



Internationale Joint Ventures

Getting the Contract Right

Sicherer Umgang bei der Verhandlung internationaler Joint Venture-Verträge

- ◆ Gestaltungsmöglichkeiten & Formulierungsalternativen
- ◆ Zentrale Inhalte und Fehlerquellen im Überblick anhand englischsprachiger Vertragsmuster!
- ◆ Dominanz anglo-amerikanischer Vertragswerke – Worauf muss man achten?
- ◆ Gewährleistungszusagen und Garantien als Kernthemen
- ◆ Beendigung von Joint Ventures und Streitbeilegung
- ◆ Corporate Governance: Wer entscheidet worüber?
- ◆ Struktur, Optimierung und Finanzierungspflichten
- ◆ Mechanismen bei Vertragsbruch: Vertragsstrafen/Pönalen!

Dienstag, 9. Mai 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Geschäftsführer und Vorstände
- ◆ Führungskräfte und Mitarbeiter im Bereich M&A
- ◆ Mitarbeiter Beteiligungsverwaltung
- ◆ Controller
- ◆ Rechtsanwälte und Unternehmensjuristen
- ◆ Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- ◆ Unternehmensberater
- ◆ Leiter von Finanzabteilungen
- ◆ Vertreter von Banken

Grundlagenkenntnisse der englischen Sprache werden vorausgesetzt.

Hintergrund & Seminarziel

Optimale Joint Venture-Verträge

Vor allem bei internationaler Geschäftstätigkeit sind fundierte Fachkenntnisse die Basis für erfolgreiche Vertragsverhandlungen. Dementsprechend liegt der Schwerpunkt dieses Seminars auf der optimalen Vertragsgestaltung anhand von Praxisbeispielen. Joint Ventures werden in der Regel zwischen Partnern aus verschiedenen Ländern abgeschlossen. Um erfolgreich zu sein, müssen Unternehmer zur Erschließung neuer Märkte und Möglichkeiten die Herausforderung der zunehmenden Internationalisierung meistern.

Die richtige Gestaltung von internationalen Joint Venture-Verträgen ist eine unternehmerische Herausforderung, insbesondere durch die weit verbreitete Verwendung englischsprachiger Vertragswerke. Immer wieder kommt es im Zusammenhang mit internationalen Joint Venture-Verträgen zu Rechtsstreitigkeiten, die häufig sehr kostenintensiv sind und durch richtige Vertragsgestaltung im Vorfeld oftmals vermieden werden können. Nutzen Sie daher die Gelegenheit, vom erfahrenen Referenten mehr über internationale Joint Venture-Verträge zu lernen und Erfahrungen auszutauschen.

Dieses intensive Seminar vermittelt Ihnen fundierte Kenntnisse sowie Anregungen und Hilfestellungen bei der Gestaltung von internationalen Joint Venture-Verträgen. Die Teilnehmer erhalten einen ausgezeichneten Überblick über das Spektrum der zur Verfügung stehenden Möglichkeiten bei der Vertragsgestaltung, gleichzeitig werden die dabei bestehenden Risiken und Chancen aufgezeigt. Sie erfahren, wie man internationale Joint Venture-Verträge bestmöglich aufsetzt und strukturiert; Musterklauseln und Checklisten helfen bei der sinnvollen Gestaltung. Anhand einer Fallstudie eines Joint Ventures werden die im Rahmen des Seminars erlernten Themen angewendet, wobei das Hauptaugenmerk auf eine praxisnahe Darstellung gelegt wird.

Nutzen Sie die Gelegenheit und profitieren Sie von der täglichen Rechtspraxis des Vortragenden!

Referent

Dr. Paul Luiki, J.D. ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH mit dem Tätigkeitsschwerpunkt grenzüberschreitende M&A-Transaktionen, Joint Ventures und Vertragsrecht. Er ist gebürtiger US-Amerikaner (English Native Speaker) und als Rechtsanwalt sowohl in den USA (Ohio) als auch in Österreich zugelassen. Er hat über 20 Jahre Erfahrung und zahlreiche M&A Transaktionen und Joint Venture-Projekte rechtlich begleitet und mitgestaltet.

Programm

Internationale Joint Ventures

- Wasserdichter Joint Venture Vertrag zur Minimierung der länderspezifischen Risiken
- Ziele und Inhalte von Joint Ventures
- Grundsätzliche Struktur-Varianten
- Stellenwert der Due Diligence Überprüfung

Englisch als Vertragssprache in internationalen Verträgen

- Übersetzungsschwierigkeiten und andere sprachliche Themen
- Englische Rechtsterminologie für internationale Joint Ventures
- Fehler bei der Vertragsgestaltung (*Drafting Mistakes*)
- Kulturenkonflikt – Lösungsvorschläge
- Umgang mit lokalen Behörden
- Zusammenarbeit mit lokalen Beratern

Case Study und Hauptthemenbereiche von Joint Venture Verträgen

- Beginn der Verhandlungen: MoU, Lol or HoA?
- Wie bleibt der Partner "interessiert"? – Break Fees etc.
- Vorbereitung des Hauptvertrages – Besprechen der wichtigsten Themen
- Gewährleistungszusagen und Garantien: Wer bringt was in das Joint Venture ein?
- Finanzierungsverpflichtungen
- Sicherheiten vom anderen Joint Venture Partner
- Mechanismen bei Vertragsbruch
- Corporate Governance Themen: Wer entscheidet worüber? Berücksichtigung des lokalen Rechts
- Deadlock Mechanismen
- Sicherstellen, dass man den gewollten Joint Venture Partner behält
- Übertragung von Anteilen / Rechten: Buy-out Optionen, Vorkaufsrechte, Change of Control, Call Optionen, Put Optionen, Drag-Along, Tag-Along
- Was, wenn das Joint Venture nicht funktioniert?
- Beendigung von Joint Venture Aktivitäten
- Force Majeure: Was, wenn alles schief geht, ohne dass eine Partei etwas dafür kann?
- Schiedsgerichtsbarkeit vs. staatliche Gerichte
- Anwendbares Recht

Organisation

Der Vortragende ist zweisprachig (Muttersprache Englisch). Das Seminar wird in deutscher Sprache abgehalten. Allerdings werden englische Joint Venture-Verträge zur Illustrierung von Problembereichen und der für Joint Venture-Verträge wesentlichen Bestimmungen verwendet, da internationale Joint Venture-Verträge in erster Linie in englischer Sprache abgeschlossen und verhandelt werden. Zudem werden englische Vertragsklauseln zur Diskussion herangezogen. Frageblöcke können sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache durchgeführt werden.

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:

weitere ICC Austria Seminare:

- **Internetvertrieb in der EU B2B**
7. März, Wien
- **International Sales**
21. März, Wien
- **Internationale Vertriebsverträge**
29. März, Wien

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

Registrierung

Internationale Joint Ventures

9. Mai 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

WKO – Saal 8

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Kammereigene Garage vorhanden

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

Teilnahmegebühr

inkl. 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 04.04.2017
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