

Nachfolgend wird die Prüfungsordnung des Fachbereich 3: Wirtschaft und Recht – Business and Law der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences für den Master-Studiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts vom 13. Juli 2005 in der Fassung der Änderung vom 16. Dezember 2009 neu bekannt gemacht:

**Prüfungsordnung des Fachbereichs 3: Wirtschaft und Recht – Business and Law der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences für den Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts" vom 13. Juli 2005 in der Fassung der Änderung vom 16. Dezember 2009**

Aufgrund des § 50 Abs. 1 Nr. 1 des Hessischen Hochschulgesetzes (HHG) in der Fassung vom 31. Juli 2000 (GVBl. I S.374), zuletzt geändert durch Gesetz vom 21. März 2005 (GVBl. I S. 218), hat der Fachbereichsrat des Fachbereichs 3: Wirtschaft und Recht – Business and Law der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences am 13. Juli 2005 die nachstehende Prüfungsordnung für den Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts" beschlossen.

Die Prüfungsordnung entspricht den Allgemeinen Bestimmungen für Prüfungsordnungen mit den Abschlüssen Bachelor und Master an der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences (AB Bachelor/ Master) vom 10. November 2004 (Staatsanzeiger für das Land Hessen 2005 S. 519) und ergänzt sie.

Nach § 94 Abs. 4 HHG hat der Präsident der Fachhochschule Frankfurt am Main- University of Applied Sciences die Prüfungsordnung am 4. August 2005 genehmigt. Die Genehmigung ist befristet für die Dauer der Akkreditierung bis zum 31. August 2010.

## **Inhaltsübersicht**

- § 1 Akademischer Grad, Profiltyp
- § 2 Zulassung zum Master-Studium
- § 3 Regelstudienzeit, Anzahl der ECTS-Punkte (Credits)
- § 4 Module
- § 5 Prüfungen
- § 6 Master-Arbeit und Master-Kolloquium
- § 7 Prüfungsausschuss
- § 8 Meldung und Zulassung zu den Prüfungen
- § 9 Bildung der Gesamtnote
- § 10 Zeugnis, Urkunde und Diploma Supplement
- § 11 Inkrafttreten

Anlage 1: Modulbeschreibungen

Anlage 2: Modulübersicht

Anlage 3: Diploma Supplement

**§ 1**  
**Akademischer Grad, Profiltyp**

- (1) Aufgrund der bestandenen Master-Prüfung verleiht die Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences den akademischen Grad „Master of Laws“ (LL.M.).
- (2) Der Master-Studiengang hat den Profiltyp eines stärker anwendungsorientierten Studiengangs.

**§ 2**  
**Zulassung zum Master-Studium**

- (1) Der Master-Studiengang ist konsekutiv angelegt. Zum Master-Studium kann nur zugelassen werden, wer
  1. die Bachelor-Prüfung im Bachelor-Studiengang Wirtschaftsrecht – Business Law oder die Diplom-Prüfung im Diplomstudiengang Wirtschaftsrecht der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences mindestens mit der Note „gut“ bestanden hat, oder
  2. die Bachelor-Prüfung im Bachelor-Studiengang Wirtschaftsrecht oder die Diplom-Prüfung im Diplomstudiengang Wirtschaftsrecht an einer anderen Fachhochschule oder Universität mindestens mit der Note „gut“ bestanden hat, oder
  3. einen den Abschlüssen gemäß Absatz 1 Nr. 1 und 2 mindestens gleichwertigen, fachlich verwandten Abschluss der Fachhochschule Frankfurt am Main – University of Applied Sciences oder einer anderen Fachhochschule oder Universität, insbesondere in den Fachrichtungen Rechtswissenschaft oder Wirtschaftswissenschaften mit einer Regelstudienzeit von mindestens sechs Semestern besitzt, oder
  4. einen den Abschlüssen gemäß Absatz 1 Nr. 1 und 2 mindestens gleichwertigen ausländischen Abschluss in gleicher oder verwandter Fachrichtung wie Absatz 1 Nr. 1 – 3 mit einer Regelstudienzeit von mindestens sechs Semestern besitzt. Es gilt die Satzung über das Verfahren zur Bewertung und Zulassung von Studienbewerberinnen und Studienbewerbern mit ausländischen Vorbildungsnachweisen an der Fachhochschule Frankfurt am Main vom 28. Februar 2005.
- (2) Das fachliche Profil des Studienabschlusses gemäß Absatz 1 muss den Anforderungen des Master-Studiengangs „Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ entsprechen. Dies setzt in den Fällen des Absatzes 1 Nr. 2 bis 4 voraus, dass die mit dem Studienabschluss nachgewiesene Qualifikation Kenntnisse und Anwendungskompetenzen in den nachfolgend aufgeführten Bereichen umfasst:
  1. für Studienabschlüsse gemäß Absatz 1 Nr. 2:  
  
Berufspraktisches Semester oder mindestens sechsmonatige Berufspraxis nach diesem Studienabschluss,

2. für Studienabschlüsse gemäß Absatz 1 Nr. 3 und 4:

Nachgewiesene Grundkenntnisse in den Bereichen: Wirtschaftsprivatrecht, Arbeitsrecht, Europarecht, Unternehmensrecht, Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Fachsprache Englisch, Schlüsselqualifikationen und berufspraktisches Semester oder mindestens sechsmonatige Berufspraxis nach diesen Studienabschlüssen bzw. juristischer Vorbereitungsdienst (Referendariat).

In den Fällen des Absatzes 1 Nr. 3 und 4 kann der Prüfungsausschuss die Zulassung mit der Auflage verbinden, dass bis zur Zulassung zur Masterarbeit der erfolgreichen Abschluss von Modulen aus dem Bachelorstudiengang Wirtschaftsrecht – Business Law im Umfang von bis zu 30 Credits nachzuweisen ist. Über die Auswahl der Module entscheidet der Prüfungsausschuss.

- (3) Die Bewerbung erfolgt durch ein ein- bis zweiseitiges Bewerbungsschreiben, das Aufschluss über die Motivation für den gewählten Studiengang und den angestrebten Beruf gibt. Dem Schreiben sind der Lebenslauf sowie die Nachweise für die Zulassungsvoraussetzungen gemäß den Absätzen 1 und 2 beizufügen.
- (4) Das Vorliegen der Voraussetzungen gemäß den Absätzen 1 und 2 wird vom Prüfungsausschuss festgestellt. Die Auswahl erfolgt nach der Gesamtnote des ersten berufsqualifizierenden Hochschulabschlusses gemäß Absatz 1 und auf der Grundlage der schriftlichen Bewerbungsunterlagen gemäß Absatz 3. Überschreitet die Zahl der Bewerbungen die Zahl der verfügbaren Studienplätze, so kann der Prüfungsausschuss zusätzlich aufgrund eines Auswahlgesprächs mit den Bewerberinnen und Bewerbern, das Aufschluss über die Motivation und Eignung für den gewählten Studiengang und den angestrebten Beruf geben soll, entscheiden. Das Auswahlgespräch wird von zwei hauptamtlich Lehrenden durchgeführt, die am Studiengang mitwirken und vom Prüfungsausschuss bestellt werden, und dauert pro Bewerberin oder Bewerber mindestens 30 und höchstens 60 Minuten.
- (5) Umfasste in den Fällen des Absatzes 1 Nr. 2 bis 4 der vorausgegangene Studiengang weniger als 210 ECTS-Punkten (Credits), so wird die Zulassung mit der Auflage verbunden, dass bis zur Zulassung zur Master-Arbeit der erfolgreiche Abschluss von zusätzlichen Modulen aus dem Bachelorstudiengang Wirtschaftsrecht – Business Law im Umfang von bis zu 30 Credits nachzuweisen ist. Über die Auswahl der Module entscheidet der Prüfungsausschuss.
- (6) Wird für diesen Masterstudiengang keine Zulassungszahl festgelegt, so kann der Prüfungsausschuss für Bewerberinnen und Bewerbern, die zum Zeitpunkt der Bewerbung ihr Studium im Bachelorstudiengang noch nicht abgeschlossen haben, eine vorläufige Zulassung aussprechen. Für die vorläufige Zulassung sind von den Bewerberinnen und Bewerbern ein Nachweis der Immatrikulation im Bachelorstudiengang sowie eine detaillierte Bescheinigung über den Stand und den voraussichtlichen Abschluss des Bachelorstudiums vorzulegen. Der Nachweis über den Abschluss des Bachelorstudiums nach Abs. 1 ist bis zum Ende der Einschreibefrist nachzureichen, ansonsten ist die vorläufige Zulassung zu widerrufen.

