren und sachgerecht umzusetzen. Sie können Vor- und Nachteile standardisierter Geschäftsbedingungen eigenständig einschätzen. Die Studierenden sind in der Lage, den rechtlichen Gestaltungsrahmen für wirtschaftstypische Verträge verlässlich zu bestimmen, wissenschaftlich fundierte Entscheidungen zu treffen und einen konkreten Vertragstext selbständig und rechtssicher zu formulieren.				
3	Inhalte Methodik der Vertragsgestaltung (Sach- und Rechtsziele, Gestaltungsbedarf und Gestaltungsmöglichkeiten, Informationsermittlung und Antizipation möglicher Konflikte) Erfüllungsplanung und Störfallvorsorge (Störfallprognose, gesetzliche und vertragliche Störfallvorsorge) Vertragstechnik und Vertragsstruktur Gestaltung von Vertragsverhältnissen durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (Rationalisierung, Risikoabwälzung, Inhaltskontrolle) Verwendung von Formularsammlungen und Musterverträgen Gestaltung von Liefer- und Einkaufsbedingungen Gestaltung von Sicherungsgeschäften				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				
5	Teilnahmevoraussetzungen –				

6	Prüfungsformen Klausur
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Wilfried Alt
11	Sonstige Informationen Literatur Rittershaus, G./Teichmann, C.: Anwaltliche Vertragsgestaltung, C.F. Müller Schmittat, K.: Einführung in die Vertragsgestaltung, C.H. Beck Langenfeld G.: Vertragsgestaltung, Verlag C.H. Beck Hoffmann-Becking, M./Rawert. P.: Beck'sches Formularbuch für Bürgerliches Recht, Handels- und V schaftsrecht, C.H. Beck Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 1

Vertragsmanagement / Vertragscontrolling					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
105	150 h	5	1. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit		Selbststudium	geplante Gruppengröße
	Vertragsmanagement / Vertragscontrolling	45 h		105 h	30 Studierende
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen				
	<p>Die Studierenden erkennen die Bedeutung und die Vorteile eines strukturierten Vertragsmanagements als Steuerungsinstrument für die Durchführung von Projekten. Sie erwerben die Kompetenz, Informationstransparenz zwischen den beteiligten internen und externen Entscheidungsträgern herzustellen und deren Zusammenarbeit im Vertragswesen zu gestalten. Die Studierenden sind in der Lage, Risiken und Probleme bei der Vertragsdurchführung eigenständig zu identifizieren, zu managen und tragfähige Lösungen herbeizuführen. Sie können die Dokumentation vertragsrelevanter Unterlagen organisieren. Sie kennen die Instrumente des Vertragscontrollings und können daraus gewonnene Erkenntnisse eigenständig bewerten.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die vertraglichen Elemente im Hinblick auf die Erhaltung der Kundenbeziehung und der Verlustminimierung eigenständig anzuwenden und unternehmerische Entscheidungen zu treffen.</p>				
3	Inhalte				
	<ul style="list-style-type: none"> A. Vertragsdokumentation B. Bedeutung und Funktion eines Vertrages in der Liefer- und Leistungsphase C. Aufarbeitung der wesentlichen Vertragsinhalte für die unterschiedlichen beteiligten Abteilungen eines Unternehmens D. Kommerziell-vertragliche Prozessen zwecks Vertragscontrolling: <ul style="list-style-type: none"> - Änderungs/Change Request Management - Risiko Management - Issue Management - Deliverables Management - Leistungserbringung, Bedeutung von Abnahme und Freigaben - Vertragskalender – für das Nachverfolgen der terminierten Verpflichtungen und Rechte der beteiligten Parteien E. Kontrolle der Vertragserfüllung durch die Prozesse F. Ausübung von Optionen G. Vertragsanpassungen an geänderte rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen H. Einhaltung von Kündigungsfristen und Beendigung von Verträgen I. Einfluss des Hauptvertrages auf Subunternehmer und Management von Subunternehmerverträgen 				
4	Lehrformen				
	Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil ergänzt durch Übungen und Praxisbeispiele				

