

TOP Verhandlungsstrategien für Entscheider gegenüber dem Betriebsrat

Projektsicherheit
durch best-case-
Verhandlungstaktiken

Handlungssicherheit für Unternehmer und Shareholder

DIE THEMEN

- Praxiserprobte kreative best-case Verhandlungsstrategien, die Budget - und Zeitplansicherheit gewährleisten
- Neues Kosteneinsparpotential: Sozialplanfaktor nur 0,25 - 0,5 und trotzdem keine Kündigungsschutzklagen
- Arbeitgeberseitige Gestaltungsinstrumente vor und während der Verhandlungen mit dem Betriebsrat
- Abwehrinstrumente gegen Verzögerungstaktik Betriebsrat
- Gestaltung des "richtigen" Verhandlungspartners auf Betriebsratsseite

IHR REFERENT



Dr. Wolfgang Lipinski

RA, Fachanwalt für ArbR,
Partner, BEITEN BURKHARDT,
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

TOP Verhandlungsstrategien gegenüber dem Betriebsrat

Ziel des Seminars

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat ist zwar ein gesetzliches Gebot. Insbesondere bei umfangreichen (Restrukturierungs-) Maßnahmen und damit stark gegensätzlichen Positionen der Betriebsparteien erschweren die erforderlichen Verhandlungen jedoch nicht selten die arbeitgeberseitige Zeit- und Kostenplanung bis hin zur Gefahr einer kompletten Blockade durch den Betriebsrat. Arbeitgeberseitig sind deshalb insbesondere die detaillierte rechtliche und strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung sowie operative und kommunikative Maßnahmen für einen erfolgreichen Verlauf und Ausgang der Verhandlungen mit dem BR extrem wichtig.

Nach diesem Praxisseminar kennen Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen und Sie wissen u. a. welche Stellung die Prüfung von Mitbestimmungsrechten des BR bei der Entscheidung über die arbeitgeberseitige Verhandlungsstrategie hat. Sie können ferner die Klaviatur unterschiedlichster praxiserprobter best-case Verhandlungspraktiken samt Gestaltungsinstrumenten spielen, Sie können Verzögerungs- und Blockadetaktiken des BR erkennen sowie verhindern und Sie können die Verhandlungen erfolgreich und rechtssicher gestalten und dabei kosten-trächtige Fehler vermeiden. Ferner haben Sie das Handwerkszeug, Projektsicherheit für das Unternehmen insb. bzgl. des verabschiedeten Zeitplans und Kostenbudgets sicher zu gewährleisten.

Ihr Referent



Dr. Wolfgang Lipinski
RA, Fachanwalt für ArbR,
Partner, BEITEN BURKHARDT,
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Zu den Spezialgebieten des Referenten gehört die Beratung von in- und ausländischen Unternehmen insb. bei der strategischen Planung und Umsetzung von Restrukturierungs- und Personalabbaumaßnahmen (Interessenausgleich, Freiwilligenprogramme, Sozialplan). Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit gehören ferner die Begleitung und Implementierung von tarifrechtlichen Projekten aller Art (u. a. Arbeitszeitflexibilisierung, Tarifwechsel, Haustarifverträge, Verbandsaustritt) sowie die Optimierung und Gestaltung von Vergütungs- und Arbeitszeitmodellen. Er führt regelmäßig die dazugehörigen Verhandlungen mit den Betriebsräten und/oder Gewerkschaften.

Teilnehmerkreis

Sie müssen als Shareholder, Eigentümer von Unternehmen, Aufsichtsratsmitglied, Unternehmensberater oder PE-Verantwortlicher mit dem BR oder der Gewerkschaft selbst verhandeln bzw. derartige Verhandlungen überwachen? Dann investieren Sie jetzt in Ihre erfolgreiche Verhandlungsstrategie samt Zeitplan- und Kostenbudgetsicherheit.

Das Seminar ist speziell für:

- Restrukturierungsverantwortliche von Private Equity-Firmen, Banken und Unternehmensberater
- Vorstände, Geschäftsführer, Abteilungsleiter aus den Bereichen Recht, PE, HR
- Personalleiter

Ihr Programm im Überblick

Rechte des Betriebsrats und Grenzen der Mitbestimmung

- Stufen der Beteiligung des Betriebsrats (Information, Beratung, Zustimmung etc.)
- Normenpyramide
- Das "Vierrad" der Betriebsverfassung samt Sanktionsmechanismen
- Katalog des § 87 BetrVG (u. a. Arbeitszeit, Ordnung im Betrieb, Verhaltens- und Leistungskontrolle, betriebliche Lohngestaltung)
- Einstellung und Versetzung
- Normales Anhörungs- und spezielles Zustimmungsverfahren bei Kündigungen
- Interessenausgleich, Sozialplan, Tarifsozialplan, Nachteilsausgleich

Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung auf Arbeitgeberseite

- Rechtliche und tatsächliche Analyse der Ausgangssituation
- Festlegung Verhandlungsziele und -margen, etwaige Alternativszenarien
- Definition des Verhandlungs-/Projektteams und Rollenverteilung/Zeitplan
- Einsatz Unternehmensberatung und Umgang mit Betriebsratsanwälten
- Interne und externe Kommunikation
- Rolle der Gewerkschaften und Vermeidung von kostenträchtigen Streikrisiken

Arbeitgeberseitige Gestaltungsinstrumente vor und während der Verhandlungen mit dem Betriebsrat

- Effektive Abwehrinstrumente gegen Verzögerungstaktik Betriebsrat
- Vorteile einer Einigungsstelle an praktischen Beispielfällen (u. a. Personalabbau - Interessenausgleich/Sozialplan; flexible Arbeitszeit; betriebliche Vergütungsordnung)
- Erfolgreiche Vorbereitung des Einigungsstellenverfahrens
- Kostensparendes best practice-Verhandlungstool: Verhandlungsvereinbarung
- Gestaltung des "richtigen" Verhandlungspartners auf Betriebsratsseite
- Freiwilligenprogramme als Alternative/in Kombination mit einseitigem Personalabbau
- Interessenausgleich mit Namensliste (Vorteile u. a. bei der Sozialauswahl)
- Neues Kosteneinsparpotential: Sozialplanabfindungsfaktor nur 0,25 - 0,5 und dennoch keine Kündigungsschutzverfahren!
- Präjudiz "alter" sehr hoher und teurer Sozialpläne loswerden
- Betriebsvereinbarung Kündigungsabwicklung zur Vermeidung von Prozessen
- Altersgruppenbildung und Punkteschema zur Sozialauswahl
- Transfergesellschaft (BOG) zur Vermeidung von Prozessen
- Häufigste kostenträchtige Fehler auf Arbeitgeberseite bei Verhandlungen mit BR

TOP Verhandlungsstrategien für Entscheider gegenüber dem BR

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 1911465

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- TOP Verhandlungsstrategien für Entscheider gegenüber dem Betriebsrat
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen per E-Mail per Telefon übermitteln darf. Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 28. November 2019 in Frankfurt
09:00 - 17:00 Uhr
relexa hotel
Lurgiallee 2 · 60439 Frankfurt
Tel. +49 69 95778-0 · Fax +49 69 95778-876

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Hotelübernachtung:

Wir empfehlen eine rechtzeitige Zimmerreservierung im Tagungshotel oder naheliegenden Häusern

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Nicole Beier
Konferenzmanagerin Personal
Tel. +49 6221 500-875
n.beier@forum-institut.de