



USA

Recht & Vertragsgestaltung
bei Export & Vertriebsaufbau

HIER REGISTRIEREN

25. November 2026

9:00 – 16:30 Uhr

Wien



Erfolgreich in die USA exportieren – Chancen nutzen, Risiken vermeiden!

Die USA bieten große Absatzchancen, stellen aber auch hohe Anforderungen an Unternehmen.

Wer dort erfolgreich agieren will, braucht nicht nur ein starkes Produkt, sondern auch rechtliches Know-how und Verständnis für die amerikanische Geschäftskultur.

In diesem praxisnahen Training erfahren Sie, worauf es bei Vertragsgestaltung, Haftung, Rechtswahl und Vertriebsaufbau wirklich ankommt. Unser Experte mit langjähriger US-Erfahrung vermittelt die wichtigsten Dos & Don'ts und zeigt anhand konkreter Beispiele, wie Sie Ihre Geschäfte rechtssicher und erfolgreich auf dem US-Markt gestalten.



Zielgruppe

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

Hintergrund

Die USA zählen zu den wichtigsten Handelspartnern Österreichs. Produkte und Dienstleistungen *Made in Austria* genießen dort einen hervorragenden Ruf und eröffnen zahlreiche Geschäftschancen.

Doch der Markteintritt will gut vorbereitet sein – insbesondere rechtlich. In den USA wird schnell der Rechtsweg eingeschlagen, und unklare Verträge oder unvollständige Vereinbarungen können rasch teuer werden. **Lieferumfang, Vertragsinhalte, Haftung und Gewährleistung** müssen daher präzise geregelt sein.

Ebenso entscheidend ist die **Wahl des anwendbaren Rechts, des Gerichtsstands oder einer geeigneten Schiedsklausel**, um im Streitfall handlungsfähig zu bleiben und Ansprüche erfolgreich durchzusetzen.

Auch der **Vertriebsaufbau** – ob über Vertreter, Händler oder eine eigene Niederlassung – verlangt eine durchdachte Strategie. Wer den US-Markt und seine **rechtlichen, organisatorischen und kulturellen Rahmenbedingungen** kennt, kann Risiken minimieren, effizienter agieren und langfristig erfolgreich sein.

Das Wesentliche

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



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 auf Fragen zur Vertragsgestaltung sowie zur Produkthaftung spezialisiert.



USA – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

25. November 2026 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Business Lunch, Kaffeepausen

€ 580,00 + 20% USt.

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

Einführung

- Wirtschaftliche Entwicklung & Ausblick
- Die USA als Common law-Land
- Besonderheiten des US-Rechtssystems

Verträge erstellen – Export in die USA

- Grundlegende Unterschiede in den Rechtsordnungen
- Rechtswahlvereinbarung – Alternativen zum US-amerikanischen Recht
- Kauf- u. Liefervertragsrecht
- Parol evidence rule
- Gewährleistung und Garantie
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Vertragsstrafen
- US Gerichte versus Schiedsgerichte
- Jury trial
- Discovery

Haftung und Reduzierung der Haftung

- Wie reduziert man rechtliche Risiken der Geschäftstätigkeit in den USA?
- Produkthaftung
- Haftungsreduzierungs- und -ausschluss-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
- Vertrieb über Agenten, Distributoren, unabhängige Händler
- Vertrieb über eigene Niederlassungen / Tochtergesellschaften



Follow us on



Erweitern Sie Ihr
Wissen !

USA – Steuerrecht in der Praxis

14. Oktober 2026, Wien

Produkthaftung in den USA

11./12. November 2026, 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 !](#)