5	Teilnahmevoraussetzungen –
6	Prüfungsformen Klausur
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Wilfried Alt
11	Sonstige Informationen Literatur Heussen, B.: Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, Dr. Otto Schmidt Flitsch, M.: Verträge und Vertragsmanagement in Unternehmen, Linde Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 1

Internationale Aspekte des Vertragsrechts und der Rechtsdurchsetzung					
Kennnummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
103	150 h	5	1. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen Internationale Aspekte des Vertragsrechts und der Rechtsdurchsetzung	Kontaktzeit 60 h	Selbststudium 90 h	geplante Gruppengröße 30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden sind mit der Bedeutung und der Systematik der Kollisionsnormen des Internationalen Privatrechts vertraut und können mit deren Komplexität umgehen. Sie sind in der Lage, wirtschaftstypische Sachverhalte mit Auslandsberührung eigenständig zu analysieren und die maßgebliche (Privat-) Rechtsordnung auch unter Berücksichtigung von Möglichkeiten und Grenzen der freien Rechtswahl zu bestimmen. Sie können die vielschichtigen, für die Durchsetzung zivilrechtlicher Ansprüche bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen und Verfahrensregeln in konkreten Fallgestaltungen aus der Unternehmenspraxis anwenden und eigenständig fundierte Entscheidungen fällen.				
3	Inhalte Rechtskreise und Maßnahmen zur Rechtsvereinheitlichung Grundbegriffe des Internationalen Privatrechts (Funktion und Bedeutung, Rechtsquellen, ordre public, Bedeutung internationaler Organisationen, Begriff und Aufbau von Kollisionsnormen) Internationales Vertragsrecht (Bestimmung des anwendbaren Rechts, Rechtswahl und Grenzen, Sonderregelungen für Verbraucherverträge) Internationales Deliktsrecht (insbesondere Produkthaftung) Internationales Sachenrecht Grundzüge der internationalen Rechtsdurchsetzung (Internationale Zuständigkeit, Gerichtsstandsvereinbarungen, gerichtliche und außergerichtliche Streitbeilegung, Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen und Schiedsvereinbarungen) Internationale Korruptionsbekämpfung				

4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil
5	Teilnahmevoraussetzungen –
6	Prüfungsformen Klausur oder Hausarbeit einschließlich deren Präsentation
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Hanno M. Kämpf
11	Sonstige Informationen Literatur Junker, A.: Internationales Privatrecht, C.H. Beck Kienle, F.: Internationales Privatrecht, Vahlen Rauscher, T.: Internationales Privatrecht, C.F. Müller Reithmann, C. / Martiny, D.: Internationales Vertragsrecht, Otto Schmidt Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 1

Praxisprojekt					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
106	150 h	10	1. / 2. Semester	jährlich	8 Wochen
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit		Selbststudium	geplante Gruppengröße
	Praxisprojekt	10 h		290 h	30
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden bearbeiten in Zusammenarbeit mit einem Unternehmen selbständig ein eigenständig definiertes praktisches Projekt, das durch einen Betreuer wissenschaftlich begleitet wird. Sie sind in der Lage, ihre erworbenen theoretischen und methodischen Kenntnisse eigenständig auf konkrete betriebliche Aufgabenstellungen anzuwenden und in einem vorgegebenen Zeitraum praxismgerechte Lösungen zu entwickeln, z.B. durch die Mitarbeit bei der Konzeption und Umsetzung von Vertriebssystemen oder bei der Vorbereitung, Gestaltung oder Durchführung von Verträgen mit in- und ausländischen Geschäftspartnern.				
3	Inhalte Die Studierenden definieren ihre Praxisprojekte eigenständig. Inhalt und Umfang sollen für die für das Projekt zur Verfügung stehende Zeit angemessen sein. Über den Verlauf des Praxisprojekts, die methodische Vorgehensweise sowie die Projektergebnisse ist ein Praxisbericht anzufertigen, der 5.000 Worte (ca. 15 – 20 Seiten) umfassen soll. Die Thematik des Praxisprojekts soll im Zusammenhang mit den Lehrinhalten des Master-Studiengangs stehen.				
4	Lehrformen Selbststudium mit individueller Betreuung				
5	Teilnahmevoraussetzungen –				
6	Prüfungsformen Hausarbeit (Praxisbericht)				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Hausarbeit (Praxisbericht)				
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –				
9	Stellenwert der Note für die Endnote 0/80 (Studienleistung)				

10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Lehrende im Master-Studiengang Wirtschaftsrecht als Praxisbetreuer
11	Sonstige Informationen Mit dem Praxisbericht ist ein Praktikumszeugnis einzureichen.

