



Verhandlungstaktiken gegenüber dem Betriebsrat

Erfolgreiche Strategien, Budget- und Zeitplansicherheit für
Unternehmer und Shareholder

DIE THEMEN

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

IHR REFERENT



Dr. Wolfgang Lipinski

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
ArbRecht, Partner, Leiter der
Practice Group ArbRecht von
BEITEN BURKHARDT Rechts-
anwalts-gesellschaft mbH,
München

Verhandlungstaktiken gegenüber dem Betriebsrat

Ziel des Seminars

Arbeiten Sie mit Ihrem Betriebsrat immer vertrauensvoll zusammen? Können Sie Ihre Projekte unter Mitwirkung des BR stets erfolgreich und kosteneffizient durchführen? Herzlichen Glückwunsch! - dann gehören Sie zu den wenigen Ausnahmen.

Oftmals gefährden Verzögerungstaktiken oder sogar komplette Blockaden vonseiten des Betriebsrats Ihre Zeit- und Kostenplanung bei der Umsetzung von (Restrukturierungs-) Maßnahmen.

In diesem Praxisseminar lernen Sie die rechtlichen Voraussetzungen und welche Stellung die Prüfung von Mitbestimmungsrechten des BR bei der Entscheidung über die arbeitgeberseitige Verhandlungsstrategie hat. Sie erfahren zudem, wie Sie die unterschiedlichsten best-case Verhandlungspraktiken samt Gestaltungsinstrumenten anwenden und können Verzögerungs- und Blockadetaktiken des BR erkennen sowie verhindern.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, durch detaillierte rechtliche und strategisch-taktische Vorbereitung die Verhandlungen erfolgreich und rechtssicher zu gestalten u. dabei kostenträchtige Fehler zu vermeiden.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, schwierige Konfrontationen zu meistern
- Sie lernen durch Best Practice Beispiele die gewünschten Ergebnisse mit Ihrem BR zu erreichen
- Sie erhalten wichtiges Handwerkszeug zur Sicherung von strategischen Projekten unter Berücksichtigung des verabschiedeten Zeitplans und Kostenbudgets

IHR REFERENT



Dr. Wolfgang Lipinski
RA, FA für Arbeitsrecht, Partner,
Leiter der Practice Group ArbR
von BEITEN BURKHARDT Rechts-
anwalts-gesellschaft 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. 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 u. Gestaltung von Vergütungs- und Arbeitszeitmodellen. Er führt regelmäßig die dazugehörigen Verhandlungen mit Betriebsrat und/oder Gewerkschaft.

Teilnehmerkreis

Sie müssen in Ihrem Aufgabenbereich selbst mit dem BR verhandeln oder den Prozess überwachen? Sie möchten weniger Zeit in die nächste Eskalationsstufe investieren, um Ihre Verhandlungen vor dem Stocken oder gar Scheitern zu bewahren?

Insbesondere profitieren:

- Shareholder und Eigentümer von Unternehmen
- Geschäftsführer
- Aufsichtsratsmitglieder und Vorstände
- Unternehmensberater
- Restrukturierungsverantwortliche von Private Equity-Firmen sowie Banken
- Abteilungsleiter aus den Bereichen Recht, Personal, Human Resources
- HR-Business Partner

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 der 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

Ihre Gestaltungsinstrumente vor und während der Verhandlungen mit dem BR

- 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 (BQG) zur Vermeidung von Prozessen
- Häufigste kostenträchtige Fehler bei Verhandlungen mit dem Betriebsrat

Verhandlungstaktiken gegenüber dem Betriebsrat

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2005460

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Verhandlungstaktiken 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.

Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 13. Mai 2020 in München
09:00 - 17:00 Uhr
Rilano Hotel München
Domagkstr. 26 · 80807 München
Tel. +49 89 36 001-0 · Fax +49 89 36 001-9217

Gebühr:

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

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Hotelübernachtung:

Wir empfehlen eine rechtzeitige Zimmerreservierung im Veranstaltungshotel oder naheliegenden Häusern.

Inhouse-Schulung:

Wir bieten das Seminar auch als Inhouse-Schulung in Ihrem Unternehmen an. Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot. Sprechen Sie mich an.

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