



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@2010
- ◆ Spezialfall Zulieferer
- ◆ Commercial Agent Agreement
- ◆ Problems: how to react?

Dienstag, 21. März 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Praktiker im internationalen Geschäft
- ◆ Sales-, Export Manager
- ◆ Rechtsabteilung
- ◆ 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 österr. 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 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 Probleme lösen, wenn etwas schief gegangen ist.

Referent

Dr. Franz-Martin Orou, LL.M., Rechtsanwalt, Wien (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“.

Programm

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, insbes. "black listed clauses" (verbotene Bestimmungen)

Commercial Agent Agreement

- ◆ Insbes. "compensation claim" des Commercial Agents (Ausgleichsanspruch)

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

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: **Herr Mag. Paulus Krumpel**weitere ICC Austria Seminare:

- **Export nach China – Zoll, Zertifizierung & Vertragsgestaltung**
16. Februar, Wien
 - **Erfolgreich international verhandeln**
8. März, Wien
 - **Incoterms® 2010**
27. April, Wien
- alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

International Sales

21. März 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Hotel Erzherzog Rainer

Wiedner Hauptstraße 27-29, 1040 Wien

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 14.02.2017
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

Teilnehmer Information

Familiennamen: 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