Semester 2

Finanzierung					
Kennnummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
203	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Finanzierung	45 h	105 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen				
	Die Studierenden sind mit den Zielen, Aufgaben und Rahmenbedingungen der Finanzierung vertraut und können deren Bedeutung einschätzen. Sie kennen die verschiedenen Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung durch Unternehmen, vor allem im Rahmen der Absatzfinanzierung, und können diese eigenständig bewerten. Die Studierenden sind in der Lage, die grundlegenden Einsatzgebiete derivater Finanzinstrumente, insbesondere für Absicherungszwecke, zu analysieren und selbständig praxisgerechte Entscheidungen zu treffen.				
3	Inhalte				
	Ziele, Aufgaben und Risiken der Finanzierung				
	Rahmenbedingungen der Kreditfinanzierung (Kreditwesengesetz, Basel II und Solvabilitätsverordnung)				
	Absatzfinanzierung (Exportfinanzierung, Leasing, Factoring, Forfaitierung und Forderungsverbriefung)				
	Finanzderivate zur Absicherung von Risiken				
4	Lehrformen				
	Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				
5	Teilnahmevoraussetzungen				
	–				
6	Prüfungsformen				
	Klausur				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten				
	Bestandene Modulprüfung				
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen)				
	–				

9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Paul Becker Prof. Dr. Arno Peppmeier
11	Sonstige Informationen Literatur Gräfer, H./Rösner, S./Schiller, B./Rösner v. Schmidt, S.: Finanzierung, Kiehl Jahrmann, F.: Finanzierung, Neue Wirtschafts-Briefe Bieg, H./Kussmaul, H.: Finanzierung, Vahlen Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Vertriebsrecht II					
Kenn-nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
201	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Vertriebsrecht II	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen				
	<p>Die Studierenden beherrschen die Besonderheiten des Online- und E-Commerce-Rechts und können die rechtlichen Rahmenbedingungen des zunehmend bedeutsamen Vertriebs von Waren- und Dienstleistungen über das Internet selbständig anwenden und die praktischen Folgen einordnen.</p> <p>Sie sind mit den kartellrechtlichen Restriktionen zum Schutz der wirtschaftlichen Betätigungsfreiheit eines Vertragspartners vertraut und können mit deren Komplexität umgehen. Sie können die Bedeutung europäischer und nationaler kartellrechtlicher Beschränkungen für Vertriebsverträge und die Rechtsfolgen von Kartellverstößen selbständig einschätzen.</p>				
3	Inhalte				
	<p>I. Online- und E-Commerce-Recht</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vertragsschluss und Einbeziehung von AGB - Grundlagen des Versandhandels über Webshops und Online-Plattformen - Gesetzliche Belehrungspflichten im Online-Handel - Rechtliche Anforderungen an Online-Marketing - Kennzeichen- und Domainrecht - Urheberrecht im Internet <p>II. Europäisches und nationales (Vertriebs-) Kartellrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung in die kartellrechtlichen Grundlagen (§ 1 ff.GWB, Art.101 ff. AEUV) - Vertikalverordnung (EU) Nr.330/2010 und Leitlinien - Einzelfallgruppen sowie Kfz-Gewerbe: VO 461/2010 - Leitlinien über horizontale Zusammenarbeit - Sonderfälle Forschung und Entwicklung und Produktionsvereinbarungen - Sonderfälle Einkaufs- und Vermarktungsvereinbarungen, Vereinbarungen über Normen 				

