

Internationales Vertragsmanagement

Schriftlicher Management-Lehrgang mit qualifiziertem
Teilnahmezertifikat

PDF [Programm downloaden](#)

 [zum Veranstaltungsbereich](#)

PDF [Leseprobe downloaden](#)

Die Lektionen im Überblick Internationales Vertragsmanagement

Ihr fachlicher Leiter

Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M.

Partner
Orrick, Hölters & Elsing
Düsseldorf

Lektion 1

Gestaltung internationaler Verträge: Anwendbares Recht, Risikoverteilung/Gewährleistung, zuständiges Gericht

- Arten internationaler Verträge
 - Internationale Liefer-, Lizenz-, Handelsvertreter-Verträge etc.
- Verbindlichkeit und Auslegung von Verträgen - Letter of Intent
- Anwendbares Recht sowie UN-Kaufrecht
- Zentrale Regelungen beim Kaufvertrag
 - BGB und UN-Kaufrecht
- Einbezug von AGB, Internationale Lieferbedingungen (Incoterms)
- Akkreditive, Bankgarantien und andere Zahlungssicherheiten
- Leistungsstörung/ Schadensersatz (BGB/UN-Kaufrecht) und Haftungsbegrenzung
- Zuständiges Gericht, Prorogation und Schiedsklauseln
- Einflüsse des EG-Kartell- und des WTO-Rechts auf Verträge

Dr. Harald Hohmann

Senior Partner
Hohmann & Partner Rechtsanwälte
Büdingen

Lektion 2

Common Law Contracts and Legal Language: The development of Anglo-American types of Contracts

- Diese Lektion ist in englischer Sprache verfasst, um den Umgang mit englischsprachigen Verträgen zu üben und zu vertiefen.
- Darüber hinaus werden einzelne juristische Begriffe und "Legal Clauses" im direkten sprachlichen Vergleich erläutert)
- Historical Background - Introduction to & comparison of Civil & Common Law systems
- Legal Elements of contracts
- Legal English - Use of terminology
- Drafting and Interpretation
- Boilerplates - Meaning and importance
- Translation and Interpretation - Pitfalls of cross-border agreements

Stuart G. Bugg

Kommunikations- und Rechtsexperte
Augustin & Bugg Recht Law Mediation
Nürnberg

Lektion 3

Sicherungsinstrumente und Durchsetzung von Ansprüchen im Ausland

Lehrgang

[> Hier anmelden <](#)

[Themen](#)

[Inhalt](#)

[Zielgruppe](#)

[Die Lektionen im
Überblick](#)

[Autoren](#)

[Teilnahmegebühr](#)

[Leseprobe
downloaden](#)

[Weiterempfehlen](#)

[Programm anfordern](#)

Haben Sie Fragen zur Veranstaltung

Kontaktieren Sie unseren
Lehrgangs-Manager.



[✉ Roman Kern](#)

Tel.: 0 61 96 47 22 626

Inhouse Trainings



[✉ Larissa Bende](#)

Tel.: 0 61 96 47 22 608

Fax: 0 61 96 47 22 669

- Internationale Claims - Auslandsberührung und Internationales Privatrecht sowie Verfahrensrecht
- Vorüberlegungen für die Beitreibung im Ausland - Vollstreckbarkeit im Ausland
- Überblick über Forderungssicherungsinstrumente (u.a. Akkreditive, Factoring, Fonds de commerce, floating charge)
- Vertragsgestaltung mit Blick auf Sicherungsinstrumente
- Gerichtliche Beitreibung und alternative vertragliche Beitreibungsverfahren
- Grenzüberschreitende Vollstreckung - Europäischer Vollstreckungstitel
- Landeskunde (u.a. Polen, England, Frankreich, USA)

Dr. Götz-Sebastian Hök

Rechtsanwalt

Dr. Hök, Stieglmeier & Kollegen

Berlin

Lektion 4

Handelsvertreter- und Vertragshändler - Verträge im Ausland

- Darstellung der wichtigsten deutschen und europäischen Rechtsnormen im Überblick
- Ausgestaltung der Pflichten des Exporteurs und seines Handelsvertreters/Vertragshändlers im Vertrag
- Möglichkeiten bei der Gestaltung von Provisions- und Rabattregelungen
- Behördliche Registrierung von Vertriebsverträgen im Ausland
- Besonderheiten bei Rechtswahl und Gerichtsstand
- Vermeidung typischer Fallen beim Abschluss von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern
- Abwicklung beendeter Vertriebsverträge

