

USA

Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

- ◆ 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

Mittwoch, 20. November 2019

9.00 – ca. 17.00 Uhr

WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Regional-Verantwortliche
- ◆ Exportmanager
- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Firmenjuristen

Hintergrund & Seminarziel

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 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.

Dieses Seminar bietet Ihnen einen intensiven Überblick über die relevanten juristischen Aspekte bei Export, Markteintritt, Firmengründung sowie die damit in Zusammenhang stehenden rechtlichen Besonderheiten, die Sie im Umgang mit den USA wissen und beachten sollten.

Der vortragende Experte kennt aus seiner täglichen Arbeit die Dos and Don'ts des USA-Handels. Das Seminar soll Sie in die Lage versetzen die USA besser zu verstehen, um unnötige Risiken zu vermeiden und aus der Position eines Wissenden handeln zu können. Das Seminar hat Workshop-Charakter, der es Ihnen erlaubt, Ihre konkreten Fragen unmittelbar im Rahmen der Veranstaltung zu vertiefen.

Referenten

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 spezialisiert unter anderem auf US-Produkthaftung sowie Vertrags- und Unternehmensrecht.

ein für die USA zuständiger Vertreter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKÖ, tbd

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge
- Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie
- Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen
- Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation
- Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage

Programm

◆ Einführung

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

◆ Verträge erstellen - Export in die USA

- Grundlegende Unterschiede in den Rechtsordnungen
- Rechtswahlvereinbarung – Alternativen zum brasilianischen 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

Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
738	EN	ICC Model International Sale Contract	75,00
646	EN	ICC Model Distributorship Contract (Sole Importer-Distributor) 2 nd Edition inkl. CD-Rom	75,00
766	EN	ICC Model Commercial Agency Contract	69,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter www.icc-austria.org – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Cennet KACAN
 ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: c.kacan@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Mag. (FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Export USA - Transport- und Zollabwicklung**
22. Oktober 2019, Wien
- **Sanctions & Embargoes US/EU-Export- & Re-Export Controls**
5./6. November 2019, Wien (in englischer Sprache)
- **US-Steuerrecht in der Praxis**
21. November 2019, Wien

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

>>> Zur Online-Anmeldung <<<

**USA – Recht & Vertragsgestaltung
 bei Export & Vertriebsaufbau**

Mittwoch, 20. November 2019
9.00 – ca. 17.00 Uhr
 WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

U1 Station Taubstummengasse
 5 Gehminuten
 Parkgarage vor Ort!

Teilnahmegebühr

inkl. Seminarunterlagen,
 Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 510,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 408,00 + 20% USt.

Anmeldeschluss

4 Werktage vor dem Seminar

**Bei Buchung bis zum 09.10.2019
 erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!**

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert. Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden.

Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden. ICC Austria wird meine Daten nur an den Kooperationspartner AWO – Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich - und nicht an Dritte weitergeben.

- Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**
 Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an delete@icc-austria.org widerrufen werden.

.....
 Datum

.....
 Unterschrift