4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil
5	Teilnahmevoraussetzungen Empfohlen: Vertriebsrecht I
6	Prüfungsformen Klausur oder Hausarbeit einschließlich deren Präsentation
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Holger Heinbuch
11	Sonstige Informationen Literatur Martinek, M. (Hrsg.): Handbuch des Vertriebsrechts, C. H. Beck Hoeren – Internetrecht, kostenloses Online-Skript (abrufbar unter http://www.uni-muenster.de/Jura.itm/hoeren/lehre/materialien) Oelschlägel, K. / Scholz, J. (Hrsg.): Handbuch Versandhandelsrecht, C. H. Beck Bunte, H.: Kartellrecht, C. H. Beck Kapp, T.: Kartellrecht in der Unternehmenspraxis, Gabler Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Vertragsgestaltung II					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
202	150 h	5	Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Vertragsgestaltung II	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden vertiefen ihre Kompetenzen auf dem Sektor der Vertragsgestaltung und sind in der Lage, auch mit komplexeren grenzüberschreitenden Fallgestaltungen aus der Unternehmenspraxis lösungsorientiert umzugehen. Sie erwerben die Kompetenz in der Gestaltung von Exportverträgen und internationalen Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Lizenzverträgen. Die Studierenden sind in der Lage, entsprechende Verträge selbständig zu entwerfen und Vertragsklauseln auf ihre rechtliche Wirksamkeit sowie Zweckmäßigkeit zu prüfen. Sie erkennen die Wirkungszusammenhänge zwischen nationalen und internationalen Rahmenbedingungen und sind mit den Besonderheiten der Abwicklung grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen vertraut. Sie können auch mit Instrumenten zur Vertragsanbahnung umgehen und die Tragweite international üblicher Standardklauseln eigenständig einschätzen.				
3	Inhalte Exportvertrag (UN-Kaufrecht, Handelsbräuche, Incoterms, Internationale Verkaufsbedingungen) Internationale Handelsvertreter- und Vertriebsverträge Internationaler Lizenzvertrag Zahlungs- und Lieferbedingungen Vertragsabwicklung im Auslandsgeschäft Letter of Intent und Non-Disclosure Agreement				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				
5	Teilnahmevoraussetzungen Empfohlen: Vertragsgestaltung I, Vertriebsrecht I, Internationale Aspekte des Vertragsrechts und der Rechtsdurchsetzung				
6	Prüfungsformen Klausur oder Projektarbeit einschließlich deren Präsentation				

7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Hanno M. Kämpf
11	Sonstige Informationen Literatur Reithmann, C./Martiny, D.: Internationales Vertragsrecht, Dr. Otto Schmidt Kronke, H./Melis, W./ Schnyder, A.: Handbuch des Internationalen Wirtschaftsrechts, Dr. Otto Schmidt Münchner Vertragshandbuch, Band 4, Wirtschaftsrecht III, C.H. Beck Ostendorf, P.: International Sales Terms, C.H. Beck Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Verhandlungsführung					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
204	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit		Selbststudium	geplante Gruppengröße
	Verhandlungsführung	45 h		105 h	30 Studierende
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden beherrschen unterschiedliche Verhandlungsstrategien und können sie eigenständig umsetzen. Sie sind in der Lage, auch komplexere Verhandlungsprozesse von der Vorbereitung über die eigentliche Verhandlung hin gezielt zu strukturieren, in Konfliktsituationen angemessene Kompromisslösungen zu entwickeln, Konflikte zu antizipieren und im Verhandlungswege zu lösen. Sie können sowohl eine Erstverhandlung führen als auch eine bei aufgetretenen Streitlagen notwendige Vertragsanpassung vornehmen. Die Studierenden erkennen ein sog. Verhandlungsdilemma und können darauf selbständig reagieren. Sie sind in der Lage, das erworbene Wissen in praktischen Verhandlungssimulationen umzusetzen und entwickeln interkulturelle Sensibilität. Die Studierenden optimieren Schlüsselqualifikationen wie Moderieren, präzises und überzeugendes Argumentieren und die Analyse von Kommunikationssituationen.				
3	Inhalte Interne Vorbereitung einer Vertragsverhandlung Festlegung von Minimal- und Maximalzielen Analyse der Vertragsziele der Gegenpartei Berücksichtigung von interkulturellen Aspekten Verhandlungsstrategien Zusammenfassung von Verhandlungsergebnissen / Ad-hoc-Formulierungen Vertragsverhandlungen für die Reparatur von streitbefangenen Verträgen Vergleichsverhandlungen Verhandlungsdilemma				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil, (Klein-) Gruppenarbeit				