## **Regelstudienzeit, Anzahl der ECTS-Punkte (Credits)**

- (1) Die Regelstudienzeit für die Erlangung des zweiten berufsqualifizierenden Abschlusses (Master) beträgt einschließlich des Moduls Master-Arbeit drei Semester.
- (2) Das Studienprogramm umfasst 90 Credits. Die Credits sind jedem Modul zugeordnet und werden durch den erfolgreichen Abschluss des Moduls erworben. Die Inhalte der Module sowie die Anzahl der in den Modulen zu erwerbenden Credits sind den Modulbeschreibungen (Anlage 1) zu entnehmen.
- (3) Der Mastergrad kann nur vergeben werden, wenn einschließlich des vorangegangenen Studiums insgesamt 300 Credits erreicht worden sind.

## **§ 4 Module**

- (1) Das Studienprogramm enthält 15 Module. Es umfasst einschließlich des Moduls Master-Arbeit 13 Pflichtmodule und zwei Wahlpflichtmodule. Die Wahlpflichtmodule hat die Studierende oder der Studierende in dem gewählten Studienschwerpunkt zu absolvieren.
- (2) Die Studierende oder der Studierende kann zwischen den Studienschwerpunkten 1: „Unternehmens- und Konzernfinanzierung“ und 2: „E-Business und neue Medien“ wählen. Das Wahlrecht wird mit der erstmaligen Anmeldung zur Modulprüfung ausgeübt. Ein Wechsel eines Schwerpunkts ist nur aus wichtigem Grund möglich, über dessen Vorliegen auf entsprechenden schriftlichen Antrag der Prüfungsausschuss entscheidet. Eine Anrechnung der im bisherigen Schwerpunkt erbrachten Modulprüfungsleistungen oder Modulteilprüfungsleistungen auf die Module des neuen Schwerpunktes ist ausgeschlossen. Die Regelung des § 7 Abs. 5 der AB Bachelor/Master bleibt unberührt.

## **§ 5 Prüfungen**

- (1) Als Modulprüfungen oder Modulteilprüfungen im Sinne von § 7 Abs. 3 in Verbindung mit § 10 Abs. 1 AB Bachelor/Master kommen folgende Arten von Prüfungen in Frage:
  - Klausur (90 bis 240 Minuten)
  - mündliche Prüfung (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten)
  - schriftliche Hausarbeit (Bearbeitungszeit 4 bis 6 Wochen)
  - Referat (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten) mit schriftlicher Ausarbeitung (Bearbeitungszeit 4 bis 6 Wochen)
  - Projektarbeit (Bearbeitungszeit drei bis sechs Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten)Näheres regeln die Modulbeschreibungen (Anlage 1).
- (2) Prüfungen können auf Antrag der Studierenden oder des Studierenden an den Prüfungsausschuss in englischer oder einer anderen Sprache abgelegt werden. Der Prüfungsausschuss entscheidet im Einvernehmen mit den Prüfern bzw. Prüferinnen.

- (3) Eine Modulprüfung ist bestanden, wenn die Modulprüfungsleistung mit mindestens „ausreichend“ (4,0) bewertet wurde.
- (4) Nicht bestandene Modulprüfungsleistungen können zweimal wiederholt werden. Bestandene Modulprüfungsleistungen können nicht wiederholt werden.

## **§ 6**

### **Master-Arbeit und Master-Kolloquium**

- (1) Die Ausgabe des Themas für die Master-Arbeit erfolgt nach Zulassung der Studierenden oder des Studierenden zur Master-Arbeit durch den Prüfungsausschuss.
- (2) Die Bearbeitungszeit für die Master-Arbeit beträgt vier Monate. Sie beginnt mit dem Tag der Ausgabe des Themas. Für die Master-Arbeit werden 20 Credits vergeben.
- (3) Die Master-Arbeit kann auf Antrag der Studierenden oder des Studierenden an den Prüfungsausschuss in englischer oder einer anderen Sprache verfasst werden. Der Prüfungsausschuss entscheidet im Einvernehmen mit den Prüfern bzw. Prüferinnen.
- (4) Kann der erste Abgabetermin aus Gründen, welche die Studierende oder der Studierende nicht zu vertreten hat, nicht eingehalten werden, so wird die Bearbeitungszeit nach Maßgabe des § 23 Abs. 8 S. 1 AB Bachelor/Master einmalig um die Zeit der Verhinderung, längstens jedoch um acht Wochen verlängert.
- (5) Die Master-Arbeit ist fristgerecht in drei gehefteten schriftlichen Exemplaren im Prüfungsamt abzugeben.
- (6) Die Master-Arbeit ist Gegenstand eines Abschluss-Kolloquiums. Die Dauer des Kolloquiums beträgt mindestens 30 Minuten, höchstens 45 Minuten. Das Kolloquium soll spätestens vier Wochen nach Vorlage beider Gutachten über die Bewertung der Master-Arbeit stattfinden. Das Ergebnis des Kolloquiums geht mit einem Gewicht von einem Fünftel in die Bewertung des Moduls Master-Arbeit ein.
- (7) Eine nicht bestandene Master-Arbeit einschließlich eines Kolloquiums kann nach Maßgabe des § 18 Abs. 3 AB Bachelor/Master einmal wiederholt werden.

## **§ 7**

### **Prüfungsausschuss**

Der für den Studiengang gebildete Prüfungsausschuss ist für Prüfungsangelegenheiten betreffend den Studiengang nach Maßgabe der AB Bachelor/Master und dieser Prüfungsordnung zuständig.

## **§ 8**

### **Meldung und Zulassung zu den Prüfungen**

- (1) Die Voraussetzungen für die Zulassung zu den Prüfungen ergeben sich aus

§ 9 AB Bachelor/Master und den Modulbeschreibungen (Anlage 1). Über die Zulassung entscheidet der Prüfungsausschuss.

- (2) Die Anmeldung zu den Prüfungen erfolgt in einem von dem Prüfungsausschuss festzulegenden Antragsverfahren. Der Prüfungsausschuss legt zu Beginn des Semesters den Zeitraum für die Anmeldung zu den Prüfungen fest (Anmeldezeitraum) und gibt sie bekannt. Er gibt ferner den Zeitpunkt bekannt, bis zu dem die Anmeldung ohne Anrechnung auf die zulässigen Versuche zurückgenommen werden kann (Rücknahmezeitpunkt). Nach dem Rücknahmezeitpunkt kommt ein Rücktritt von einer Prüfung, zu der der/die Studierende angetreten ist, nur nach Maßgabe des § 15 AB Bachelor/Master in Betracht.

### **§ 9 Bildung der Gesamtnote**

Die Gesamtnote für die Master-Prüfung errechnet sich aus den Noten der Modulprüfungen und der Note des Moduls Master-Arbeit im Verhältnis 3 zu 1.

### **§ 10 Zeugnis, Urkunde und Diploma-Supplement**

- (1) Nach bestandener Master-Prüfung erhält die Studierende oder der Studierende ein Zeugnis, die Master-Urkunde und ein Diploma-Supplement nach Maßgabe des § 21 AB Bachelor/Master.
- (3) In das Zeugnis über die Master-Prüfung sind ergänzend zu den Angaben nach § 21 Abs. 1 S. 2 AB Bachelor/Master der gewählte Studienschwerpunkt, die Anzahl der erworbenen Credits und auf Antrag der Studierenden oder des Studierenden das Ergebnis der Prüfungen in den Zusatzmodulen aufzunehmen.

### **§ 11 Inkrafttreten**

Die Prüfungsordnung tritt am 01. September 2005 zum Wintersemester 2005/2006 in Kraft.

Frankfurt am Main, 13. November 2009

Prof. Dr. Hilko J. Meyer  
Der Dekan des Fachbereichs 3: Wirtschaft und Recht – Business and Law

**Anlage 1: Modulbeschreibungen**  
**Anlage 2: Modulübersicht**  
**Anlage 3: Diploma Supplement**

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung der Änderung vom 16. Dezember 2009**

<b>1. Modul: Grundlagen I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse der Methodik der Vertragsgestaltung inklusive der Vertragsplanung und des Vertragsdesigns sowie der Methodik der Verhandlungsführung.</p> <p>Sie sind fähig, wirtschaftsrechtliche Konfliktlagen zu erkennen und durch Anwendung der vermittelten Methodik zu lösen. Die Studierenden können Verträge eigenständig entwerfen und im Rahmen von Planspielen alleine und im Team verhandeln sowie in der Praxis gebräuchliche Verträge auf ihre Funktion überprüfen. Sie besitzen die Fähigkeit zur Analyse und zum fachübergreifenden Denken und können ihre Gestaltungsvorschläge sowohl innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär präsentieren und argumentativ sicher vertreten. Sie können Verhandlungen auf geeignete Strategien und Taktiken hin analysieren und ihr eigenes Verhandlungsverhalten kritisch reflektieren.</p>
Inhalte	<p><b>Methodik der Vertragsgestaltung</b></p> <p>Perspektive der Vertragsgestaltung, Methodik der Vertragsgestaltung, Werkzeuge und Elemente des Vertragsdesigns, Vertragsaufbau und Vertragsinhalt, Risikobewertung, Vertragsvorbereitung, Entwurfsstrategie, Gesetzliche Schuldvertragstypen und Typenfreiheit, Moderne Vertragstypen und ihre rechtliche Einordnung</p> <p><b>Methodik der Verhandlungsführung</b></p> <p>Verhandlungsarten; Prozess der Verhandlung: Verhandlungsorganisation, Planungsfaktoren, Verhandlungsablauf, Risikobewertung, Krisenmanagement, Vertragsschluß;</p> <p>Faktoren bei Vertragsverhandlungen: Konfliktfaktoren, psychologische Faktoren, Diversity-/Gender-/Interkulturelle Aspekte;</p> <p>Strategische Modelle der Verhandlungsführung, individuelle Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken, Manipulationstechniken, Verhandlungsstil, Verhandlungen in Machtbeziehungen.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung der Änderung vom 16. Dezember 2009**

