

12. und 13.10.2021  
WU Wien  
Welthandelsplatz 1,  
1020 Wien  
Gebäude D1, Raum D1.4.088  
Online/Präsenz

**Limitierte  
Teilnehmerzahl**

# Intensiv-Seminar mit Workshop:

# Optimierung von Logistik- Ausschreibungen und -verhandlungen

Tag 1:

# Optimierung von Logistikoutsourcing: Ausschreibungen

**Dienstag 12.10.2021, in Wien**

---

**10:00 Empfang und Ausgabe der Tagungsunterlagen**

**10:10 Einführung Transport- und Logistikoutsourcing**

- Stand und Entwicklungen
- Marktbetrachtungen
- Risiken und Chancen von Ausschreibungen
- Typische Ausgangslagen

**10:45 Ausschreibungsmanagement**

- Ausschreibungsarten, Alternativen und Gestaltungsmöglichkeiten inkl. elektronischer Ausschreibung
- Ausschreibungsstrategie und Anforderungsdefinition
- Vor- und Nachteile funktionaler Ausschreibung versus Ausschreibung mit Leistungsbeschreibung
- Erfolgchancen bei Ausschreibungen steigern
- Vorbereitung der Ausschreibung
  - Erstellung der Ausschreibungsunterlagen
  - Typische, gefährliche Fehler

**11:30 Kaffeepause**

**12:00 Ausschreibungsmanagement**

- Bieterbetreuung
- Angebotsauswertung und Auftragsvergabe
- Elektronische Ausschreibung und Frachtbörsen

*Univ. Prof. Dr. Sebastian Kummer,  
RA Karl-Heinz Gimmler*

**13:00 Mittagspause**

**14:00 Logistikausschreibungen aus Sicht des Tendermanagements von Gebrüder Weiss**  
*Mag. (FH) Markus Jelleschitz, Gebrüder Weiss*

**14:45 Von der Ausschreibung zum Angebot**

- Rechtliche Wirkung des Angebotes
- Rechtsfolgen von Kalkulationsfehlern, wie versteckte und offene Kalkulationsfehler
- Mengengerüstregelungen als Herausforderung
- Gefährliche Fehler von Ausschreibenden/Bietern

**15:20 Kaffeepause**

**15:40 Vom Angebot zum Vertrag**

- Wege und Gestaltungsmittel zur Herstellung von Verbindlichkeit, u.a. einseitige Verbindlichkeit
- Sonderlage: Leistungsbeginn ohne endgültigen Vertrag oder Anlagen
- LOI-Techniken (Letter of Intent)
- Juristische und betriebswirtschaftliche Best Practice zu Ausschreibungen

**17:00 Bearbeitung von Fallstudien zum Ausschreibungsmanagement in Gruppenarbeit**

**18:15 Ende des ersten Seminartages**

*Univ. Prof. Dr. Sebastian Kummer,  
RA Karl-Heinz Gimmler*

## Tag 2:

# Intensiv-Workshop zu Vertragsverhandlungen in der Logistik

**Mittwoch 13.10.2021, in Wien**

### 09:00 Einführung

- Logistikvertragsverhandlungen - mit ausgewählten Besonderheiten bei Ausschreibungen
- Die 3 Erfolgsfaktoren: Verhandlungstechniken, Verhandlungsrhetorik, verhandlungsbezogene juristische Kenntnisse

### 09:45 Verhandlungstechniken

- Vorbereitung der Verhandlungen - Lageanalyse
- Partnerlage und eigene Lage – die 10 goldenen Punkte zum Erfolg
- Insbesondere Feststellung der „Eisen gab ich für Gold“-Punkte

### 10:40 Kaffeepause

### 11:00 Beginn der Verhandlungen

- Hinweise zu Pre Contract-Checks, wie z. B. formelle Punkte und Rollenverteilung
- Die Eröffnungsphase – Phase der Informationsgewinnung und des -abgleichs
- Klärung Verhandlungsablauf und Macht des Protokolls

### 12:30 Mittagspause

---

### 13:30 Fortsetzung der Vertragsverhandlungen nach einer Ausschreibung

- Beginn der Verhandlungen
- Führung der Verhandlungen und Anwendung der vorgestellten Verhandlungstechniken/ -rhetorik
- Rhetorische Verhandlungskniffe und Argumentationsfiguren, z.B. Jesuiten-Methode

