

Wenn Verträge eskalieren, braucht es einen kühlen Kopf.

Rechtsanwältin für Unternehmen, Vertragsrecht und Contract Management

Über 20 Jahre Erfahrung. Internationale Vertragsverhandlungen. Claims Management. Und ein ziemlich pragmatischer Blick auf die Frage: Was bringt Sie jetzt wirklich weiter?

Ich unterstütze Unternehmen, insbesondere **Einkaufs- und Vertriebsleiter**, wenn Verträge, Forderungen oder Verhandlungen schwierig werden.

Nicht mit möglichst vielen Paragraphen.

Sondern mit **juristischer Expertise, Verhandlungserfahrung und dem Blick für die wirtschaftliche Realität**.

Denn wenn eine Maschine nicht so funktioniert, wie der Kunde es erwartet hat, ein Lieferant seine Leistung anders versteht als der Käufer, ein Kunde einen hohen Claim stellt oder ein Softwareunternehmen nach einem Compliance Audit plötzlich erhebliche Nachforderungen erhebt, hilft eine rein akademische Betrachtung selten weiter.

Dann muss man herausfinden, was tatsächlich vereinbart wurde, wie stark die eigene Position wirklich ist – und was man daraus machen kann.

Ich löse keine Paragraphen. Ich löse Probleme.

Ein Vertrag kann juristisch einwandfrei aussehen und trotzdem später zum Problem werden.

Zum Beispiel im Maschinen- und Anlagenbau:

Eine Anlage wird geliefert. Der Kunde stellt fest, dass sie nicht so funktioniert, wie er es erwartet hat. Es folgen Diskussionen über Spezifikationen, Leistungsumfang, Abnahmen und Nachbesserungen.

Der Käufer sagt: „**Ihr habt nicht geliefert, was vereinbart war.**“

Der Verkäufer sagt: „**Wir haben genau das geliefert, was im Vertrag steht.**“

Die Fronten verhärten sich.

Jetzt reicht es nicht, einfach den Vertrag zu lesen.

Man muss verstehen, **was technisch vereinbart wurde, welche Leistung tatsächlich geschuldet war, was dokumentiert ist, welche Änderungen es während des Projekts gab und welche Erwartungen möglicherweise erst später entstanden sind.**

Genau an diesem Punkt komme ich ins Spiel.

Ich unterstütze Unternehmen sowohl bei der **Abwehr von Claims** als auch bei der **Durchsetzung eigener Ansprüche** – national und international.

Dabei geht es mir nicht darum, um jeden Preis einen Rechtsstreit zu führen.

Es geht darum, die eigene Position **realistisch zu bewerten, Risiken sichtbar zu machen und daraus eine sinnvolle Strategie zu entwickeln.**

Wenn Ihr Schwerpunkt auf **internationalem Contract Management, Vertragsverhandlungen oder Claims Management** liegt, finden Sie dazu weitere Informationen auf contract-management.pro.

Vertragsrecht muss zum Geschäft passen.

Ich berate Unternehmen bei **nationalen und internationalen Verträgen**, insbesondere dort, wo rechtliche, technische und wirtschaftliche Fragen ineinandergreifen.

Dazu gehören unter anderem:

- Vertragsprüfung und Vertragsgestaltung
- internationale Kauf- und Lieferverträge
- Maschinen- und Anlagenbau
- Leistungsumfang und Vertragsauslegung
- Gewährleistung und Haftung
- Vertragsänderungen und Nachträge
- Claims und Gegenclaims
- offene Forderungen und Zahlungsverzug
- Vertragsverhandlungen
- Contract Management
- rechtliche Unterstützung von Einkauf und Vertrieb

Gerade bei internationalen Geschäften kommen weitere Fragen hinzu: Welches Recht gilt? Welche Risiken entstehen durch Vertragsklauseln des Geschäftspartners? Was bedeutet eine Regelung tatsächlich im Streitfall? Und welche Position sollte in einer Verhandlung überhaupt vertreten werden?

Ein guter Vertrag ist nicht der mit den meisten Klauseln. Ein guter Vertrag ist einer, dessen Risiken verstanden und dessen Regelungen im Geschäftsalltag handhabbar sind.

Mehr zu meiner Arbeit im Bereich **internationales Vertragsrecht, Contract Management und Vertragsverhandlungen** finden Sie auf [Contract Management](#).

Wenn ein Software-Audit plötzlich teuer wird.