5	Teilnahmevoraussetzungen –
6	Prüfungsformen Mündliche Prüfung (Gruppenarbeit und Verhandlungssimulation)
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Hanno M. Kämpf
11	Sonstige Informationen Literatur Heussen, B. (Hrsg.): Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, Dr. Otto Schmidt Greiter, I./Lochmann, G./Ponschab, R./Schweizer, A./ Soudry, R.: Schlüsselqualifikationen, Kommunikation - Mediation - Rhetorik - Verhandlung - Vernehmung, Dr. Otto Schmidt Thiele, A.: Argumentieren unter Stress, Frankfurter Allgemeine Buch Salewski W.: Die Kunst des Verhandeln, Motive erkennen – erfolgreich kommunizieren, Wiley-Verlag Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Option Legal English					
Kenn -nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
205	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Option Legal English	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden erweitern ihre mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit auf dem Gebiet der englischen Rechtssprache und vertiefen ihre Sprach- und Präsentationskompetenzen. Sie können die erworbenen Sprachkenntnisse in typischen Gespräch- und Verhandlungssituationen erfolgreich anwenden und umsetzen. Sie sind in der Lage, englischsprachige Fachtexte zu analysieren und zu interpretieren. Sie können ihre Arbeitsergebnisse innerhalb einer Gruppe präsentieren und kontrovers diskutieren. Die Studierenden können sich Fachvokabular eigenständig aneignen.				
3	Inhalte Der Kursinhalt konzentriert sich auf die englische juristische Sprache. Die Studierenden werden mit Fachvokabular vertraut, vornehmlich aus dem Vertragsrecht sowie der Vertragsgestaltung und der Verhandlungsführung. Die Vorlesung bereitet die Studierenden auf das International Legal English Certificate (ILEC) vor.				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil, (Klein-) Gruppenarbeit, Rollenspiele				
5	Teilnahmevoraussetzungen -				
6	Prüfungsformen Klausur und / oder Hausarbeit einschließlich deren Präsentation				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung				
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) -				
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80				

10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Stephanie Swartz-Janat Makan
11	Sonstige Informationen Literatur Krois-Lindner, A.: Introduction to International Legal English, Cambridge Introduction to International Legal English, Cambridge Professional English in Use, Law, Cambridge International Legal English, Cambridge Success with ILEC, Langenscheidt Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Option Aktuelle Entwicklungen des Vertragsrechts					
Kennnummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
206	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen	Kontaktzeit	Selbststudium	geplante Gruppengröße	
	Option Aktuelle Entwicklungen des Vertragsrechts	60 h	90 h	30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden vertiefen und erweitern ihre Kenntnisse auf den Gebieten des nationalen und internationalen Vertragsrechts und der Vertragsgestaltung. Sie sind in der Lage, aktuelle Entwicklungen der Gesetzgebung, auf EU-Ebene sowie der Rechtsprechung und Literatur eigenständig zu analysieren und deren Bedeutung für die Rechtsfortbildung auf dem Sektor des Vertragsrechts und der Gestaltungspraxis einzuschätzen. Die Studierenden können ihr Fachwissen sowie ihre Fähigkeiten zur Problemlösung auch in neuen und unvertrauten Situationen anzuwenden. Die Kompetenz, Präsentationen und Vorträge zuhörerorientiert und strukturiert vorzubereiten, Inhalte verständlich und überzeugend zu vermitteln und Medien sinnvoll einzusetzen wird ausgebaut.				
3	Inhalte Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur und deren Auswirkungen auf das nationale und internationale Vertragsrecht, das Vertriebs- und Kartellrecht sowie die Gestaltungspraxis und die Rechtsdurchsetzung.				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil, (Klein-) Gruppenarbeit				
5	Teilnahmevoraussetzungen -				
6	Prüfungsformen Hausarbeit (Fallstudien) einschließlich deren Präsentation				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung				
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) -				

9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Prof. Dr. Wilfried Alt
11	Sonstige Informationen Literatur Langenfeld, G.: Grundlagen der Vertragsgestaltung, C. H. Beck Ausgewählte Gerichtsentscheidungen und Literaturbeiträge zu aktuellen Entwicklungen Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 2

