

## Referenten

### RA Jörg Luft

EPP & KÜHL,  
Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei  
Strasbourg, Paris, Baden-Baden, Köln und  
Sarreguemines  
[www.avocat.de](http://www.avocat.de)  
[www.cbbl-lawyers.de](http://www.cbbl-lawyers.de)

### Prof. Dr. Klaus Detzer

Hochschule Reutlingen,  
Rechtsberater mittelständischer Firmen  
[www.klaus-detzer.de](http://www.klaus-detzer.de)

## Dauer der Veranstaltung

Einlass:	09:15 Uhr
Beginn:	09:30 Uhr
Kaffeepause:	11:00 - 11:15 Uhr
Mittagspause:	13:00 - 13:45 Uhr
Kaffeepause:	15:15 - 15:30 Uhr
Ende:	ca. 17:00 Uhr

## Weitere Informationen zur Veranstaltung

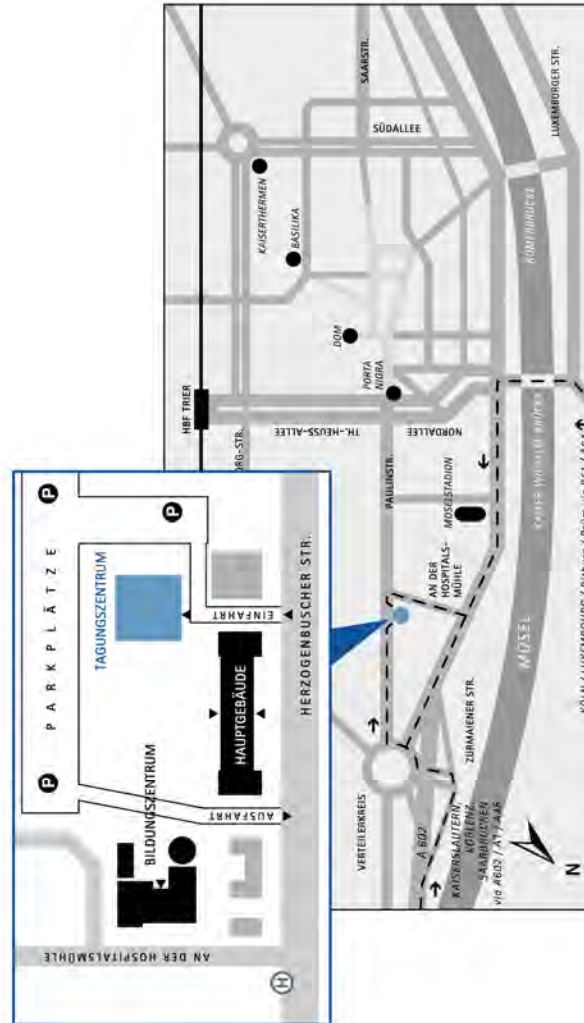
Ansprechpartner: Christina Grewe  
Tel.: 0651/97567-0  
E-Mail: [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)  
Internet: [www.eic-trier.de](http://www.eic-trier.de)

## Ort der Veranstaltung

IHK Trier  
Raum 3.07  
Herzogenbuscher Str. 12  
54292 Trier



## Anfahrtsskizze



## EINLADUNG

## Seminar

### Das rechtliche 1x1 für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft

Die wichtigsten Grundlagen und Neuerungen  
für den weltweiten Vertrieb

Die wichtigsten Musterklauseln  
für AGB und Exportverträge,  
Musterverträge für die Zusammenarbeit mit  
Händlern und Handelsvertretern im Ausland

Dienstag | 25. September 2018 | 09:30 - ca. 17:00 Uhr  
IHK Trier | Raum 307



©pitels-fotolia.com



IHK | HWK Europa- und  
Innovationscentre



## Einladung

Der Export ist eine wichtige Triebfeder der deutschen Wirtschaft. Rund 50 % des in Deutschland erwirtschafteten BIP ist für den weltweiten Vertrieb bestimmt. Insbesondere Mittelständler wagen aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung oftmals den Schritt auf Auslandsmärkte zunächst über einen Vertriebspartner vor Ort, der den Zielmarkt gut kennt.

