

Geschäfte mit UNGARN

Vertragsverhandlungen & Vertragsgestaltung



- ◆ Aktuelle Lage und wirtschaftliche Entwicklung in Ungarn
- ◆ Erfolgreiche Kommunikation mit ungarischen Geschäftspartnern
 - Ungarische Kultur & Kulturstandards
 - Verhandlungstaktik - Dos and Don'ts
 - Verträge leben – Tipps für eine Geschäftsbeziehung mit Zukunft
- ◆ Vertragsgestaltung: Besonderheiten in Ungarn
 - Kauf- und Liefervertragsrecht
 - Konfliktmanagement / Rechtsstreitigkeiten
 - Rechtssicherheit für ausländische Unternehmen in Ungarn
- ◆ Praktische Tipps & Beispiele

Das Online-Training findet in 2 zusammenhängenden Modulen à 3 Stunden statt.

Dienstag, 19. Oktober 2021, 9.00 – 12.00 Uhr und 13.30 – 16.30 Uhr

Anmeldung unter www.icc-austria.org

Zielgruppe

- ◆ **Area Sales Manager**
- ◆ **Regional-Verantwortliche**
- ◆ **Export- und Importmanager**
- ◆ **Vertriebsmitarbeiter**
- ◆ **Projektleiter kaufmännisch + technisch**
- ◆ **Business Development Manager**
- ◆ **Firmenjuristen**
- ◆ **Geschäftsführer**

Hintergrund & Seminarziel

Für internationale Verhandlungen und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen sind neben fachlicher Kompetenz und einem wettbewerbsfähigen Angebot die gründliche Kenntnis der Geschäfts- und Verhandlungskultur des betroffenen Landes unabdingbar. Um erfolgreiche Vertragsverhandlungen mit Ungarn führen zu können, ist daher die Kenntnis der ungarischen Mentalität ausschlaggebend.

Die Praxis zeigt, dass der Eintritt von österreichischen Unternehmen in den ungarischen Markt oft bereits im Zuge der Verhandlungen mit den Vertragspartnern scheitert.

Neben der interkulturellen Kompetenz ist das Wissen über die unternehmensrechtlichen Rahmenbedingungen (z.B. Vertragserfüllung, Schadenshaftung, allfällige Sicherheiten oder das anzuwendende Recht, die Bestimmung des zuständigen Gerichts) wichtig für Ihren Geschäftserfolg.

Die vortragenden ExpertInnen vermitteln Ihnen die für Ihr Ungarn-Geschäft notwendige interkulturelle Kompetenz und geben Ihnen einen umfassenden Einblick in die wichtigsten Bestimmungen des ungarischen Rechts. Das Online-Training richtet sich an österreichische Unternehmen mit (geplantem) wirtschaftlichen Engagement mit ungarischen Unternehmen und hat interaktiven Charakter, der es Ihnen erlaubt, Ihre konkreten Fragen unmittelbar im Rahmen der Veranstaltung zu vertiefen.

ReferentInnen

Dr. Agata Danis, internationale Unternehmensberaterin und Führungskräfte-Coach im Rahmen ihres Beratungsunternehmens InConsulting in Wien. Themenschwerpunkte: Interkulturelle Kompetenz und Persönlichkeitsentwicklung. Dozentin an der Fachhochschule IBS Institute für Berufsbegleitende Studien.

www.inconsulting.at

Mag. Jürgen Schreder, Wirtschaftsdelegierter im AußenwirtschaftsCenter Budapest der Wirtschaftskammer Österreich. Unterstützung österreichischer Unternehmen bei Handels- und Projektgeschäften, Niederlassungsgründungen, Organisation von Geschäftsreisen, Teilnahme an Messen, Ausstellungen und Kongressen, Firmen- und Produktpräsentationen, Partnersuche und B2B-Gesprächen in Ungarn.

wko.at/aussenwirtschaft/hu

Dr. Marc Vecsey, Rechtsanwalt in Wien und europäischer Rechtsanwalt in Budapest, Miteigentümer der österreichisch-ungarischen Rechtsanwaltskanzlei Gálffy & Vecsey, Referent für ungarisches Wirtschaftsrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien und Lektor der Fachhochschule Burgenland für ungarisches Recht.

www.galffy-vecsey.com

Programm

- ◆ **Einführung** (Mag. Schreder, AußenwirtschaftsCenter Budapest)
 - Aktuelle Lage
 - Wirtschaftliche Entwicklung & Ausblick
- ◆ **Vertragsrelevante Kultur und Kommunikation** (Dr. Danis, Inconsulting)
 - Allgemeine und interkulturelle Informationen zu B2B-Vertragsverhandlungen zwischen ungarischen und österreichischen Unternehmern
 - Steigerung der interkulturellen Business-Kompetenz als Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit
 - Einblicke in die multikulturelle Welt der Normen und Werte
 - Die Auswirkungen von verbaler und nonverbaler Kommunikation
 - Verhandlungen im interkulturellen Kontext erfolgreich führen
 - „Verträge leben“ – nach Vertragsabschluss
 - Bestehende Konflikte lösen – Verträge erhalten
 - gute Arbeitskräfte in Ungarn finden und halten
- ◆ **Verträge erstellen – Geschäfte mit Ungarn** (Dr. Vecsey, Rechtsanwaltskanzlei Gálffy & Vecsey)
 - Eigenheiten des ungarischen Wirtschaftsprivatrechts (Stellvertretung, Vertragsabschluss, Schadenersatz)
 - Rechtssicherheit in Ungarn
 - Absicherungsinstrumente nach ungarischem Recht, ausländische Sicherheiten in Ungarn
 - Kauf- u. Liefervertragsrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - Gewährleistung und Garantie, Vertragsstrafen
 - Verträge mit der öffentlichen Hand
 - Erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen
 - Rechtstreitigkeiten, Zwangsvollstreckung sowie Insolvenzen
 - Gerichts- und Rechtswahlvereinbarungen – Ungarische Gerichte versus Schiedsgerichte
 - Schiedsgericht in Österreich (ICC) oder Ungarn (MKIK): Zuständigkeit, Rechtswahl, Besetzung, Kosten, Verhandlungssprache, Verfahrensablauf
 - Rechtliche Praxistipps

Anmeldung

Frau Cennet AYGÜN, ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: c.ayguen@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

Konzept, Inhalt: Mag.(FH) Doris Feichtl

Weitere ICC Austria Veranstaltungen unter:

www.icc-austria.org

Online-Training: Geschäfte mit UNGARN – Vertragsverhandlungen & Vertragsgestaltung

Das Online-Training findet in **2 zusammenhängenden Modulen à 3 Stunden** statt.

ANMELDUNG

für **19. Oktober 2021** (9.00 – 12.00 und 13.30 – 16.30 Uhr)

Teilnahmegebühr pro Teilnehmer

inkl. elektronischer Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

€ 480,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 384,00 + 20% USt.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Online-Training entrichtet sein muss!

Technische Voraussetzung

Internetfähiger Rechner/Laptop/Tablet oder Smartphone.

Das Online-Training wird über Zoom abgehalten. Sollte Ihr Unternehmen Zoom nicht standardmäßig nutzen, ist dennoch eine Teilnahme möglich. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre hauseigene IT oder auch gerne direkt an uns.

Sie erhalten ca. 3 Tage vor Beginn des Online-Trainings von uns den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme.