



International Distributorship Contracts

Internationale Vertriebsverträge – auf ENGLISCH richtig gestalten

Welche Fehlerquellen und Besonderheiten sind zu beachten?

- ◆ Beispiele aus der Praxis
- ◆ Sind Produkt- und Gebietsbeschränkungen zulässig?
- ◆ Verpflichtungen des Vertriebspartners und des Exporteurs
- ◆ Wie geht man vertraglich mit Produkt- und Preisänderungen um?
- ◆ Mindestabnahme und Mindestlieferverpflichtungen
- ◆ Beendigung und Konsequenzen
- ◆ Entwicklung von Mustern / Verwendung von AGBs
- ◆ Gewährleistungszusagen und Garantien
- ◆ Haftungsbeschränkung
- ◆ Produkthaftung – Wer trägt Verantwortung?
- ◆ Konsequenzen bei Nichterfüllung
- ◆ Welches Recht und welcher Gerichtsstand soll gewählt werden?
- ◆ Rechtslage Russland und andere CEE-Staaten

Dienstag, 17. Oktober 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Geschäftsführer und Vorstände
- ◆ Vertriebsleiter
- ◆ Firmenjuristen
- ◆ Exportmanager
- ◆ Mitarbeiter im Vertriebsbereich
- ◆ Lokale Handelsfirmen
- ◆ Importeure und Großhändler
- ◆ Lieferanten

Organisation

Der Vortragende ist zweisprachig (Muttersprache Englisch). Das Seminar wird in deutscher Sprache abgehalten. Die Besonderheiten internationaler Vertriebsverträge werden anhand von Vertragsmustern in englischer Sprache beleuchtet. Zudem werden englische Vertragsklauseln zur Diskussion herangezogen. Frageblöcke können sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache durchgeführt werden. Eine russische Expertin im Vertriebs- und Handelsvertreterrecht wird im Zuge dieses Seminars einen englischsprachigen Gastvortrag zur Rechtslage in Russland und anderen osteuropäischen Staaten halten.

Hintergrund & Seminarziel

Die richtige Gestaltung von internationalen Vertriebsverträgen ist eine unternehmerische Herausforderung, insbesondere durch die sprachliche Notwendigkeit der Gestaltung in englischer Sprache. Immer wieder kommt es im Zusammenhang mit internationalen Vertriebsverträgen zu Rechtsstreiten, die häufig sehr kostenintensiv sind. Durch dieses Seminar wird wichtiges Know-How zur richtigen Vertragsgestaltung vermittelt, damit Nachteile vermieden werden. Die Schlüsselwörter lauten Prävention und Risikoverminderung durch eine solide englischsprachige Vertragsgestaltung. Es ist wichtig, Fehlerquellen und potentielle Gefahren zu erkennen und sich entsprechend abzusichern.

Die Gestaltung von internationalen Vertriebsverträgen ist für die Erreichung des erhofften wirtschaftlichen Ergebnisses und Erfolges von entscheidender Bedeutung. Sie werden in diesem Seminar über alle wesentlichen Rechtsfragen, die für die Gestaltung von internationalen Vertriebsverträgen wichtig sind, informiert. Anhand von Mustervertragsbestimmungen in englischer Sprache wird gezeigt, was bei der Vertragsgestaltung zu beachten ist.

Das Seminar ist so angelegt, dass Interaktion und Diskussion ermöglicht und gefördert werden und Ihnen Know-How zur richtigen Vertragsgestaltung von Vertriebsverträgen in englischer Sprache vermittelt wird.

Referenten

Dr. Paul Luiki, J.D. ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind unter anderem Vertragsrecht, grenzüberschreitende M&A, Joint Ventures, internationale Export- und Vertriebsverträge und internationale Anlagenbauverträge. Er ist US-Amerikaner (English Native Speaker) mit Anwaltszulassung in Österreich und den USA. Er hat zahlreiche österreichische Mandanten bei ihren Vertriebsverträgen mit ausländischen Vertriebspartnern begleitet und besitzt über 20 Jahre Erfahrung.

Marina Tarnovskaya ist Rechtsanwältin, Partnerin sowie Geschäftsführerin des Moskauer Büros von PETERKA & PARTNERS LLC, einer in Zentral- und Osteuropa tätigen Rechtsanwaltskanzlei. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind unter anderem zivil- und handelsrechtliche Streitigkeiten, Gesellschaftsrecht und Wirtschaftsrecht. Sie berät Mandanten in Bezug auf verschiedenste Vertragsgestaltungsangelegenheiten, insbesondere im Bereich Vertriebsverträge und Verträge mit internationalen Anknüpfungspunkten. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung zu kartellrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Aspekten in Zusammenhang mit Vertriebsverträgen.

Programm

Grundsätzliches

- Welche Besonderheiten sind bei internationalen Vertriebsverträgen zu beachten?
- Common Law vs. Civil Law

Häufige Fehlerquellen bei Verträgen in englischer Sprache

- Unverständlichkeiten und Widersprüche
- Verwendung von kurzen, prägnanten Sätzen
- Einsatz definierter Begriffe
- Gefahr bei der Verwendung von Vertragsmustern
- Beispiele von Fehlerquellen in der Praxis

Kernfragen

- Produkt- und Gebietsbeschränkungen
- Verpflichtungen des Vertriebspartners
- Verpflichtungen des österreichischen Exporteurs
- Wie geht man vertraglich mit Produkt- und Preisänderungen um?
- Mindestabnahme und Mindestlieferverpflichtungen
- Beendigung und Konsequenzen
- Entwicklung von Mustern / Verwendung von AGBs
- Vertragsauslegungsregeln
- Gewährleistungszusagen und Garantien
- Haftungsbeschränkung
- Produkthaftung – Wer trägt Verantwortung?
- Konsequenzen bei Nichterfüllung
- Vertragsstrafen?
- Boilerplate

Wichtige Rahmenbedingungen

- Welches Recht soll gewählt werden?
- Muss zwingendes Recht berücksichtigt werden?
- Ordentliche Gerichte versus Schiedsgerichte

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 Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Korruption, Spionage

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Natascha Mottl**ICC Austria** – Internationale Handelskammer@ E-Mail: n.mottl@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-4306

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Mag. Paulus Krumpel**weitere ICC Austria Seminare:

- **Optimale Vertragsgestaltung in englischer Sprache**
27. September, Wien
 - **Vertragsrecht für Nichtjuristen**
9. November, Wien; 14. November Graz; 28. November, Linz
 - **Internationales Transportmanagement**
4. Oktober, Wien
- alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung**International Distributorship Contracts****17. Oktober 2017****9.00 – ca. 17.00 Uhr**

WKO – Saal 4

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Kammereigene Tiefgarage vorhanden

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Teilnahmegebührinkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 480,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 384,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 12.09.2017
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:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

.....
Datum.....
Unterschrift