Ein weiteres Beispiel aus der Unternehmenspraxis:

Ein Softwareanbieter führt ein Compliance Audit durch und stellt anschließend erhebliche Nachforderungen.

Die Rechnung ist da. Die Argumentation klingt überzeugend.

Aber ist die Forderung auch berechtigt?

Hier lohnt sich ein genauer Blick.

Was wurde ursprünglich vereinbart? Welche Lizenzen und Nutzungsrechte bestehen? Welche Regelungen enthält der Vertrag tatsächlich? Welche Nutzung wird beanstandet? Wie werden die geltend gemachten Beträge berechnet?

Ein Audit-Bericht ist noch kein Zahlungsanspruch.

Ich unterstütze Unternehmen dabei, solche Forderungen rechtlich und wirtschaftlich einzuordnen und – wenn sie nicht berechtigt oder überzogen sind – eine geeignete Strategie zu ihrer Abwehr zu entwickeln.

Auch hier geht es nicht allein darum, den Vertrag zu lesen.

Es geht darum, die tatsächliche Position zu verstehen und daraus eine belastbare Verhandlungsstrategie zu entwickeln.

Mehr als 20 Jahre Rechtsanwältin. Und deshalb weiß ich: Es gibt selten nur eine richtige Antwort.

Ich bin seit mehr als 20 Jahren als Rechtsanwältin tätig und habe in dieser Zeit unterschiedliche Perspektiven kennengelernt – unter anderem als Rechtsanwältin, als Leiterin Recht, kommerzielle Auftragsabwicklung und Compliance, in internationalen Vertragsverhandlungen und als Trainerin.

Diese Erfahrung verändert die Art, wie ich auf ein Problem schaue.

Ich frage nicht nur:

„Was sagt das Gesetz?“

Sondern auch:

„Was ist hier tatsächlich passiert?“

„Was wollen Sie erreichen?“

„Wie stark ist Ihre Position wirklich?“

„Was kann die andere Seite durchsetzen?“

Und schließlich:

„Was ist die Lösung, mit der Sie als Unternehmen am besten weiterarbeiten können?“

Manchmal bedeutet das, eine Forderung konsequent abzuwehren.

Manchmal muss ein eigener Anspruch konsequent durchgesetzt werden.

Manchmal ist eine Verhandlung der bessere Weg.

Und manchmal ist die beste juristische Beratung der Hinweis, dass ein Streit wirtschaftlich keinen Sinn ergibt.

Ich sage Ihnen auch, wenn Ihre Position schwächer ist, als Sie denken.

Denn damit können Sie arbeiten.

Wenn Sie mehr über meinen persönlichen beruflichen Hintergrund und meine Art zu beraten erfahren möchten, finden Sie weitere Informationen auf [Bei Schroeder im Recht](#).

KI ist ein Werkzeug. Erfahrung bleibt Erfahrung.

Künstliche Intelligenz kann inzwischen Verträge zusammenfassen, Klauseln vergleichen, Argumentationen strukturieren und bei der Recherche helfen.

Das ist nützlich.

Aber KI macht aus einer falschen Frage keine richtige.

Und aus einer unvollständigen Information keine vollständige rechtliche Bewertung.

Eine KI kann eine Antwort liefern, die **plausibel klingt und trotzdem falsch oder unvollständig ist.**

Deshalb kommt es gerade im Recht auf mehr an als auf die Fähigkeit, einen guten Prompt zu schreiben.

Man muss wissen,

- welche Fragen überhaupt gestellt werden müssen,
- welche Informationen für die Beurteilung fehlen,
- welche Annahmen hinter einer Antwort stehen,
- welche rechtlichen Aspekte möglicherweise übersehen wurden und
- ob das Ergebnis tatsächlich belastbar ist.

Dafür braucht es Erfahrung und Fachwissen.

Ich nutze KI als Werkzeug, wo sie sinnvoll ist.

Aber ich verlasse mich nicht darauf, dass eine Maschine schon Recht haben wird.

Die entscheidende Frage ist nicht: „Was sagt die KI?“

Die entscheidende Frage ist: „Ist das, was sie sagt, auch richtig?“

Für Einkauf und Vertrieb, wenn es kompliziert wird.

Meine Beratung richtet sich insbesondere an Unternehmen und deren **Einkaufs- und Vertriebsverantwortliche**, die eine erfahrene Rechtsanwältin brauchen, die nicht erst lange erklärt, warum etwas schwierig ist.

