

Referenten

Dr. Florian Wäble, Rechtsanwalt, Master of Laws
AC Tischendorf Rechtsanwälte, Frankfurt am Main

<http://www.ac-tischendorf.com>

Dauer der Veranstaltung

09:15 Uhr Einlass
09:30 Uhr Beginn
11:30 Uhr Kaffeepause
13:00 Uhr Mittagsimbiss
15:15 Uhr Kaffeepause
17:30 Uhr Ende der Veranstaltung

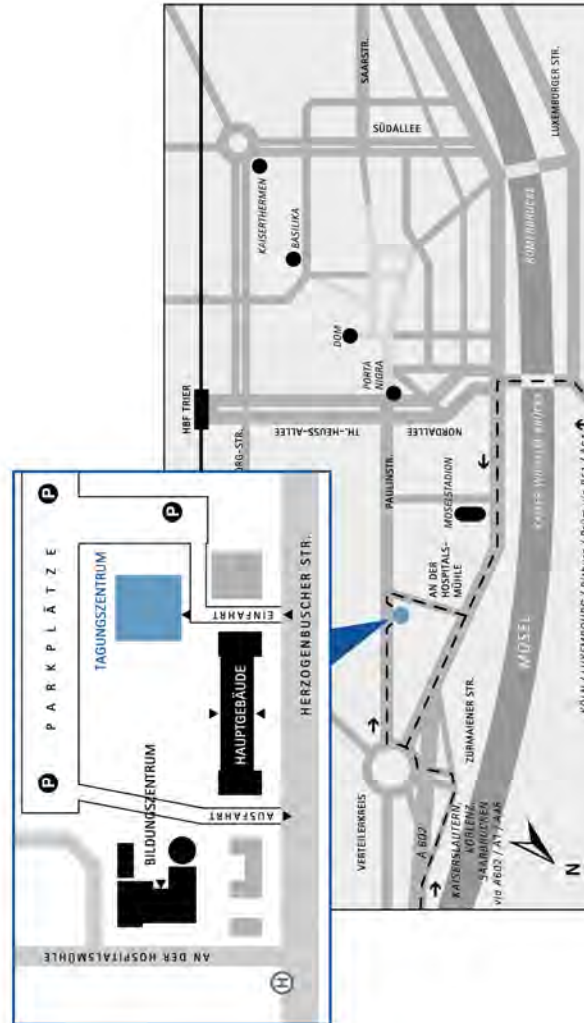
Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartner: Matthias Fuchs
Tel.: 0651/97567-20
E-Mail: fuchs@eic-trier.de
Internet: www.eic-trier.de

Ort der Veranstaltung

IHK Trier
Bildungszentrum der IHK (Raum E 7)
Herzenbuscher Straße 12
54292 Trier

Anfahrtsskizze



EINLADUNG

Praxis - Seminar

Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

Vertragliche Gestaltungsoptionen effektiv
nutzen und rechtssicher formulieren

Donnerstag | 22. Februar 2018 | 9:30 - 17:30 Uhr
IHK Trier | Bildungszentrum Raum E 7



©zest_marina-fotolia.com

 eictrier

IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre



Einladung

Internationale Geschäfte werden heute fast ausschließlich in Englisch verhandelt, Verträge zumeist in englischer Sprache abgefasst. Unternehmen stehen vor den vielfältigen Herausforderungen, vom Geschäftspartner vorgelegte Vertragsentwürfe zu verstehen, Verträge (mit) zu gestalten und ein für sie optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen. Da hierbei mehrere Rechtsordnungen berührt werden, deutsche und englische Rechtsbegriffe aber spezifische und nicht immer übereinstimmende Bedeutungen haben, sind die Verhandlung und der Abschluss dieser Verträge besonders anspruchsvoll. So stellt sich beispielsweise die Frage, ob der Terminus „act of God“ in seiner Bedeutung genau wie „force majeure“ oder „höhere Gewalt“ einzuordnen ist, oder ob die deutsche „Gewährleistung“ im Englischen eher mit „warranty“ oder „guarantee“ zu übersetzen ist. Die falsche Anwendung der Fachtermini und fehlende bzw. unklar formulierte Vertragsklauseln können bestenfalls zu Missverständnissen, jedoch auch zu kostspieligen Konsequenzen führen. Ebenso ein Muss sind vorbereitende und begleitende Maßnahmen wie die Beziehungspflege zum Verhandlungspartner, die Organisation der Verhandlungsführung sowie eine fundierte Dokumentation.