Option Verträge in der Insolvenz					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studien- semester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
	150 h	5	2. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltung Option Verträge in der Insolvenz	Kontaktzeit 60 h	Selbststudium 90 h	geplante Gruppengröße 30 Studierende	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden erkennen das unternehmerische Risiko der Insolvenz des Vertragspartners. Sie sind mit den spezifischen Besonderheiten des Insolvenzrechts vertraut und erwerben die Fähigkeit, vertragliche Risikofelder im insolvenzrechtlichen Kontext sowie die Rechtspositionen der Verfahrensbeteiligten selbständig zu analysieren und einzuschätzen. Die Studierenden erfassen die Bedeutung der Vertragsgestaltung für die Minimierung des Risikos der Insolvenz des Vertragspartners und sind in der Lage, eigenständig Strategien zu entwickeln und praktisch umzusetzen.				
3	Inhalte I. Einführung in das Insolvenzrecht <ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen 2. Verfahrensbeteiligte 3. Weg zur Insolvenzeröffnung 4. Folgen der Insolvenzeröffnung 5. Anreicherung und Bereinigung der Insolvenzmasse 6. Überblick über das Insolvenzplanverfahren 7. Beendigung des Verfahrens II. Verträge in der Insolvenz <ol style="list-style-type: none"> 1. Kreditsicherungsverträge 2. Schuldrechtliche Verträge 3. Insolvenzspezifische Verträge 				
4	Lehrformen Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil				

5	Teilnahmevoraussetzungen -
6	Prüfungsformen Klausur oder Hausarbeit einschließlich deren Präsentation
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Modulprüfung
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) -
9	Stellenwert der Note für die Endnote 5/80
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende Christopher Becker, LL.M
11	Sonstige Informationen Literatur Bork, R.: Einführung in das Insolvenzrecht, C. H. Beck Obermüller, M.: Insolvenzrecht in der Bankpraxis, C. H. Beck Uhlenbruck, W.: Insolvenzordnung – Kommentar, C. H. Beck Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.

Semester 3

Master-Arbeit					
Kenn- nummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit des Angebots	Dauer
301	900 h	30	3. Semester	jährlich	1 Semester
1	Lehrveranstaltungen Master-Arbeit	Kontaktzeit 60 h	Selbststudium 840 h	geplante Gruppengröße 10	
2	Lernergebnisse (learning outcomes) / Kompetenzen Die Studierenden vertiefen ihr Wissen in einem speziellen Themengebiet aus dem Bereich des Wirtschaftsrechts - und / oder Wirtschaftswissenschaften und erwerben die Kompetenz, in einem vorgegebenen Zeitrahmen eine komplexe Problemstellung aus der Unternehmenspraxis selbständig zu bearbeiten. Sie sind in der Lage, wissenschaftliche Methoden eigenständig anzuwenden, Rechtsprechung und Literatur oder für den Untersuchungsgegenstand relevante Lehrmeinungen zu analysieren und kritisch zu beurteilen. Sie können fundierte Lösungsansätze entwickeln und eigenständig bewerten.				
3	Inhalte Die Studierenden wählen eine wirtschaftsrechtliche Themenstellung, die auch interdisziplinär angelegt sein kann.				
4	Lehrformen Selbststudium mit individueller Betreuung				
5	Teilnahmevoraussetzungen Einzelheiten zur Master-Arbeit sind § 26 der APO Bachelor & Master geregelt.				
6	Prüfungsformen Master-Arbeit				
7	Voraussetzungen für die Vergabe von Kreditpunkten Bestandene Master-Arbeit (inkl. Kolloquium)				
8	Verwendung des Moduls (in anderen Studiengängen) –				
9	Stellenwert der Note für die Endnote 30/80				
10	Modulbeauftragte/r und hauptamtlich Lehrende				

	Lehrende im Master-Studiengang Wirtschaftsrecht als Praxisbetreuer
11	Sonstige Informationen Literatur Theisen, M.: Wissenschaftliches Arbeiten, Vahlen Materialien des Dozenten Jeweils neueste Auflage.