<b>2. Modul: Grundlagen II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Vertragsverhandlung, Vertragsdurchführung und Vertragscontrolling. Sie sind in der Lage, kommunikative Strategien in Praxissimulationen anzuwenden – auch unter Wechsel der Perspektive – und sie kennen Werkzeuge und Methoden des Vertragscontrollings und sind in der Lage, diese anzuwenden. Sie sind fähig, komplexe Vertragsprojekte durch Einsatz organisatorischer Maßnahmen und Verhaltensregeln zur Erreichung der Vertragsziele im Rahmen der Vertragsdurchführung einzusetzen.
Inhalte	<p><b>Vertragsmanagement:</b> Vertragsverhandlung, Durchführungsregie, Sicherung der Leistung, Treuhandabwicklungen, Leistungsänderungen, Umgang mit Vertragskrisen, Rückabwicklung von Verträgen</p> <p><b>Vertragscontrolling:</b> Betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente zur Planung, Kontrolle und Steuerung aller Vertragsphasen und Vertragsobjekte; Beurteilung der ökonomischen Vertragsdeterminanten und Integration in das Unternehmens- und Segmentcontrolling</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltung mit Übung Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich



**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>3. Modul: Methoden und Instrumente I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind mit einer Auswahl von praktisch besonders bedeutsamen Methoden und Instrumenten vertraut, die eingesetzt werden, um die Entscheidungsgrundlagen für nachfolgende Vertragsverhandlungen und sich anschließende Gestaltungsaufgaben zu erhalten. Sie kennen die relevanten Themen einer Due Diligence Prüfung bei Unternehmenskäufen und anderen Transaktionen und zwar sowohl im Zusammenhang mit dem Prozess der Informationsbeschaffung als auch der nachfolgenden Verarbeitung der gewonnenen Informationen bei der Gestaltung bestimmter Vertragsklauseln, etwa der Kaufpreisformel und der Haftungsregeln. Sie wissen, wie ein Due Diligence Prozess praktisch organisiert werden muss, um dem Informationsbedürfnis des (potentiellen) Käufers wie auch dem Geheimhaltungsbedürfnis des Verkäufers angemessene Rechnung zu tragen und eventuelle rechtliche Interessenskonflikte der handelnden Gesellschaftsorgane zu lösen. Sie kennen die relevanten Themengebiete und Fragestellungen einer Legal Due Diligence und haben darüber hinaus auch Ausschnitte aus anderen Due Diligence Bereichen z. B. der Financial, Commercial, Tax, Human Resources und Environmental Due Diligence kennen gelernt. Sie kennen die Grundzüge der Unternehmensbewertung mit den wichtigsten Bewertungsanlässen und Bewertungsverfahren sowie die Bedeutung von Rating vor allem für die Vorbereitung von Finanzierungsverträgen und Emissionskonditionen und wissen, dass nach erfolgter Umsetzung von Basel II diese zum unverzichtbaren Bestandteil der Unternehmensfinanzierung gehören. Die Studierenden kennen die in der Praxis gebräuchlichsten international verbreiteten Rating-Systeme, deren Kriterienkataloge und deren Bezug zur Unternehmensbewertung. Sie besitzen die Fähigkeit zur Analyse und zum fachübergreifenden Denken und können ihr Vorschläge innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär präsentieren und argumentativ sicher vertreten
Inhalte	<b>Due Diligence</b> Rechtliche und organisatorische Einordnung des Due Diligence Prozesses in die verschiedenen Phasen eines Unternehmenskaufs. Darstellung möglicher Auswirkungen einer Due Diligence auf die Transaktions- und Vertragsstruktur, insbesondere auf Haftungs- und Gewährleistungsansprüche sowie die Untersuchung rechtlicher Interessenskonflikte von Vorstand/Geschäftsführung und Aufsichtsräten im Zusammenhang mit einer Due Diligence-Prüfung. Handlungs- und Gestaltungsempfehlungen für die effiziente Organisation eines Due Diligence Prozesses aus Käufer- und Verkäuferseite. Behandlung der systematischen Unterschiede bei Vendor und Buyer Due Diligence Prüfungen sowie verschiedener strategischer Interessen bestimmter Investo-

