



USA

Recht &
Vertragsgestaltung
bei Export & Vertriebsaufbau

[HIER REGISTRIEREN](#)

6. März 2024

9:00 – 17:00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer | Wien



Praktisches Rechtswissen im Überblick

Für erfolgreiche Geschäfte in den USA ist das entsprechende rechtliche Know-How unbedingt notwendig, sowie ein kulturelles Verständnis für die Geschäftspartner.

Unser Experte kennt aus seiner täglichen Arbeit die Dos & Don'ts des USA-Handels und vermittelt sie Ihnen mit vielen Praxistipps aus seiner langjähriger Erfahrung.

Sie erhalten einen Überblick über die relevanten juristischen Aspekte bei Export, Markteintritt, Firmengründung sowie die damit in Zusammenhang stehenden rechtlichen Besonderheiten in den USA.



Zielgruppe

- Export-Management
- Area Sales Management
- Regional-Verantwortliche
- Business Development Manager:innen
- Projektleiter:innen kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen

Hintergrund

Die USA sind ein sehr wichtiger Handelspartner für unsere Unternehmen. Österreichische Produkte und Dienstleistungen genießen in den USA einen guten Ruf. Das USA-Geschäft eröffnet zahlreiche Chancen. Doch um erfolgreich in die USA zu exportieren und auch Zahlungen zu erhalten, ist ein fundiertes rechtliches Know-How unbedingt notwendig, denn die Amerikaner sind schnell dabei zu Gericht zu laufen.

Der Lieferumfang, vertragsrechtlichen Zusagen, Haftungs- und Gewährleistungsfragen müssen penibel geklärt sein. Durch die geeignete Rechtswahl, Wahl des Gerichtsstandes bzw. die Formulierung der passenden Schiedsklausel schaffen Sie die rechtlichen Voraussetzungen, um Ihre Ansprüche auch durchsetzen zu können.

Die Gründung einer (Vertriebs-)Niederlassung und das anschließende Arbeiten in den USA erfordert eine sorgfältige Vorbereitung. Durch fundiertes (Vor-)Wissen über Marktgegebenheiten, Organisationsstrukturen, rechtliche und soziale Aspekte können Sie Ihre Aktivitäten besser koordinieren und steigern Ihren Gewinn.

Das Wesentliche

- Wie exportiert man juristisch richtig & erfolgreich in die USA?
- Vertrieb über Tochterfirmen / Niederlassungen oder unabhängige Händler?
- Verträge mit Handelsvertretern, Distributoren & freien Händlern
- Was muss bei der Export-Vertragsgestaltung beachtet werden?
- Heißes Eisen: Produkthaftung in der USA
- Wie gründet man in den USA erfolgreich eine Niederlassung?
- Arbeitsrecht / Entsendung



Unser Experte

Dr. Paul Luiki, J.D.

Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH



Als US-Amerikaner mit Anwaltszulassung in Österreich und den USA ist er unter anderem spezialisiert auf US-Produkthaftung sowie Vertrags- und Unternehmensrecht.

USA – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

6. März 2024 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer | Wiedner Hauptstraße 27-29 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

€ 545,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 436,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmer:innen eines Unternehmens pro Seminartermin !

Das Programm im Detail

Einführung

- Wirtschaftliche Entwicklung & Ausblick
- Verhandeln mit amerikanischen Partnern
- Dos & Don'ts

Verträge erstellen - Export

- Grundlegende Unterschiede in den Rechtsordnungen
- Rechtswahlvereinbarung – Alternativen zum US-amerikanischen Recht
- Kauf- u. Liefervertragsrecht
- Besondere Vertragsarten
- Gewährleistung und Garantie
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Vertragsstrafen
- US Gerichte versus Schiedsgerichte
- Erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen
- Produktzulassung & Produkthaftung

Haftung und Reduzierung der Haftung

- Wie reduziert man rechtliche Risiken der Geschäftstätigkeit in den USA?
- Haftungsreduzierungs- und ausschuss-Klauseln – wie wirksam sind diese?
- Wie strukturiert man Exportverträge zur Minimierung des Haftungsdurchgriffs?
- Lieferung über Tochterunternehmen? Agenten? Distributoren? Händler in Drittländern?
- Reduzierung des Kostenaufwandes von US Gerichtsklagen durch Schiedsgerichte in Europa?

Vertrieb in den USA

- Direktvertrieb – oder über Agenten, Distributoren, Niederlassungen, unabhängige Händler
- Agentenverträge
- Handelsvertreter u. Vertragshändler
- Vertrieb über Tochtergesellschaften / Niederlassungen

Niederlassungsaufbau –

Unternehmensgründung in den USA

- Voraussetzungen / Genehmigungen
- Niederlassungsformen - Vor- u. Nachteile
- Gesellschaftsrecht / Rechtsformen
- Kosten der Erst-Etablierung / Mindestkapital bei Niederlassungen
- Compliance

Arbeitsrecht / Entsendung

- Mitarbeiter und arbeitsrechtliche Aspekte
- Gestaltung von Entsendungen und lokalen Anstellungen
- Visa / Arbeitserlaubnis



Follow us on



Erweitern Sie Ihr Wissen !

Export USA – Transport & Zollabwicklung

22. Mai 2024, Graz

US Amerikanisches Recht

12. + 13. Juni 2024, online

Produkthaftung in den USA

26. + 27. Juni 2024, online

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der **kostenfreien Beratung** zu unseren Themen, von unseren **vergünstigten Preisen** für Seminare / Online-Trainings, Inhouse Schulungen und Publikationen.

[Weitere Informationen zu einer Mitgliedschaft finden Sie hier !](#)