Cornelius Woermann

Richter

Landgericht Duisburg

Duisburg

Lektion 5

Haftungsrisiken im USA-Geschäft

- Haftung von Management in US-Töchtern
 - Grundzüge des US-Gesellschaftsrechts, Persönliche Haftung von Directors und Officers
 - Corporation, Limited Liability Companies, Partnership und Durchgriffshaftung
- Risiken beim Import
 - Vertrieb, Verkauf von Waren an Zwischen- und Einzelhändler, Steuerrechtliche Aspekte
 - Franchising, Zollrecht und Zollabwicklung
- Produkthaftung in den USA
 - Entwicklung, Verteidigungsmöglichkeiten
 - Haftung, Gewährleistungsansprüche, Risikoverminderung und Krisenmanagement
- Schadensersatzregelungen
 - Ersatz des tatsächlichen Schadens, Strafschadensersatz

Birgit Kurtz

Rechtsanwältin

Crowell & Moring LLP

New York

Titus J. Weinheimer

Rechtsanwalt

Buchanan Ingersoll & Rooney PC

New York

Lektion 6

Bekämpfung von Marken- und Produktpiraterie: Strategien zur Prävention und Verfolgung von Missbrauch

- Das Ausmaß und die Konsequenzen der Produktpiraterie

- Vorbereitende Schutzmaßnahmen (Gewerbliche Schutzrechte, Technische Sicherungsmittel, Marktbeobachtung)
- Schutzmaßnahmen bei der Vertragsanbahnung und -gestaltung
- Schutz vor Vertrieb der Ware im Inland durch zivilrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Vertrieb der Ware im Inland durch strafrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Eindringen der Ware ins Inland durch Grenzbeschlagnahmeverfahren
- Schutz vor Herstellung der Ware im Ausland durch Maßnahmen vor Ort

Dr. Sönke Ahrens

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz, Partner
SBR Schuster Berger Bahr Ahrens
Hamburg

Dr. Steffen Drögsler

Rechtsanwalt
Allianz SE
München

Lektion 7**Rechtssichere Gestaltung von F&E-Verträgen und Lizenzverträgen im Ausland**

- Forschungs- und Entwicklungsverträge mit ausländischen Partnern
 - Die exakte Bestimmung des Gegenstands der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten
 - Durchführung, Kontrolle und Koordination der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten
 - Milestone-Zahlungen in Abhängigkeit von erzielten Zwischenergebnissen
 - Rechte am Arbeitsergebnis/Zuordnung des entstandenen "Intellectual Property"
 - Geheimhaltung
 - Gewährleistung und Haftung
- Lizenzverträge mit ausländischen Partnern
 - Bestimmung des Lizenzierungsgegenstandes
 - Festlegung und Berechnung von Lizenzgebühren
 - Einzelprobleme bei der Lizenzgebührenabrechnung
 - Einbeziehung von Verbesserungen und Weiterentwicklungen
 - Gewährleistung und Haftung
 - Pflichten des Lizenzgebers zur Aufrechterhaltung des lizenzierten Gegenstandes
 - Dauer und Beendigung des Lizenzvertrages

Peter Homberg

Partner
Raupach & Wollert-Elmendorff Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Frankfurt/M.

Lektion 8**Internationale IT-Verträge**

- Anwendbares Recht
 - Internationale Übereinkommen (RBÜ; UN-Kaufrecht)
 - Einfluss Rechtswahl
 - Kollisionsrecht
- Wesentliche Unterschiede angloamerikanisches Recht und kontinentalteuropäisches Recht
 - Vertragsrecht (z.B. Besonderheiten bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen, insbesondere Probleme bei Resellerverträgen)
 - Softwareerschutz (Urheberrechte an Software, Patente an Software)
 - Datenschutzrecht
- Gerichtsstand
 - Gesetzlicher Gerichtsstand
 - Gerichtsstandsvereinbarungen
 - Schiedsgerichte
- Wichtige Regelungspunkte in internationalen IT-Verträgen