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

	<p>rengruppen (z.B. strategische Investoren, Finanzinvestoren); Darstellung zentraler Themen der einzelnen Bereiche einer Legal Due Diligence Prüfung sowie der der Tax, Commercial, Human Resources und Environmental Due Diligence.</p> <p><b>Rating</b>          Grundzüge der Unternehmensbewertung mit den wichtigsten Bewertungsanlässen und Bewertungsverfahren; Darstellung der in der Praxis gebräuchlichsten international verbreiteten Rating-Systeme, deren Kriterienkataloge und deren Bezug zur Unternehmensbewertung; Bedeutung von Ratings für die Unternehmensfinanzierung; Basel II und Folgegesetzgebung; Rolle von Ratingagenturen und Analysten; nationale und internationale Kapitalmarktaufsicht und das Risikomanagement der Banken; Konsequenzen für die Organisation und Führung von Unternehmen; Haftungsrisiken für die Mitglieder der Verwaltungsorgane.</p>
Lehrformen	Übung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>4. Modul: Methoden und Instrumente II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über einen Überblick über die Methoden und Instrumente der außergerichtlichen Konfliktvermeidung bzw. Konfliktlösung. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse zu den Grundlagen des Schiedsverfahrensrechts auf nationaler und internationaler Ebene und sind in der Lage parallel dazu die Aufnahme von Schiedsklauseln in zivil-, handels- und gesellschaftsrechtlichen Verträgen als Gestaltungsaufgabe am praktischen Fall zu bewältigen.</p> <p>Die Studierenden sind über Einsatzgebiete, Verhaltensregeln und Strategien der Wirtschaftsmediation informiert. Sie kennen die Rolle des Mediators im Verfahren und wissen um die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Wirtschaftsmediation.</p> <p>Die Studierenden verfügen über Kommunikations- und Konfliktlösungskompetenzen. Sie planen und besprechen Lösungsstrategien und setzen diese in sinnvolle Lösungen um.</p>
Inhalte	<p><b>Schiedsverfahren:</b> Schiedsvereinbarung und Schiedsklausel; Einsatzgebiete und alternative Streitschlichtungsmechanismen; Durchführung und Beendigung eines Schiedsverfahrens; Kosten und Vollstreckbarkeit; einstweiliger Rechtsschutz; Person und Haftung des Schiedsrichters; Abgrenzung zum Schiedsgutachter; Schlichter und Mediator, Grundzüge der Verfahren der Internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit und ihrer Streitbeilegungsmechanismen</p> <p><b>Mediation:</b> Einsatzgebiete und Strategien der Wirtschaftsmediation; Person und Haftung des Mediators; betriebliche Konfliktlösung und professionelles Konfliktmanagement durch Führungskräfte; Verhandlungstechniken und Verhandlungsinstrumente; Gestaltung einer Mediationsvereinbarung</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>5. Modul: Internationale Verträge I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden kennen die Grundzüge des Internationalen Privatrechts. Durch praktische Beispiele verfügen die Studierenden über die praktische Anwendungsfähigkeit zu Technik und Verständnis für internationale Vertragsgestaltung.</p> <p>Die Studierenden kennen die grundlegenden Konzepte der Analyse des Rechts und der Rechtsvergleichung. Sie sind in die Lage, Normierungssysteme und Regelungskonzepte zu analysieren und Lösungen unterschiedlicher Rechtsordnungen zu vergleichen.</p> <p>Die Studierenden erhalten ein Grundverständnis für andere Rechtskulturen. Sie erlernen eine andere Form der Kommunikationstechnik bei Situationen mit internationalen Bezügen. Anpassungs- und Transferfähigkeit sowie vertiefte Fremdsprachenkenntnisse gehen damit ebenfalls einher.</p>
Inhalte	<p><b>Internationale Verträge 1</b> Einführung in das Internationale Privatrecht, Internationale Abkommen, UN-Kaufrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen bei internationalen Verträgen/Incoterms, Einführung in die US-amerikanische Vertragsgestaltung.</p> <p><b>Rechtsvergleichung</b> Methode der rechtsvergleichenden Forschung, Struktur der europäischen Privatrechte, Common Law Tradition, Common Law Tradition, das englische und das amerikanische Recht heute, die Rechtsquellenlehre, Verhältnis Richter/Gesetzgeber, Richterrecht, Publikation und Stil der Rechtsprechung, die unterschiedlichen Justiztraditionen in Kontinentaleuropa, England und den USA, Juristenausbildung in Kontinentaleuropa und in den Systemen des Common Law</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Englisch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>6. Modul: Internationale Verträge II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Die Module „Grundlagen I“ und „Internationale Verträge I“ sollten erfolgreich abgeschlossen sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über vertiefte Kenntnisse im internationalen Vertragsrecht und sind in der Lage, selbst Verträge mit internationalem Hintergrund zu entwerfen und in der Praxis gebräuchliche Verträge auf ihre Funktion zu überprüfen.  In komplexen Fallbeispielen treffen Studierende Entscheidungen, die die kritische Würdigung und Abwägung von kulturellen Interessen unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Rechtssysteme verlangen.“
Inhalte	<b>Internationale Verträge 2</b> Export- und Importverträge, Internationale Produkthaftung, Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern, Lizenzverträge, Außenwirtschaftsrecht  <b>Case Study</b> Ein sich in der Praxis stellendes Problem der internationalen Vertragsgestaltung aus den Bereichen Export- und Importverträge, Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern, Lizenzverträge soll in einer Praxissimulation bearbeitet werden. Die Studierenden erhalten konkrete Vorgaben, auf deren Grundlagen sie interessengerechte Verträge mit internationalem Bezug erstellen sollen.
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen  Case Study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Englisch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>7. Modul: Management und Personal</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Die Studierenden sollen fundierte Kenntnisse des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts sowie des Unternehmensrechts und Grundkenntnisse des Sozialversicherungsrechts haben.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse in der Gestaltung von Arbeitsverträgen, Dienstverträgen mit Geschäftsführern und Vorständen sowie Kollektivvereinbarungen. Sie sind in der Lage, entsprechende Verträge sowie einzelne Vertragsklauseln selbstständig zu entwerfen und ggf. alternative Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Dabei berücksichtigen sie auch die Zweckmäßigkeit. Die Studierenden sind befähigt, einzelne Vertragsklauseln auf ihre Wirksamkeit zu prüfen und ihre Ergebnisse fundiert zu begründen.
Inhalte	<p><b>Arbeits- und Dienstverträge</b>            AGB-Kontrolle von Arbeitsverträgen, Arbeitsverträge, besondere Arten von Arbeitsverträgen, Verträge über die Entsendung von Arbeitnehmern ins Ausland, Verträge über freie Mitarbeit, Aufhebungs- und Abwicklungsverträge, Geschäftsführer-Dienstverträge, Dienstverträge für Vorstände, KFZ-Überlassungsverträge.</p> <p><b>Kollektivvereinbarungen</b>            Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen in sozialen Angelegenheiten, Betriebsvereinbarungen betreffend die Gestaltung von Arbeitsplatz, Arbeitsablauf und Arbeitsumgebung, Betriebsvereinbarungen in personellen Angelegenheiten, Auswahlrichtlinien, Interessenausgleich und Sozialplan, Arbeitsgruppenvereinbarungen, Regelungsabreden, tarifliche und betriebliche Bündnisse für Arbeit.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>8. Modul: Austausch- und Projektverträge</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Die Studierenden sollten fundierte Kenntnisse des Schuldrechts haben.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden kennen die Grundzüge des Internationalen Privatrechts und verfügen über vertiefte Kenntnisse über die Gestaltung von deutschen Austauschverträgen sowie nationalen und internationalen Projektverträgen.  Die Studierenden verfügen über ein Verständnis des Systems der internationalen Vertragsgestaltung und der im Einzelfall anzuwendenden Verträge.
Inhalte	<b>Austauschverträge</b> Vertragstypen des BGB insbesondere Kauf-, Werk-, Dienst- und Mietverträge, Moderne Vertragstypen wie z.B. Leasing, Factoring, Franchising, Lizenzverträge, Allgemeine Geschäftsbedingungen  <b>Projektverträge</b> Internationale Projektverträge, Rahmenverträge; Kooperationsverträge; IT-Projektverträge; Bau-Projektverträge; Subunternehmerverträge; Outsourcing-Verträge; Geheimhaltungsverträge; Sponsoring
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>9. Modul: Unternehmen und Konzern I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden beleuchten die Aufgabe der Verhandlung und Gestaltung von Verträgen am Beispiel besonders praxisrelevanter Szenarien im Verlauf der Unternehmens- bzw. Konzernentwicklung. Sie kennen die wesentlichen Inhalte der Gesellschaftsverträge der Personengesellschaften und der Satzungen der Kapitalgesellschaften, einschließlich der europäischen Gesellschaftsformen sowie der Mischformen und können diese selbst entwerfen und bestehende Verträge und Satzungen auf ihre Funktion prüfen. Sie kennen die Bedeutung von Beherrschungs-, Gewinnabführungs- und anderen Organisationsverträgen sowie verschiedener Varianten von Umwandlungs- und Sanierungsverträgen. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse in der optimalen Gestaltung der Unternehmensnachfolge unter Einbeziehung der erb-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen. Sie sind in der Lage Problemstellungen zu erkennen und interessengerecht zu lösen. Sie können die gefundene Lösung sowohl innerhalb der Fachdisziplin als auch interdisziplinär präsentieren und argumentativ sicher vertreten.
Inhalte	<p><b>Gründung und Restrukturierung</b>            Gesellschaftsverträge der Personengesellschaften GbR, OHG und KG; Satzungen der Kapitalgesellschaften GmbH, AG und KGaA; Verzahnung der Verträge in Mischformen wie insbesondere der Kapitalgesellschaft &amp; Co. KG; Beherrschungs-, Gewinnabführungs- u. a. Unternehmensverträge; Umwandlungs- und Sanierungsverträge</p> <p><b>Unternehmensnachfolge</b>            Nachfolgebedarf im deutschen Mittelstand; Planung und Gestaltung der Unternehmensnachfolge vor dem Hintergrund der jeweils geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen (Erbrecht, Gesellschaftsrecht, Steuerrecht); Nachfolgemangement und Anforderungen an die Person des Nachfolgers.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich



**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>10. Modul: Unternehmen und Konzern II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind mit dem typischen Aufbau eines Unternehmenskaufvertrages und den zentralen Themen, die sich im Zusammenhang mit der Gestaltung der einzelnen vertraglichen Regelungen wie etwa Kaufpreis- und Kaufpreisanpassungsklauseln, Covenants, Closing Bedingungen, Garantien, Haftungsregelungen stellen, vertraut. Sie kennen darüber hinaus die für die Vertragsgestaltung relevanten systematischen Zusammenhänge und inhaltlichen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Vertragsteilen. Die Studierenden sind in der Lage anhand einer szenarienbezogenen Aufgabe die Verhandlung und Gestaltung von Verträgen der Unternehmens- bzw. Konzernentwicklung - hier am Beispiel eines Kaufs von Unternehmen oder Unternehmensteilen - fallbezogen zu problematisieren und eine praxisorientierte Lösung zu entwickeln.
Inhalte	<p><b>Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge</b></p> <p>Die Studierenden lernen sowohl die einzelnen Bestandteile eines typischen Unternehmenskaufvertrages als auch die systematische Beziehung und Wechselwirkung zwischen diesen Vertragsbestandteilen kennen. Mit den Studierenden werden die unterschiedlichen Ausgangs- und Verhandlungssituationen der Kauf- und Verkaufsinteressenten durchgespielt und neben den rechtlichen Grundlagen der Vertragsgestaltung auch verschiedene alternative Ansätze aufgezeigt, um die ökonomischen Vorstellungen der Parteien korrekt in einen Vertragstext umzusetzen. Hierbei werden auch die unterschiedlichen Interessen strategischer und institutioneller Investoren sowie Venture Capital- bzw. Private Equity-Gesellschaften behandelt.</p> <p><b>Case Study</b></p> <p>Die Studierenden konkrete Vorgaben bezüglich Verhandlungsposition, Preisvorstellung, Sonderinteressen etc. von Käufer und Verkäufer, auf deren Grundlage sie einen detaillierten Unternehmenskauf- oder Beteiligungsvertrag erarbeiten sollen.</p>
Lehrformen	Seminaristischen Lehrveranstaltung Case Study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>11. Modul: Steuern und Anreize</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (180 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über grundlegende Kenntnisse der steuerlichen Konsequenzen ausgewählter Verträge. Sie sind in der Lage, mögliche steuerliche Auswirkungen bei der Vertragsgestaltung zu beachten.</p> <p>Die Studierenden sind in der Lage, die Implikationen juristischer Regeln für wirtschaftliches Verhalten mit Hilfe institutionenökonomischer Analyseinstrumenten zu erschließen.</p> <p>Methodenkompetenz: Die Studierenden erschließen wirtschaftliche Implikationen juristischer Regeln mit Hilfe ökonomischer Analyseinstrumente (Analyse). Sie erkennen übergreifende Muster juristischer Regeln anhand ihrer ökonomischen Implikationen (Synthese). Sie ordnen und nutzen vorhandenes juristisches Wissen anhand ökonomischer Wirkungen und Zwecke.</p> <p>Sozialkompetenz: Die Studierenden berücksichtigen wirtschaftliche Implikationen juristischer Regeln in Situationen mit Konkurrenz um knappe Ressourcen für Kooperation, Kommunikation und Konfliktlösung.</p>
Inhalte	<p><b>Steuerliche Aspekte der Vertragsgestaltung</b> Steuerlichen Konsequenzen bzw. steuerlichen Erfordernissen der in dem Studiengang behandelten Verträge. Dies betrifft u. a. Verträge bei Kauf- und Verkauf von Unternehmen, Abschluss von Beteiligungsverträge, Gründung und Restrukturierung von Unternehmen, Unternehmensnachfolge</p> <p><b>Ökonomische Analyse des Rechts</b> Recht und Ökonomie; Ökonomische Analyse des Rechts; Coase-Theorem; Transaktionskosten, Verfügungsrechte, geistiges Eigentum; Institutionenökonomik; ÖAR des Haftungsrecht; ÖAR des Vertragsrechts; ÖAR des Unternehmensrechts, ÖAR des Prozeßrechts und des Gerichtswesens, Marktversagen und Regulierungsversagen</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>12. Modul: Internationale Verträge III</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Die Module „Internationale Verträge I und II“ sollten erfolgreich abgeschlossen sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden bauen ihre Kompetenz aus, mit komplexen internationalen Sachverhalten umzugehen und interessengerechte Gestaltungen zu erarbeiten. Gleichzeitig vertiefen sie ihre Kenntnisse über die im internationalen Verkehr üblichen Mechanismen zur Konfliktlösung.
Inhalte	Europäisches Gesellschaftsrecht, insb. Europäisches Aktienrecht, Auswirkungen der Rechtsprechung des EuGH auf das nationale Gesellschaftsrecht, Gesetzesvorhaben der EU; Internationale Kooperationen z.B. Joint Ventures, Kooperationen, Pools (Inhalt, Rechtsnatur, rechtliche Probleme wie z.B. Konzern- und Kartellrecht). Internationales Anlagengeschäft z.B. Turnkeyverträge (Inhalt und Rechtsnatur, Leistungsstörungen, Projektmanagement, Finanzierungsinstrumente), Grundlagen des internationalen Verfahrensrechts, internationale Schieds- und Mediationsverfahren.
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltung
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Englisch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>13. Modul: Master-Arbeit</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	4 Monate
Credits	20
Status	Pflichtmodul
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Erfolgreicher Abschluss aller Pflicht- und Wahlpflichtmodule bis auf die beiden Module Steuern und Anreize und Internationale Verträge III
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Erfolgreicher Abschluss aller Pflicht- und Wahlpflichtmodule, bis auf die beiden Module Steuern und Anreize und Internationale Verträge III
Modulprüfung	Masterarbeit (Bearbeitungszeit 4 Monate) mit Abschluss-Kolloquium (mindestens 30 bis höchstens 45 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Der/die Studierende ist in der Lage, innerhalb einer vorgegebenen Frist wissenschaftliche Methoden selbständig anzuwenden und auf der Grundlage von vertieftem und/oder spezialisiertem Wissen in ihrem oder seinem Studienggebiet zu Problemlösungen auch in neuen und unbekanntem Umfeldern zu gelangen.
Inhalte	Das Thema soll interdisziplinär angelegt sein; eine erhebliche juristische Ausrichtung des Themas ist erforderlich.
Lehrformen	Die Masterarbeit ist in Schriftform vorzulegen. Sie ist Gegenstand eines Abschluss-Kolloquiums. Die Dauer des Kolloquiums beträgt mindestens 30 Minuten, höchstens 45 Minuten.
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	600 Stunden
Sprache	Deutsch oder englisch
Häufigkeit des Angebots	Jedes Semester

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

v

<b>14. Modul: Unternehmens- und Konzernfinanzierung I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Schwerpunktmodul (Schwerpunkt 1)
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen der nationalen und internationalen Unternehmens- und Konzernfinanzierung, den situationsabhängig vorhandenen Verhandlungsspielraum unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Interessen der Vertragsparteien sowie die zur Verfügung stehenden Gestaltungsinstrumente im Verhältnis zu Dritten und Konzernintern.</p> <p>Die Studierenden erlernen Techniken und Methoden um in diesem Spezialgebiet Wissen zu generieren und geplant und zielgerichtet einzusetzen.</p>
Inhalte	<p><b>Fremdkapitalfinanzierung</b></p> <p>Die Veranstaltung Fremdkapitalfinanzierung beschäftigt sich neben der vertraglichen Gestaltung herkömmlicher kurz- und langfristiger Drittfinanzierungen wie Bankkredit und Unternehmensanleihe auch mit der Struktur moderner Instrumente wie Asset Backed Securities, Factoring, Leasing oder Mezzanine Capital unter Einbeziehung deutscher sowie internationaler Vertragsdokumentation.</p> <p><b>Konzernfinanzierung</b></p> <p>In der Veranstaltung Konzernfinanzierung stehen dagegen die internen und externen Finanzierungsvarianten im Konzern im Blickpunkt, von denen hier nur Konzernumlagen, Verrechnungspreise und Cash-Pooling genannt werden sollen. Daneben werden aber auch die im Rahmen der Fremdkapitalfinanzierung vorgestellten Finanzierungsarten im Kontext des Konzerns beleuchtet.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>15. Modul: Unternehmens- und Konzernfinanzierung II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Schwerpunktmodul (Schwerpunkt 1)
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	Da sich die Gestaltungsaufgabe im Bereich der kapitalmarktorientierten Unternehmensfinanzierung keinesfalls auf Verträge beschränkt, verfügen die Studierenden über Kenntnisse über die obligatorischen und fakultativen Elemente einer modernen Finanzmarktcommunication, ihre wesentlichen Inhalte, Publikationswege und Pflegeanfordernisse.
Inhalte	<p><b>Finanzmarktcommunication</b></p> <p>Die Veranstaltung Finanzmarktcommunication beschäftigt sich z.B. mit den Themen Jahresabschluss mit Anhang und Lagebericht, Geschäfts-, Quartals- und Segmentbericht, Emissions- und Verkaufsprospekt, übernahmerechtliche Angebotsunterlage, Ad-hoc-Publizität, Mitteilungen über Erwerbs- und Veräußerungsgeschäfte sowie bei Änderung der Beteiligungsverhältnisse nach Wertpapierhandels- und Aktienrecht.</p> <p><b>Case study</b></p> <p>Die Case Study stellt die Studierenden vor die Aufgabe, eines der vorgenannten Kommunikationsinstrumente nach mehr oder weniger konkreten Vorgaben zu erstellen und kapitalmarktgerecht zu präsentieren</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltung Case study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>16. Modul: E-Business und Neue Medien I</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Schwerpunktmodul (Schwerpunkt 2)
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Fortgeschrittene Kenntnisse im Wirtschaftsprivatrecht sollten vorhanden sein.
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Klausur (240 Minuten)
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind in der Lage, die spezifischen Probleme vertraglicher Gestaltung im Bereich des Immaterialgüterrechts und der Softwareverträge zu erkennen und Lösungsstrategien zu entwerfen. Dies schließt die Kenntnis der grundlegenden nationalen und internationalen Regelungen des „geistigen Eigentums“ ebenso ein, wie ein Verständnis der unterschiedlichen Ebenen von Softwareverträgen, die sich aus schuldrechtlichen, immaterialgüterrechtlichen und sachenrechtlichen Bestandteilen zusammensetzen können. Gerade komplexe Softwareverträge sind häufig erst im Rahmen der Abwicklung mit Problemen verbunden und bedürfen daher einer vorausschauenden vertraglichen Planung ebenso wie einer kontinuierlichen Projektbegleitung.
Inhalte	<p><b>Immaterialgüterrechtliche Verträge und Neue Medien</b></p> <p>Lizenzverträge im Bereich von Urheberrecht, Patentrecht und verwandten Schutzrechten, Schutzfähigkeit von Software, Datenbanken und Schaltungen, Rechte des angestellten Multimediaentwicklers, geistiges Eigentum und Internet, kartellrechtliche Zwangslizenzen, Gemeinschaftsrecht und Internationale Verträge, Kollisionsregeln.</p> <p><b>Softwareverträge</b></p> <p>Vertragstypen bei Softwareverträgen, Softwareentwicklungsverträge, Softwarenutzungsverträge, Softwareverkaufsverträge und Softwareüberlassungsverträge, Softwareleasingverträge, gekoppelte Software und Hardwareverträge, Leistungsbeschreibung, Mitwirkungspflichten, Rechte am Quellcode, Pflichtenheften, Abrufklärung, Abnahmeerklärung, Gewährleistungsrechte, Vertragsplanung und -management, Projekt- und Risikomanagement.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltungen
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich

