



# USA

Recht &  
Vertragsgestaltung  
bei Export & Vertriebsaufbau

[HIER REGISTRIEREN](#)

6. November 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, Aufbau einer Vertriebsniederlassung sowie den damit in Zusammenhang stehenden rechtlichen Besonderheiten in den USA.



## Zielgruppe

- Export-Management
- Area Sales Management
- Regional-Verantwortliche
- Business Development Management
- 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?
- 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 spezialisiert auf US-Produkthaftung sowie Vertrags- und Unternehmensrecht.



# USA – Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

6. November 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 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin !

## 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 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 -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
  - Agentenverträge / Vertriebsverträge
  - Handelsvertreter u. Vertragshändler
- Vertrieb über eigene Niederlassungen / Tochtergesellschaften
- Aufbau einer eigenen Vertriebsniederlassung – Unternehmensgründung in den USA
  - Voraussetzungen / Genehmigungen
  - Niederlassungsformen - Vor- u. Nachteile
  - Gesellschaftsrecht / Rechtsformen
  - Arbeitsrecht / Entsendung

## 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 !

### [USA – Verhandlungen mit amerikanischen Geschäftspartnern](#)

12. Juni 2024, Wien

### [US Amerikanisches Recht](#)

12./13. Juni 2024, online

### [Produkthaftung in den USA](#)

26. + 27. Juni 2024, online