- Nutzungsrechte
- Haftung
- Kartellrechtliche Aspekte

Dr. Wolf Günther

Rechtsanwalt
Kanzlei Dr. Erben
Heidelberg

Dr. Meinhard Erben

Rechtsanwalt, Inhaber
Kanzlei Dr. Erben
Heidelberg

Lektion 9**Verträge verhandeln mit asiatischen Geschäftspartnern**

- Ost-Westliche Sichtweisen: Von der Willkür zum Recht
 - Beziehungsnetze versus Vertragsrecht
- Gestaltung und Sicherung langfristiger Liefer- und Geschäftsbeziehungen
 - Partnersuche und Kontrolle
- Internationaler Warenhandel und Vertrieb
- Marktzugangsbedingungen, Außenhandelsgenehmigung, etc.
- Vertragsrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Geheimnisschutz und Wettbewerbsklauseln
- Vertriebsverträge in China
- Leasing in China
- Errichtung von Gesellschaften, Joint-Ventures, Kooperationen, etc.
- Forderungs- und Anspruchsdurchsetzung in China

Eberhard J. Trempel

Partner
Trempel & Associates
Berlin

Lektion 10**Verträge verhandeln mit mittel- und osteuropäischen Geschäftspartnern**

- Rechtliche und verhandlungsbezogene Spezifika in den Ländern
 - Russland, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Baltische Republiken
- Besonderheiten bei Verhandlungen in Zentral-/Osteuropa
 - Effektiver Einsatz von Dolmetschern
 - Typisch deutsche Fehler in Zentral-/Osteuropa und wie man diese vermeidet
 - Humor/Kommunikation/Präsentationen
 - Verständnis (englischsprachiger) Verträge in Zentral-/Osteuropa
- Zusammenarbeit mit Distributeuren und Handelsvertretern vor Ort
 - Sichere Vertragsgestaltung mit Vertriebsmitarbeitern
- Nützliche Adressen in Zentral-/Osteuropa

Sergey Frank

Inhaber
Sergey Frank International
Leipzig

Lektion 11**Streitbeilegung auf internationaler Ebene: Durchsetzung und Vollstreckung von Ansprüchen**

- Einführung: Mittel zur Streitbeilegung
- Mediation
- Gerichtsstandsvereinbarungen
- Klagen vor staatlichen Gerichten

- Schiedsvereinbarungen/Klauseln
- Schiedsverfahren
- Internationale Vollstreckung eines Schiedsspruches

Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M.

Partner
Orrick, Hölters & Elsing
Düsseldorf

Lektion 12

Exportverträge: Deutsch/europäisches Exportrecht und US-Reexportrecht

- Risikomanagement durch betriebliche Kontrollmechanismen und Vertragsgestaltung
- Teil I: Gestaltung eines zielorientierten Risikomanagements
 - Notwendige betriebliche Maßnahmen
 - Anforderungen nach den Grundsätzen der Bundesregierung
 - Vorteile einer exportspezifischen Vertragsgestaltung
- Teil II: Spezifische Risiken der Exportkontrolle und deren Reduzierung durch effektive Vertragsgestaltung
- Risiko: Geschäftspartner
 - Beschränkungen wegen Nennung auf einer Sanktionsliste der deutschen, europäischen oder US-Behörden
- Risiko: Lieferung von kritischen Gütern
 - Güterbezogene Beschränkungen nach Dual-Use-Verordnung, AWV, EAR, ITAR, DoE-Regulations und NRC-Regulations
- Risiko: Kritische Verwendung der zu liefernden Güter
 - Verwendungsbezogene Beschränkungen nach den Catch all-Clauses (DE, EU und US)
- Risiko: Lieferung in kritische Länder
 - Totalembargos, Teilembargos und Waffenembargos,
 - Schwerpunkt: Das neue Iran-Embargo
 - Beschränkungen bei unmittelbaren und mittelbaren Lieferungen in Embargoländer.

Dr. Gabriela Burkert-Basler

Rechtsanwältin & Senior Partnerin
Burkert - Basler & Partner Rechtsanwälte
München

Zeitplan

Start: 16. Juni 2011 mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: 1. September 2011 mit Zusendung der letzten Lektion

Auf dem Postweg erhalten sie wöchentlich eine Lektion des Schriftlichen Lehrgangs "Internationales Vertragsmanagement".