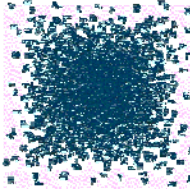
**Anlage 1: Modulbeschreibungen zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts“ (LL.M.), in der Fassung vom 16. Dezember 2009**

<b>17. Modul: E-Business und Neue Medien II</b>	
Studiengang	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Verwendbarkeit	Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.)
Dauer	1 Semester
Credits	5
Status	Schwerpunktmodul (Schwerpunkt 2)
Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul	Keine; empfohlen: Fortgeschrittene Kenntnisse im Wirtschaftsprivatrecht
Voraussetzungen für die Teilnahme an der Modulprüfung	Keine
Modulprüfung	Projektarbeit (Bearbeitungszeit 2 Monate) mit mündlichem Vortrag (mindestens 15 bis höchstens 30 Minuten).
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden verfügen über umfassende Kenntnisse im deutschen und europäischen Recht der Internetwirtschaft und des E-Commerce. Dazu zählen u. a. Domainvergabe und -übertragung, Vertragsabschluss bei Onlineverträgen, elektronische Signatur, Geschäftsmodelle im Fernabsatz, Verbraucherschutz, Werberecht und Pflichtangaben, Teleshopping, Cybercash, Internetauktionen, Datenschutz im Internet, Dienstleistungsfreiheit und Herkunftslandsprinzip, Kollisionsrecht bei grenzüberschreitenden Werbe- und Transaktionstätigkeiten. Im Rahmen der Case Study entwickeln und präsentieren die Studierenden ein konkretes E-Commerce-Projekt.</p> <p>Die Studierenden verfügen über das nötige Wissen, um sinnvolle Lösungsansätze für die Internetwirtschaft bei spezifischen Problemen erarbeiten zu können.</p>
Inhalte	<p><b>Internet, Fernsehen- und Electronic Commerce</b></p> <p>Vertragsschluss im Internet, Schriftform und digitale Signatur, Internet-Auktionen, AGB, Pflichtangaben, Werbevorschriften, Sonderregelungen für bestimmte Geschäftsbereiche, Zahlungsmittel im elektronischen Geschäftsverkehr, Verbraucherschutz beim Fernabsatz, Datenschutz, Herkunftslandprinzip und EU-Richtlinien, Kollisionsregelungen und Durchsetzbarkeit, Aufbau eines Online-Shops.</p> <p><b>Case study</b></p> <p>Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen für ein konkretes E-Commerce-Projekt.</p>
Lehrformen	Seminaristische Lehrveranstaltung Case Study
Arbeitsaufwand (h)/ Gesamtworkload	150 Stunden
Sprache	Deutsch
Häufigkeit des Angebots	Jährlich



<b>Masterstudiengang Verhandeln und Gestalten von Verträgen - Negotiating and Designing Contracts (LL.M.), i.d.F.16.12.2009</b>							<b>ECTS</b>	<b>Work-load</b>	
Semester 3	<b>11 Steuern und Anreize (K)</b> *Steuerliche Aspekte der Vertragsgestaltung *Ökonomische Analyse des Rechts	<b>12 Internationale Verträge III (P/V)</b> *Internationale Verträge 3	<b>13 Master-Arbeit (M/K)</b>				30	900	
Semester 2	<b>2 Grundlagen II (K)</b> *Vertragsmanagement *Vertragscontrolling	<b>6 Internationale Verträge II (P/V)</b> *Internationale Verträge 2 *Case Study	<b>4 Methoden und Instrumente II (K)</b> *Schiedsverfahren *Mediation	<b>8 Austausch- und Projektverträge (K)</b> *Austauschverträge *Projektverträge	<b>10 Unternehmen und Konzern II (P/V)</b> *Unternehmenskauf und Beteiligungsverträge *Case Study	<b>Wahlpflichtmodul II (P/V)</b> *WPF3/*WPF4 Auswahl aus Modulen 15, 17	30	900	
Semester 1	<b>1 Grundlagen I (P/V)</b> *Methodik der Vertragsgestaltung *Methodik der Verhandlungsführung	<b>5 Internationale Verträge I (K)</b> *Internationale Verträge 1 *Rechtsvergleichung	<b>3 Methoden und Instrumente I (P/V)</b> *Due Diligence *Rating	<b>7 Management und Personal (K)</b> *Arbeits- und Dienstverträge *Kollektivvereinbarungen	<b>9 Unternehmen u. Konzern I (K)</b> *Gründung und Restrukturierung *Unternehmensnachfolge	<b>Wahlpflichtmodul I (K)</b> *WPF1/*WPF2 Auswahl aus Modulen 14, 16	30	900	
Module mit 5 bzw. 10 Credits (Master-Arbeit=20 Credits), * = Units K = Klausur, P/V = Projektarbeit mit mündl. Vortrag, R/S = Referat mit schriftl. Ausarbeitung, M/K = Master-Arbeit mit Kolloquium.							<b>Summe</b>	<b>90</b>	<b>2700</b>

Anlage 3  
Diploma Supplement zum Master-Studiengang "Verhandeln und Gestalten von Verträgen – Negotiating and Designing Contracts" (LL.M.)



Fachhochschule Frankfurt am Main -  
University of Applied Sciences

---

**Diploma Supplement**

This Diploma Supplement follows the model developed by the European Commission, Council of Europe and UNESCO/CEPES. The purpose of the supplement is to provide sufficient independent data to improve the international „transparency“ and fair academic and professional recognition of qualifications (diploma, degrees, certificates, etc.) . It is designed to provide a description of the nature, level, context, content and status of the studies that were pursued and successfully completed by the individual named on the original qualification to which this supplement is appended. It should be free of any value judgements, equivalence statements or suggestions about recognition. Information in all sections should be provided. Where information is not provided, an explanation should give the reason why.

---

**1. HOLDER OF THE QUALIFICATION**

**1.1 Family Name / 1.2 First Name**

<<Nachname>>, <<Vorname>>

**1.3 Date, Place, Country of Birth**

<<TT. MM YYYY>>, <<Geburtsort>>, <<Geburtsland>>

**1.4 Student ID Number or Code**

<<Matrikel-Nummer>>

**2. QUALIFICATION**

**2.1 Name of Qualification / Titel Conferred (full, abbreviated; in original language)**

Master of Laws, LL.M.

**2.2 Main Field(s) of Study**

1. Negotiating and Designing national and international contracts in the fields of Mergers & Acquisitions, Corporate Finance, Investment Banking, Restructuring and Succession, Human Resources, E-Business and IT, Intellectual Property Rights, 2. Techniques, Methods and Instruments for successful negotiating and designing contracts, 3. Economic Analysis of Law and Comparative Law

**2.3 Institution Awarding the Qualification (in original language)**

Fachhochschule Frankfurt am Main- University of Applied Sciences

Department of Business and Law

Status (Type / Control)

University of Applied Sciences / State Institution

**2.4 Institution Administering Studies (in original language)**

(same)

Status (Type / Control)

(same)

**2.5 Language(s) of Instruction/Examination**

German ( 75 credits [ECTS]) / English (15 credits [ECTS])

Certification Date:

---

Chairperson Examination Committee

### 3. LEVEL OF THE QUALIFICATION

#### 3.1 Level

second degree (1,5 years), including thesis

#### 3.2 Official Length of Programme

1,5 years, 90 ECTS

#### 3.3 Access Requirements

First degree in (business) law, graded at least "good"

### 4. CONTENTS AND RESULTS GAINED

#### 4.1 Mode of Study

Full-time

#### 4.2 Programme Requirements/ Qualification Profile of the Graduate

The aim of the programme which leads to a Master of Laws is to deepen the qualification of the students for management tasks at the interface between legal and business functions. The course provides a dynamic and progressive approach to legal education which equips graduates with both key theoretical and practice knowledge with a strong focus on case studies and other practical work. By the end of this programme graduates will be able to negotiate and design national and international contracts in the most important fields of business law. They will be able to compile legally and economically founded solutions, to weigh alternative approaches critically against each other and to decide independently. They will have the capability to prepare and represent met decisions convincingly and to convert them into the practice responsibly. The benefits of the programme are reflected in the skills and knowledge graduates will have achieved:

- Acquire an understanding of techniques, methods and instruments to support the negotiating and designing of contracts in the most important fields of business law
- Analyse and interpret legal information
- Apply problem-solving skills in a range of business law settings
- Apply critical legal reasoning to business problems and construct reasoned solutions
- Use relevant Information Technology and data sources
- Motivate themselves and work independently, accepting responsibility for their own knowledge and skills development
- Work effectively as a team member

Emphasis is given to understanding core legal principles that underpin business activities, transactions and organisation. The guiding principle of the programme is the enterprise lawyer, who applies legal principles to business and organisational problems. The structure of the curriculum and the modules are designed to enable the students theoretically and practically for the linkage of legal and economic knowledge.