### 15:30 Kaffeepause

### 15:50 Fortsetzung der Vertragsverhandlungen nach einer Ausschreibung

- Erweiterung des Zwei-Parteien-Spiels: Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

### 17:00 Ende des Seminars

*RA Karl-Heinz Gimmler*

# Anmeldung für das Intensiv-Seminar: Optimierung von Logistikoutsourcing: Ausschreibungen und Vertragsverhandlungen

Hiermit melde ich mich zum Intensiv-Seminar: Ausschreibungen und Vertragsverhandlungen in der Logistik an.

Name: \_\_\_\_\_  
Unternehmen: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_  
PLZ Stadt: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

Teilnahmegebühr: 950,- € + 20 % USt.  
(BVL, ÖVG und BMÖ Mitglieder zahlen 890,- €)

Ihre Anmeldung faxen Sie bitte an +43 (0) 1 313 36 904610 oder senden diese per E-Mail an [sekretariat.itl@wu.ac.at](mailto:sekretariat.itl@wu.ac.at). Eine telefonische Anmeldung ist unter der Rufnummer **+43 1 313 36 4610** möglich.

In der Teilnahmegebühr enthalten: Umfassende Dokumentation, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbiss.  
Bitte überweisen Sie den Betrag auf das ZTL-Konto: 2445476 bei der Erste Bank, BLZ 20111.

Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 14 Tage vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich können Sie in diesem Fall einen anderen Teilnehmer melden.

**12./13.10.2021**  
**ONLINE od. WU Wien**  
**Welthandelsplatz 1,**  
**1020 Wien**  
**Gebäude D1**  
**Seminarraum D1.4.088**



Plan und Anreise zum WU Campus unter  
<http://www.wu.ac.at/campus/infrastructure/map/>

## Referent des Intensiv-Seminars: Optimierung von Logistikoutsourcing: Ausschreibungen und Vertragsverhandlungen



**RA Karl-Heinz Gimmler** ist in Deutschland Spezialanwalt für Kontraktlogistik- und Logistik-Outsourcingrecht und Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht sowie für Steuerrecht. Er berät bedeutende Logistikdienstleister und größere Verlager bei der Vorbereitung und Gestaltung von Logistikverträgen sowie bei Vertragsverhandlungen. Neben seiner Tätigkeit als geschäftsführender Gesellschafter der Gimmler Rechtsanwalts-gesellschaft mbH ist er Dozent für Vertragsrecht am BVL Campus, HS Ludwigshafen und der HIWL Bremen, Autor zahlreicher Fachartikel sowie des Fachbuchs „Transport- und Logistikvertragsrecht“. Insgesamt kann RA Karl-Heinz Gimmler auf 700 Seminar- und Workshoptage zurückblicken.



**Univ. Prof. Dr. Sebastian Kummer** ist seit 2001 Vorstand des Instituts für Transportwirtschaft und Logistik, WU Wien. Zuvor war er an der TU Dresden (1996-2001) und WHU, Vallendar (1987-1996) tätig. Gemeinsam mit seinem Team führt er zahlreiche erfolgreiche Forschungs- und Praxisprojekte für Industrie- und Handelsunternehmen ebenso wie für Transport- und Logistikdienstleister durchgeführt. Er unterstützte zahlreiche Transport- und Logistikausschreibungen. Seine Publikationsliste umfasst mehr als 150 Veröffentlichungen, darunter führende Lehrbücher.



**Mag. (FH) Markus Jelleschitz** ist Head of Corporate Sales bei Gebrüder Weiss. Er ist seit 2004 bei Gebrüder Weiss, wo er nach mehreren Stationen zunächst die Leitung der Niederlassung in Bratislava und später die Landesleitung von Gebrüder Weiss Slowakei übernahm, die er in puncto Qualität, Umsatz und Ertrag erfolgreich führte. Als Head of Corporate Sales zeichnet der gebürtige Niederösterreicher für die Weiterentwicklung der globalen Vertriebsstrategie sowie die Betreuung von Großkunden des internationalen Transport- und Logistikunternehmens verantwortlich.