



International Sales

Was Sie rechtlich wissen müssen!
Englische Texte – deutsch erklärt!

HIER REGISTRIEREN

8. April 2027

9:00 – 17:00 Uhr

Wien



Im internationalen Warenverkauf ist die Geschäftssprache
meist Englisch – von der Geschäftsanbahnung, über die
Vertragsverhandlung bis zum Lösen möglicher Probleme.

Ziel des Seminars ist es Ihnen konkrete Hilfen für den Internationalen Warenverkauf zu geben:

- Was ist zu tun vor Kontaktaufnahme mit möglichen Partnern?
- Worauf ist zu achten bei Vertragsabschluss?
- Wie können Sie Probleme lösen, wenn etwas schief gegangen ist?



Zielgruppe

- Sales Manager:innen
- Export Manager:innen
- Praktiker:innen im internationalen Geschäft
- Mitarbeiter:innen der Rechtsabteilung
- Inhaber:innen / Leiter:innen von Exportunternehmen

Unser Experte



Dr. Franz-Martin Orou, LL.M.

Rechtsanwalt in Wien www.fmo.eu

Spezialist für internationales Einkaufs- und Vertriebsrecht und gewerblichen Rechtsschutz, v.a. internationales Markenrecht.

Autor div. Publikationen im Bereich des Internationalen Warenhandels und des gewerblichen Rechtsschutzes; Lehrbeauftragter im MBA-Kurs „Strategic Purchasing & Supply Chain Management“.

Das Wesentliche

- International Sales Agreement
- NDA, Non Disclosure Agreements (Geheimhaltungsvereinbarungen)
- General Terms and Conditions (=AGB) und “battle of forms”
- International Sales Law (UN-Kaufrecht)
- International Trademark Law (Markenrecht)
- Incoterms® 2020
- Spezialfall Zulieferer
- Commercial Agent Agreement
- Problems: How to react?



Seminar International Sales

8. April 2027 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

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

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 580,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Veranstaltungstermin !

Das Programm im Detail

Andere Länder - andere Rechtssysteme

Vor Vertragsverhandlungen

- NDA, Non Disclosure Agreements (Geheimhaltungsvereinbarungen)
- Absicherung Ihrer Rechte
 - International Trademark Law
 - Save your know-how

Internationaler Warenverkauf – Allgemeines

- Competent Court – Arbitration (Gerichtstand)
- Applicable Law – choice of law (Rechtswahl)
- Incoterms®
- International Sales Law (= UN Kaufrecht)

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Wie werden sie gültig vereinbart?
- Was gilt bei einander widersprechenden AGB (“battle of forms“)?

Wichtige Vertragsklauseln

- Warranty (Gewährleistung) and compensation for damages (Schadenersatz)
- Delay in delivery (Verzug)
- Limitation of liability (Haftungsbeschränkung)
- Framework Agreements (Rahmenverträge)

Spezialfall Zulieferer

- Custom-made production
- Problematik “exclusivity”
- Supply Agreement – black listed clauses (verbotene Bestimmungen)

Vertriebsverträge

- Compensation claim of the Commercial Agent (Ausgleichsanspruch)

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 !](#)

Erweitern Sie Ihr Wissen!

Verträge im internationalen Anlagenbau

4. März 2027, Wien

International Purchasing

Was Sie rechtlich wissen müssen!

11. März 2027, Wien

Follow us on