#### 4.3 Programme details

See "Transcript of records" for list of courses and grades, and "Prüfungszeugnis" (Final Examination Certificate) for subjects offered in final examinations (written and oral), and topic of thesis, including evaluations.

#### 4.4 Grading Scheme

General grading scheme cf. Sec. 8.6 – In addition the ECTS grading scheme is used which operates with the levels A (best 10%), B (next 25%), C (next 30%), D (next 25%), E (next 10%).

#### 4.5 Overall Classification (in original language)

<<GesamtNote>>

Based on the accumulation of grades received during the study programme and the final thesis.

cf. Prüfungszeugnis (Final Examination Certificate)

Certification Date:

---

Chairperson Examination Committee

## 5. FUNCTION OF THE QUALIFICATION

### 5.1 Access to Further Study

Qualifies to apply for admission for doctoral studies

### 5.2 Professional status

The degree entitles the holder for advanced legal in-house consulting and management functions in companies, law firms and private or state institutions.

## 6. ADDITIONAL INFORMATION

### 6.1 Additional Information

---

### 6.2 Further information sources

On the institution: [www.fh-frankfurt.de](http://www.fh-frankfurt.de)

On the programme: [www.fh-frankfurt.de/de/fachbereiche/fb3/studiengaenge/verh\\_gest\\_v\\_vertraegen\\_ma.html](http://www.fh-frankfurt.de/de/fachbereiche/fb3/studiengaenge/verh_gest_v_vertraegen_ma.html)

For national information sources cf. Sect. 8.8

## 7. CERTIFICATION

This Diploma Supplement refers to the following documents:

- Urkunde über die Verleihung des Grades vom <<DatumUrkunde>>
- Prüfungszeugnis vom <<DatumZeugnis>>
- Transcript of records of <<DatumTranscript>>

<<DatumSupplement>

(Official Stamp/ seal)

Certification Date:

---

Chairperson Examination Committee

## 8. NATIONAL HIGHER EDUCATION SYSTEM<sup>1</sup>

The information on the national higher education system on the following pages provides a context for the qualification and the type of higher education that awarded it.

### 8.1 Types of Institutions and Institutional Status

Higher education (HE) studies in Germany are offered at three types of Higher Education Institutions (HEI).<sup>2</sup>

- *Universitäten* (Universities) including various specialised institutions, offer the whole range of academic disciplines. In the German tradition, universities focus in particular on basic research so that advanced stages of study have mainly theoretical orientation and research-oriented components.
- *Fachhochschulen* (Universities of Applied Sciences) concentrate their study programmes in engineering and other technical disciplines, business-related studies, social work, and design areas. The common mission of applied research and development implies a distinct application-oriented focus and professional character of studies, which include integrated and supervised work assignments in industry, enterprises or other relevant institutions.
- *Kunst- und Musikhochschulen* (Universities of Art/Music) offer studies for artistic careers in fine arts, performing arts and music; in such fields as directing, production, writing in theatre, film, and other media; and in a variety of design areas, architecture, media and communication.

Higher Education Institutions are either state or state-recognised institutions. In their operations, including the organisation of studies and the designation and award of degrees, they are both subject to higher education legislation.

### 8.2 Types of Programmes and Degrees Awarded

Studies in all three types of institutions have traditionally been offered in integrated "long" (one-tier) programmes leading to Diplom- or Magister Artium degrees or completed by a Staatsprüfung (State Examination).

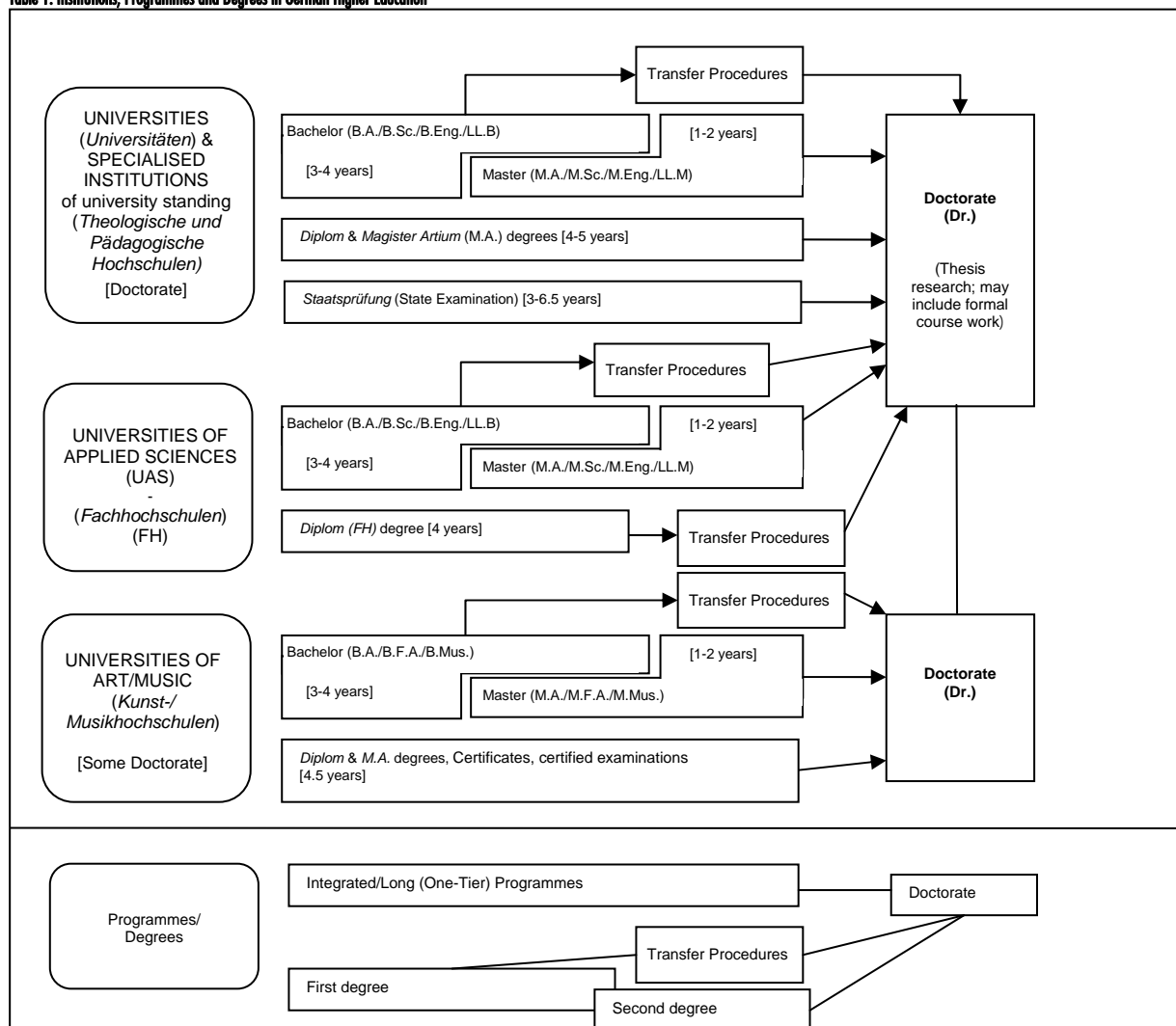
Within the framework of the Bologna-Process one-tier study programmes are successively being replaced by a two-tier study system. Since 1998, a scheme of first- and second-level degree programmes (Bachelor and Master) has been introduced to be offered parallel to or instead of integrated "long" programmes. These programmes are designed to provide enlarged variety and flexibility to students in planning and pursuing educational objectives, they also enhance international compatibility of studies.

For details cf. Sec. 8.4.1, 8.4.2, and 8.4.3 respectively. Table 1 provides a synoptic summary.