Ziel der Veranstaltung: Die Teilnehmer lernen, wie sie internationale Verträge in Englisch rechtssicher formulieren. Einleitend werden grundlegende Aspekte zielsicheren Verhandeln sowie der Planung, Vorbereitung und Durchführung von internationalen Verhandlungen vor dem Hintergrund interkultureller Besonderheiten behandelt. Die englischen Fachbegriffe werden ausführlich erläutert, das Seminar findet in deutscher Sprache statt.

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie an Fach- und Führungskräfte, die mit internationalen Verhandlungen betraut sind, sowie an Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte, die im internationalen Rechtsverkehr tätig sind. Auch Mitarbeiter und Entscheidungsträger aus Export, Vertrieb, Einkauf, Projektmanagement, Recht sowie Mitglieder der Geschäftsführung spricht die Veranstaltung an. Juristische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Programm

Besonderheiten bei internationalen Wirtschaftsverträgen

- ◆ Herausforderung Sprache
- ◆ Welches Recht ist maßgeblich?
- ◆ Mentalitätsunterschiede und Verhandlungsstil

Vorbereitung des Vertrags

- ◆ Relation-building (Beziehungsaufbau zum Vertragspartner, den Vertragsrahmen definieren)
- ◆ Organisation der Verhandlung (Verhandlungsleitung/-team/-ort, Agenda, Zeitrahmen, Technik/ Infrastruktur, Dokumentation)
- ◆ Identifizierung des Vertragspartners
- ◆ Vertretungsbefugnisse (Power of attorney)
- ◆ Vorverträge (Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Non-Disclosure Agreement)
- ◆ Wahl der Vertragsform, Aufbau des Vertrags, Anlagen zum Vertrag
- ◆ Einbeziehung von AGB in internationale Verträge
- ◆ Durchsetzung von vertraglichen Regelungen
- ◆ Besonderheiten bei Schiedsvereinbarungen
- ◆ Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts

Vertragsgestaltung und -optimierung

- ◆ Präambel (Preamble), Definitionen (Definitions)
- ◆ Vertragsgegenstand (Subject Matter of Contract)
- ◆ Vergütung, Fälligkeit (Price, Payment)
- ◆ Zahlungsbedingungen (Payment Terms)
- ◆ Eigentumsvorbehalt (Retention of Title)
- ◆ Abnahme (Acceptance of the Completed Work)
- ◆ Gewährleistung (Warranty), Haftung (Liability)
- ◆ Geheimhaltung (Confidentiality)
- ◆ Versicherung (Insurance)
- ◆ Höhere Gewalt (Force majeure)
- ◆ Vertragsdauer und -beendigung (Term & Termination)
- ◆ Geistiges Eigentum (Intellectual Property)
- ◆ Gerichtsstand (Applicable Law, Jurisdiction)
- ◆ Schiedsgerichtsvereinbarung (Arbitration Clause)

Spezielle Vertragstypen und häufige Vertragsklauseln

- ◆ Was ist bei Rahmen- und Lieferverträgen zu beachten
- ◆ Internationale Vertriebsverträge (Commercial Agency Agreements, Distributorship Agreements)
- ◆ Lizenz- und Know-How-Verträge (License Agreements)

Anmeldung

Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

22. Februar 2018
IHK Trier | Bildungszentrum Raum E 7

Firma:	
Branche:	
Teilnehmer:	
Weitere Teilnehmer:	
Anschrift:	
Telefon/Fax:	
E-Mail:	

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **16. Februar 2018** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **225,- € zzgl. MwSt.**, zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per E-Mail 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 16. Februar 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

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