Sondern dabei hilft, **es zu lösen.**

Vertragsrecht

Verträge prüfen, Risiken erkennen, Klauseln bewerten und Verträge so gestalten, dass sie zum konkreten Geschäft passen.

Internationales Vertragsrecht

Rechtliche Begleitung internationaler Geschäftsbeziehungen, insbesondere bei grenzüberschreitenden Liefer-, Kauf- und Projektverträgen.

Contract Management

Unternehmen dabei unterstützen, Verträge nicht nur zu unterschreiben, sondern ihre Rechte und Pflichten im Projektverlauf tatsächlich zu managen.

Mehr zu diesem Schwerpunkt finden Sie auf contract-management.pro.

Claims Management

Claims abwehren, eigene Ansprüche durchsetzen und eine belastbare Verhandlungsstrategie entwickeln.

Vertragsverhandlungen

Wenn die andere Seite hart verhandelt, die Fronten festgefahren sind oder wirtschaftlich viel auf dem Spiel steht.

Arbeitsrecht

Pragmatische arbeitsrechtliche Beratung für Unternehmen und insbesondere internationale Unternehmen mit Mitarbeitern in Deutschland.

Wenn Ihr Unternehmen international tätig ist und Sie insbesondere **deutsches Arbeitsrecht, Arbeitsverträge oder arbeitsrechtliche Fragen für Mitarbeiter in Deutschland** benötigen, finden Sie dazu mein spezialisiertes Angebot auf [ACS Legal](https://acs-legal.com) und auf [Labour Law Service Germany](https://labour-law-service-germany.com).

Keine juristische Beruhigungspille.

Ein guter Anwalt muss nicht immer sagen:

„Sie haben Recht.“

Er muss sagen können:

„Das ist Ihre Position. Das sind Ihre Risiken. Das können wir erreichen. Und das würde ich an Ihrer Stelle jetzt tun.“

Genau dafür stehe ich.

Ich verbinde **mehr als 20 Jahre anwaltliche Erfahrung** mit internationaler Vertrags- und Verhandlungspraxis, Contract Management und einem ausgeprägten Sinn für pragmatische Lösungen.

Rechtlich fundiert. Wirtschaftlich gedacht. Klar in der Kommunikation. Hart in der Sache, wenn es nötig ist.

Und immer mit dem Ziel, dass Sie am Ende nicht nur wissen, wie die Rechtslage aussieht.

Sondern wissen, was Sie als Nächstes tun können.

Die passende Seite für Ihr Anliegen

Nicht jedes rechtliche Problem braucht dieselbe Art von Beratung.

Sie sind ein Unternehmen und haben ein schwieriges Vertrags-, Claim- oder Verhandlungsthema?

Dann sind Sie hier richtig.

ra-schroeder-rose.de

Rechtsberatung für Unternehmen, insbesondere Einkauf und Vertrieb.

Ihr Schwerpunkt liegt auf internationalen Verträgen, Contract Management oder Claims?

[Contract Management](#)

Internationale Verträge, Contract Management, Claims und Verhandlungen.

Sie sind ein internationales Unternehmen mit Mitarbeitern in Deutschland?

[ACS Legal](#)

German employment law, externe Rechtsberatung und rechtliche Unterstützung für internationale Unternehmen.

Sie suchen speziell Unterstützung im deutschen Arbeitsrecht?

[Labour Law Service Germany](#)

German employment law for international companies and employers.

Sie möchten mehr über mich und meinen persönlichen anwaltlichen Ansatz erfahren?

[Bei Schroeder im Recht](#)

Meine persönliche deutschsprachige Anwaltsseite.

Sie sind ein internationales Unternehmen und suchen einen deutschen Rechtsanwalt?

[Legal Germany](#)

Englischsprachiger Einstieg für internationale Unternehmen mit geschäftlichen Aktivitäten in Deutschland.

Sie haben einen schwierigen Vertrag, einen Claim oder eine festgefahrene Verhandlung?

Dann lassen Sie uns darüber sprechen.

Anne Claire Schroeder-Rose

Rechtsanwältin | Contract Management | Wirtschaftsmediatorin

Ravensburg · Bodensee-Oberschwaben · international

Rechtlich fundiert. Wirtschaftlich gedacht. Pragmatisch gelöst.

Kontakt aufnehmen →