

📅 Herbst 2026
📍 Wien
★ businesscircle.at

BUSINESS
circle

Terminübersicht

- Softwareverträge in der Praxis
- Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

12. Oktober 26

Softwareverträge in der Praxis

Softwareentwicklung, -lizenzierung & -wartung,
Cloud Verträge, KI-IT-Beschaffung

4. / 5. November 26

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

Praxisorientiert, verständlich und
auf den Punkt gebracht

Softwareverträge in der Praxis

12. Oktober 2026

VORTRAGENDER



Mag. Alexandra Ciarnau ist Rechtsanwältin bei DORDA. Sie berät nationale und internationale Mandanten bei innovativen Digitalisierungsprojekten, insbesondere in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Blockchain, XR etc. Außerdem berät sie in allen Bereichen des IT- und Datenschutzrechts.



Mag.a Lisa Lubinger-Körner ist Legal Counsel bei der Erste Digital GmbH, dem IT-Dienstleister der Erste Group. Sie erstellt und verhandelt Verträge in einem internationalen und hochregulierten Branchenumfeld rund um Entwicklung, Implementierung und Support von IT-Lösungen. Weiters ist sie stellvertretende Datenschutzbeauftragte des Unternehmens.

HINTERGRUND

Softwareentwicklung, -lizenzierung und -wartung sind wirtschaftlich wichtige Bereiche für nahezu jedes Unternehmen. Die praxisnahe und rechtlich sichere Ausgestaltung der einschlägigen Verträge – von der Entwicklung über die Lizenzierung bis zur Wartung – stellt daher eine wesentliche Säule des unternehmerischen Erfolgs dar. In der Praxis gibt es beim Zusammenspiel von IT-Recht und Bestimmungen zu geistigem Eigentum bis zum Datenschutz viele rechtliche Stolperfallen, die bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen entsprechend berücksichtigt und vermieden werden müssen.

NUTZEN

Das Seminar bringt Ihnen die in der Praxis relevantesten vertraglichen Fallstricke im Zusammenhang mit Softwareverträgen näher. Dabei wird ein starker Fokus auf die konkrete Umsetzung gelegt, wobei die wichtigsten Themen auch anhand von Mustervertragsklauseln erläutert werden.

INHALT

Abgrenzung der verschiedenen Vertragstypen

- Softwareentwicklung, Softwarelizenzierung, Softwarewartung
- Fokus auf: Kauf vs. Miete, Gewährleistung und Haftung, Nutzungsrechte, Service Level Agreements, Service Level Credits
- Tipps für die Vertragserstellung

Fallstricke bei (agilen) Softwareentwicklungsverträgen

- Abgrenzung der Leistungsinhalte
- Mitwirkungspflichten, Change Request und Abnahme
- Rechteeinräumung und Source Code

Besonderheiten bei KI-Beschaffung und -Entwicklung

Cloud-Verträge

Must Haves und Don'ts in der Praxis

Vertragliche Umsetzung

anhand von konkreten Beispielen samt Musterklauseln

Praxiserfahrung

- Worauf ist zu achten?
- Was sind die wichtigsten Stolpersteine?

FACTS & ANMELDUNG

- Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 990 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung : businesscircle.at/softwarevertraege

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer:innen und Manager:innen (u.a. von Softwareunternehmen)
- Leiter:innen und Mitarbeiter:innen insbesondere aus dem Projektmanagement, Einkauf und Verkauf, Service-Delivery-Management
- Mitarbeiter:innen aus Rechtsabteilungen & Compliance
- Leiter:innen und Mitarbeiter:innen die laufend oder künftig mit Softwareverträgen zu tun haben

Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

1. Tag: 4. November 2026

VORTRAGENDE



Dr. Franz Brandstetter ist Jurist und Unternehmensberater. Er verfügt über Erfahrung als Unternehmensjurist und Rechtsabteilungsleiter und versteht Recht als eine Chance, die es im Unternehmen zu nutzen gilt. So ist er selbst als Unternehmensjurist tätig, unterstützt Unternehmen bei der Einrichtung und Optimierung von Rechtsabteilungen und bei der Standardisierung und Verwaltung von Verträgen.



Dr. Wolfgang Renner, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte. Zuvor war er als Rechtsanwalt bei Haarmann Hemmelrath & Partner, München/Wien und bei der Kanzlei Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien tätig.



RA Dr. Monika Wildner, LL.M. (NYU) ist Rechtsanwältin und Partnerin in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte in Wien. Zuvor war sie Partnerin bei Schönherr Rechtsanwälte in Wien und M&A Inhouse Counsel bei der Raiffeisen Zentralbank.

INHALT 1. TAG

y CO-CONFERENCE
FRANZ BRANDSTETTER UND WOLFGANG RENNER

Grundlagen des Vertragsrechts

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Privatrecht, ABGB
- Grundsatz der Privatautonomie - nutzen Sie den Gestaltungsspielraum
- Zwingendes Recht und Rechtsnormen, die Verträge ergänzen

Was Sie von Anfang an beachten sollten

- Vorvertragliche Rechte und Pflichten
- Wann und wozu: Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet
- Auch ein Vorvertrag begründet bereits Rechte und Pflichten
- Nicht vergessen: Punktation
- Geheimhaltungserklärung und -vereinbarung

Exkurs: Wer darf für Unternehmen Verträge abschließen?