Für den Auslandsvertrieb kommt die Zusammenarbeit mit einem Händler, einem Handelsvertreter oder auch einem Außendienstmitarbeiter in Frage. Die umsichtige Gestaltung der vertragswesentlichen Eckpunkte ist vor allem für internationale Vertriebskooperationen erfolgskritisch. Fehler oder Regelungslücken bei der Vertragsgestaltung können spätestens bei der Vertragsbeendigung zu kostspieligen Konsequenzen führen. Denn die rechtlichen Rahmenbedingungen und vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern variieren je nach Form der Vertriebspartnerschaft sowie in Anlehnung an die Zielregion. Beschränkungen der vertraglichen Regelungsfreiheit finden sich vor allem bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in der Golfregion und einigen Ländern Lateinamerikas. Hinzu kommen beim Vertrieb über Händler vermehrt kartellrechtliche Anforderungen zum Tragen, die bei Nichtbeachtung strikt gehandelt werden. Und auch für die Gestaltung von Lieferverträgen sowie für die Verwendung von AGB gelten im weltweiten Vertrieb besondere Spielregeln.

Die Veranstaltung gibt einen umfassenden und praxisnahen Überblick über die rechtlichen Grundlagen, die Exporteure beim Auslandsvertrieb kennen sollten. Die Teilnehmer lernen die wesentlichen vertraglichen Regelungsinhalte und Gestaltungsmöglichkeiten für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft kennen. Zudem werden kartellrechtliche Auflagen und landesspezifische Besonderheiten für den Vertrieb in Lateinamerika und der Golfregion beleuchtet. Die Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen inkl. Musterverträgen.

## Programm

### ► Grundlagen des Auslandsvertriebs

Vor- und Nachteile der einzelnen Vertriebsformen (Händler, Handelsvertreter, Vertriebsmitarbeiter)

Vermeidung von Betriebsstätten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern im Ausland

### ► Exportverträge & AGB fürs Auslandsgeschäft

Grundlagen der Gestaltung von Exportverträgen

Vertragswesentliche Eckpunkte fürs Auslands-lieferungen

Vertragswirksame Einbindung von AGB im internationalen Rechtsverkehr und Haftungsbeschränkungsmöglichkeiten in AGB

Geltung und wesentliche Inhalte des UN-Kaufrechts

Gerichtsstandwahl im Auslandsgeschäft

### ► Verträge mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern

Grundsätzliche Hinweise zur Vertragsgestaltung mit Vertriebspartnern

Handelsvertreter: Vertragsschluss und Regelungen zur Provision

Vertragshändler: EU-Kartellrecht; Preise; Warenlager

Kündigung und Ausgleichsansprüche

Kooperation mit Vertriebspartnern ohne formellen Vertrag

Fallstricke bei Auslandsverträgen mit Vertriebspartnern und Gerichtsverfahren

Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in der Golfregion und in Lateinamerika

## Anmeldung

### Das rechtliche 1x1 für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft

25. September.2018 – IHK Trier  
9.30 - ca. 17.00 Uhr

Firma:

Branche:

Teilnehmer:

Weitere Teilnehmer:

Anschrift:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **19. September 2018** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **215 €** zzgl. MwSt., zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per Email informiert werden.

Der/die Teilnehmer erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert werden.

Abmeldungen müssen spätestens bis zum **19. September 2018** schriftlich bei der EIC Trier GmbH eingegangen sein. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist die gesamte Teilnahmegebühr zu entrichten.

Ort, Datum

Unterschrift

Per Fax an **0651/97567-33** oder  
Per E-Mail an [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)

EIC Trier IHK/HWK-Europa- und Innovationscentre GmbH  
Herzogenbuscher Str. 14 | 54292 Trier