### 8.3 Approval/Accreditation of Programmes and Degrees

To ensure quality and comparability of qualifications, the organisation of studies and general degree requirements have to conform to principles and regulations established by the Standing Conference of the Ministers of Education and Cultural Affairs of the *Länder* in the Federal Republic of Germany (KMK).<sup>3</sup> In 1999, a system of accreditation for programmes of study has become operational under the control of an Accreditation Council at national level. All new programmes have to be accredited under this scheme; after a successful accreditation they receive the quality-label of the Accreditation Council.<sup>4</sup>

Table 1: Institutions, Programmes and Degrees in German Higher Education



## 8.4 Organisation and Structure of Studies

The following programmes apply to all three types of institutions. Bachelor's and Master's study courses may be studied consecutively, at various higher education institutions, at different types of higher education institutions and with phases of professional work between the first and the second qualification. The organisation of the study programmes makes use of modular components and of the European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS) with 30 credits corresponding to one semester.

### 8.4.1 Bachelor

Bachelor degree study programmes lay the academic foundations, provide methodological skills and lead to qualifications related to the professional field. The Bachelor degree is awarded after 3 to 4 years.

The Bachelor degree programme includes a thesis requirement. Study courses leading to the Bachelor degree must be accredited according to the Law establishing a Foundation for the Accreditation of Study Programmes in Germany.<sup>5</sup>

First degree programmes (Bachelor) lead to Bachelor of Arts (B.A.), Bachelor of Science (B.Sc.), Bachelor of Engineering (B.Eng.), Bachelor of Laws (LL.B.), Bachelor of Fine Arts (B.F.A.) or Bachelor of Music (B.Mus.).

### 8.4.2 Master

Master is the second degree after another 1 to 2 years. Master study programmes must be differentiated by the profile types "more practice-oriented" and "more research-oriented". Higher Education Institutions define the profile of each Master study programme.

The Master degree study programme includes a thesis requirement. Study programmes leading to the Master degree must be accredited according to the Law establishing a Foundation for the Accreditation of Study Programmes in Germany.<sup>6</sup>

Second degree programmes (Master) lead to Master of Arts (M.A.), Master of Science (M.Sc.), Master of Engineering (M.Eng.), Master of Laws (L.L.M.), Master of Fine Arts (M.F.A.) or Master of Music (M.Mus.). Master study programmes, which are designed for continuing education or which do not build on the preceding Bachelor study programmes in terms of their content, may carry other designations (e.g. MBA).

### 8.4.3 Integrated "Long" Programmes (One-Tier):

#### *Diplom degrees, Magister Artium, Staatsprüfung*

An integrated study programme is either mono-disciplinary (*Diplom* degrees, most programmes completed by a *Staatsprüfung*) or comprises a combination of either two major or one major and two minor fields (*Magister Artium*). The first stage (1.5 to 2 years) focuses on broad orientations and foundations of the field(s) of study. An Intermediate Examination (*Diplom-Vorprüfung* for *Diplom* degrees; *Zwischenprüfung* or credit requirements for the *Magister Artium*) is prerequisite to enter the second stage of advanced studies and specializations. Degree requirements include submission of a thesis (up to 6 months duration) and comprehensive final written and oral examinations. Similar regulations apply to studies leading to a *Staatsprüfung*. The level of qualification is equivalent to the Master level.

- Integrated studies at *Universitäten (U)* last 4 to 5 years (*Diplom* degree, *Magister Artium*) or 3 to 6.5 years (*Staatsprüfung*). The *Diplom* degree is awarded in engineering disciplines, the natural sciences as well as economics and business. In the humanities, the corresponding degree is usually the *Magister Artium* (M.A.). In the social sciences, the practice varies as a matter of institutional traditions. Studies preparing for the legal, medical, pharmaceutical and teaching professions are completed by a *Staatsprüfung*. The three qualifications (*Diplom*, *Magister Artium* and *Staatsprüfung*) are academically equivalent. They qualify to apply for admission to doctoral studies. Further prerequisites for admission may be defined by the Higher Education Institution, cf. Sec. 8.5.
- Integrated studies at *Fachhochschulen (FH)*/Universities of Applied Sciences (UAS) last 4 years and lead to a *Diplom (FH)* degree. While the *FH/UAS* are non-doctorate granting institutions, qualified graduates may apply for admission to doctoral studies at doctorate-granting institutions, cf. Sec. 8.5.
- Studies at *Kunst- und Musikhochschulen* (Universities of Art/Music etc.) are more diverse in their organisation, depending on the field and individual objectives. In addition to *Diplom/Magister* degrees, the integrated study programme awards include Certificates and certified examinations for specialised areas and professional purposes.

## 8.5 Doctorate

Universities as well as specialised institutions of university standing and some Universities of Art/Music are doctorate-granting institutions. Formal prerequisite for admission to doctoral work is a qualified Master (UAS and U), a

*Magister* degree, a *Diplom*, a *Staatsprüfung*, or a foreign equivalent.

Particularly qualified holders of a Bachelor or a *Diplom (FH)* degree may also be admitted to doctoral studies without acquisition of a further degree by means of a procedure to determine their aptitude. The universities and/or the doctorate-granting institutions regulate entry to a doctorate as well as the structure of the procedure to determine aptitude. Admission further requires the acceptance of the Dissertation research project by a professor as a supervisor.

## 8.6 Grading Scheme

The grading scheme in Germany usually comprises five levels (with numerical equivalents; intermediate grades may be given): "*Sehr Gut*" (1) = Very Good; "*Gut*" (2) = Good; "*Befriedigend*" (3) = Satisfactory; "*Ausreichend*" (4) = Sufficient; "*Nicht ausreichend*" (5) = Non-Sufficient/Fail. The minimum passing grade is "*Ausreichend*" (4). Verbal designations of grades may vary in some cases and for doctoral degrees.

In addition institutions may already use the ECTS grading scheme, which operates with the levels A (best 10 %), B (next 25 %), C (next 30 %), D (next 25 %), and E (next 10 %).

## 8.7 Access to Higher Education

The General Higher Education Entrance Qualification (*Allgemeine Hochschulreife, Abitur*) after 12 to 13 years of schooling allows for admission to all higher educational studies. Specialised variants (*Fachgebundene Hochschulreife*) allow for admission to particular disciplines. Access to *Fachhochschulen* (UAS) is also possible with a *Fachhochschulreife*, which can usually be acquired after 12 years of schooling. Admission to Universities of Art/Music may be based on other or require additional evidence demonstrating individual aptitude.

Higher Education Institutions may in certain cases apply additional admission procedures.

## 8.8 National Sources of Information

- *Kultusministerkonferenz (KMK)* [Standing Conference of the Ministers of Education and Cultural Affairs of the *Länder* in the Federal Republic of Germany]; Lennéstrasse 6, D-53113 Bonn; Fax: +49[0]228/501-229; Phone: +49[0]228/501-0
- Central Office for Foreign Education (ZaB) as German NARIC; www.kmk.org; E-Mail: zab@kmk.org
- "Documentation and Educational Information Service" as German EURYDICE-Unit, providing the national dossier on the education system (www.kmk.org/doku/bildungswesen.htm; E-Mail: eurydice@kmk.org)
- *Hochschulrektorenkonferenz (HRK)* [German Rectors' Conference]; Ahrstrasse 39, D-53175 Bonn; Fax: +49[0]228/887-110; Phone: +49[0]228/887-0; www.hrk.de; E-Mail: sekr@hrk.de
- "Higher Education Compass" of the German Rectors' Conference features comprehensive information on institutions, programmes of study, etc. ([www.higher-education-compass.de](http://www.higher-education-compass.de))

<sup>1</sup> The information covers only aspects directly relevant to purposes of the Diploma Supplement. All information as of 1 July 2005

<sup>2</sup> *Berufsakademien* are not considered as Higher Education Institutions, they only exist in some of the *Länder*. They offer educational programmes in close cooperation with private companies. Students receive a formal degree and carry out an apprenticeship at the company. Some *Berufsakademien* offer Bachelor courses which are recognized as an academic degree if they are accredited by a German accreditation agency.

<sup>3</sup> Common structural guidelines of the *Länder* as set out in Article 9 Clause 2 of the Framework Act for Higher Education (HRG) for the accreditation of Bachelor's and Master's study courses (Resolution of the Standing Conference of the Ministers of Education and Cultural Affairs of the *Länder* in the Federal Republic of Germany of 10 Oct 2003, as amended on 21 Apr 2005).

<sup>4</sup> "Law establishing a Foundation 'Foundation for the Accreditation of Study Programmes in Germany'", entered into force as from 26 Feb 2005, GV. NRW. 2005, nr. 5, p. 45 in connection with the Declaration of the *Länder* to the Foundation "Foundation for the Accreditation of Study Programmes in Germany" (Resolution of the Standing Conference of the Ministers of Education and Cultural Affairs of the *Länder* in the Federal Republic of Germany of 16 Dec 2004).

<sup>5</sup> See note No. 4.

<sup>6</sup> See note No. 4.