- Geschäftsführer und Vorstand
- Prokura und Handlungsvollmacht / Vollmacht und Anscheinsvollmacht
- Achtung: Haftungsproblematik!

Verträge abschließen: Wichtige Inhalte mit zahlreichen Praxistipps

- Angebot und Annahme
- Mündliche, schriftliche, (un)verbindliche Angebote, Kostenvoranschlag
- Vertragsgegenstand: Das Wichtigste in jeder Vereinbarung
- Zahlungsbedingungen, Einreden und Sicherheiten
- Abnahme und Erfüllung

AGB, das Notwendige im Kleingedruckten

- AGB, Ihre Standardvereinbarung
- Sind eigene AGB notwendig, Verbandsbedingungen?
- Nicht alles, was in AGB steht, ist auch vereinbart
- Einkaufsbedingungen gegen Verkaufsbedingungen: wer gewinnt?

Rechtsfallgestaltung - Praxistipp

- Welches Recht soll vereinbart werden und was gilt, wenn nichts vereinbart wird?
- Wann die Vereinbarung Österreichischen Rechts nachteilig sein kann
- Was bringt das UN-Kaufrecht?
- Wahl des Gerichtsstands
- Wann ist eine Schiedsvereinbarung erforderlich?

Dauer 9.00 -17.00 Uhr

Zum Ausklang des ersten Seminartags laden wir Sie zu einem Umtrunk ein.

Sicherheit bei der Vertragsgestaltung!

2. Tag: 5. November 2026

NUTZEN

- Machen Sie sich sattelfest: Nutzen Sie unser praxisorientiertes Seminar, damit Sie in der Vertragsgestaltung den Durchblick haben. Was funktioniert - was nicht?
- Fit für den Arbeitsalltag: Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Experten, die täglich nachteilig formulierte Vertragsklauseln überarbeiten.
- Auf den Punkt gebracht: In 2 Tagen erhalten Sie zu den häufigsten Szenarien die aktuelle und vor allem wesentliche Rechtsprechung.
- Verstehen leicht gemacht: Das Seminarquiz hilft Ihnen, das erworbene Know-how gleich anzuwenden und zu vertiefen - ohne Lernaufwand.

ZIELGRUPPE

Sie haben laufend oder künftig mit Verträgen zu tun? Sie möchten wissen, was „heikle“ und „nicht heikle“ Vertragsinhalte sind und wie Sie sich absichern können? Speziell für: Geschäftsführer und Manager, Leiter und Mitarbeiter, besonders aus Projektmanagement, Einkauf und Verkauf.

SEMINARQUIZ

Sie verinnerlichen und reflektieren das Gelernte mit einem Quiz. Nach jedem Kapitel machen Sie einen 5-minütigen Test: Ist die Vertragsklausel „richtig“ oder „falsch“? Im Anschluss besprechen Sie zusammen mit den Vortragenden die Lösung und wir küren den Quizsieger.

FACTS & ANMELDUNG

- Dauer: 9.00 -17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 1.490 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung
businesscircle.at/vertrag

INHALT 2. TAG

y **CO-CONFERENCE**
FRANZ BRANDSTETTER UND MONIKA WILDNER

Anhand eines Vertrages fassen wir den 1. Tag zusammen

Vertragserrichtung und Vertragsmanagement

- Professionelle Vertragsgestaltung, Standards
- Die 5 Todsünden im Vertragsmanagement und wie man sie vermeidet
- Klare Sprache und Unklarheitenregelung

Gewährleistung und Unmöglichkeit: Maßnahmen bei Schlechterfüllung

- Was tun, wenn die Leistungen mangelhaft erbracht werden?
- Was ist ein Mangel?
- Gewährleistungsfristen und Termine
- Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können
- Gegenüberstellung von Verzug und Gewährleistung
- **NEU:** Praxis-Workshop: Umsetzung der Gewährleistung im Vertrag

Verzug

- Was tun, wenn die Leistung nicht erbracht werden kann?
- Rücktrittserklärung und Nachfristsetzung
- Fixgeschäft
- Teilverzug
- Preisminderung / Verzugspönale

Schadenersatz

- Voraussetzungen
- Wann und wieviel? Beweislast
- Was Sie vertraglich regeln / ausschließen können

y **NEU: DOKUMENTATION UND VORBEREITUNG AUF EINEN RECHTSSTREIT**

Zusammenfassung mit Q&A

Dauer 9.00 -17.00 Uhr

Teilnehmerstimmen



Angenehme Atmosphäre! Praxisorientiert und sehr brauchbar für mein tägliches Tun.

Bernhard Rauter, Leiter Rechnungswesen und Controlling, Haberkorn

Schafft einen guten Überblick über „was ist wichtig“ und auch Bewusstsein für die Bedeutung von lebensgerechten Vertragsformanhängen.

Gerald Gruber, Logistikmanager, DM Drogerie Markt Verteilzentrum