



# International Sales

Was Sie rechtlich wissen müssen!

Englische Texte – deutsch erklärt

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

**Donnerstag, 6. Oktober 2022**

9.00 – ca. 17.00 Uhr

WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Anmeldung unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Zielgruppe

- ◆ Praktiker im internationalen Geschäft
- ◆ Rechtsabteilung
- ◆ Sales-, Export-Manager
- ◆ Inhaber von Exportunternehmen

## Hintergrund & Seminarziel

Die Sprache beim Internationalen Verkauf von Waren ist fast immer Englisch: Kontaktaufnahme, Vertragsverhandlungen, Lösen von Problemen mit den Partnern, etc. zumeist alles auf Englisch.

In diesem Seminar wird die rechtliche Seite beim internationalen Verkauf von Waren erläutert: **an Hand von englischen Texten auf Deutsch erklärt.**

Bevor Sie mit Vertragsverhandlungen beginnen, sollten die Rechte in den Zielländern abgesichert werden. Vor allem das Internationale Markenrecht wird hier beleuchtet.

Der nächste Schritt ist die Aufnahme von Vertragsverhandlungen. Um vertrauliche Informationen zu schützen wird oft ein NDA, Non Disclosure Agreement (Geheimhaltungsvereinbarung) geschlossen.

Bei Verträgen mit Partnern im Ausland stellen sich dann grundsätzliche Fragen:

Welches Gericht soll zuständig sein (Achtung: das Urteil eines österreichischen Zivilgerichts ist in China, Indien, etc. nicht vollstreckbar), soll ein Schiedsgericht (Arbitration) vereinbart werden (Urteil eines Schiedsgerichts ist fast weltweit vollstreckbar), welches Recht soll anwendbar sein, welche Auswirkungen haben vereinbarte Incoterms® auf Erfüllungsort und damit auf Gerichtsstand und anwendbares Recht, die Vereinbarung von General Terms and Conditions (=AGB) und was kommt zur Anwendung wenn sich diese mit den AGB des Partners widersprechen („battle of forms“), etc. Kommt UN-Kaufrecht zur Anwendung und wenn ja, was hat dies für Auswirkungen?

Im praktischen Teil werden Fragestellungen und Fallstricke beim Abschluss eines International Sales Agreement beleuchtet. Auf die besondere **Situation von Zulieferer** wird eingegangen und es werden Lösungen vorgeschlagen. Da für den Internationalen Verkauf manchmal ein Handelsvertreter (Commercial Agent) eingesetzt wird, wird auch diese Materie behandelt.

**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 und wie können Sie Probleme lösen, wenn etwas schief gegangen ist?

## Referent

**Dr. Franz-Martin Orou, LL.M.**, Rechtsanwalt, Wien ([www.fmo.co.at](http://www.fmo.co.at)); Spezialist für internationales Einkaufs- und Vertriebsrecht und gewerblichen Rechtsschutz, v.a. internationales Markenrecht; Autor diverser Publikationen im Bereich des Internationalen Warenhandels und des gewerblichen Rechtsschutzes; Lehrbeauftragter im MBA-Kurs „Strategic Purchasing & Supply Chain Management“.

## Different legal systems in the world

### Vor Vertragsverhandlungen

- ◆ NDA, Non Disclosure Agreements (Geheimhaltungsvereinbarungen)
- ◆ Absicherung Ihrer Rechte
  - International Trademark Law
  - Maßnahmen zur Sicherung Ihrer Firmendaten und Ihres Know-hows

### Internationaler Warenverkauf - Allgemeines

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

### General Terms and Conditions (=AGB)

- ◆ Wie werden sie gültig vereinbart?
- ◆ Was gilt bei Widerspruch mit AGB des Vertragspartners (“battle of forms“)?

### International Sales Agreement

- ◆ Warranty (Gewährleistung) und compensation for damages (Schadenersatz)
- ◆ Limitation of liability (Haftungsbeschränkung)
- ◆ Framework Agreement – orders

### Spezialfall Zulieferer

- ◆ “custom-made production“ und Schutz des Know-hows
- ◆ Problematik “exclusivity“
- ◆ Supply Agreement, insbesondere “black listed clauses“ (verbotene Bestimmungen)

### Commercial Agent Agreement

- ◆ Insbesondere “compensation claim“ des Commercial Agents (Ausgleichsanspruch)

#### 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

## Anmeldung

per Mail oder Fax an:

**Frau Petra WIRTL**

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [p.wirtl@icc-austria.org](mailto:p.wirtl@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**weitere ICC Austria Seminare:• **CHINA – Marken & Patente**

11.10. Wien

• **Vertragsrecht für Nichtjuristen**

28.9. Wien / 20.10. Innsbruck / 8.11. Linz / 30.11. + 1.12. Online

Details und weitere ICC Veranstaltungen unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Registrierung

&gt;&gt;&gt; Zur Online-Anmeldung &lt;&lt;&lt;

## International Sales

**6. Oktober 2022, 9.00 – ca. 17.00 Uhr**  
WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien3 Gehminuten U1 Taubstummengasse  
Kostenlose Tiefgarage der WKO: Einfahrt Schönburgstraße**Teilnahmegebühr**inkl. elektronischer Trainingsunterlagen,  
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 **19.08.2022**  
erhalten Sie **4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

## Seminarunterlagen

Alle Seminarunterlagen werden den registrierten Teilnehmer/Innen drei  
Werktage vor dem Seminarbeginn elektronisch zur Verfügung gestellt.

✓ elektronische Unterlagen inkludiert

**Darüber hinaus möchte ich bestellen:**Gedruckte Unterlagen in einer Mappe für  
**EUR 15,- inkl. 20% USt. pro Seminartag**  
(erhältlich nur für Seminarteilnehmer/Innen!)

Bitte beachten Sie, dass kein Computer bzw. nur begrenzte Anschlussmöglichkeiten für die Stromversorgung beim Seminarort vorhanden sind!

## Teilnehmer Information

Familienname: ..... Vorname: ..... Titel: .....

Unternehmen: .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... E-Mail: .....

Funktion / Position im Unternehmen: .....

## Rechnungsdaten (wenn abweichend von Teilnehmer Information)

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 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](mailto:delete@icc-austria.org) widerrufen werden......  
Datum.....  
Unterschrift