



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® 2020
- ◆ Spezialfall Zulieferer
- ◆ Commercial Agent Agreement
- ◆ Problems: how to react?

Das Online-Training findet in 2 zusammenhängenden Modulen à 3:30 Stunden statt.

Dienstag, 20. April 2021

9.00 – 12.30 und 13.30 – 17.00 Uhr

Anmeldung unter www.icc-austria.org

Zielgruppe

- ◆ **Praktiker im internationalen Geschäft**
- ◆ **Rechtsabteilung**
- ◆ **Sales-, Export-Manager**
- ◆ **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 Online-Training 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 österreichischen 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 es werden Lösungen vorgeschlagen. Da für den Internationalen Verkauf manchmal ein Handelsvertreter (Commercial Agent) eingesetzt wird, wird auch diese Materie behandelt.

Ziel des Online-Trainings 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 können Sie 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. “blacklistedclauses“ (verbotene Bestimmungen)

Commercial Agent Agreement

- ◆ Insbesondere “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

Anmeldung

Kontakt:

Frau Petra Wirtl

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: p.wirtl@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

Konzept, Inhalt: Mag. Paulus Krumpel / Mag. (FH) Doris Feichtl

Weitere ICC Austria Seminare:

- **Internationale Vertriebsverträge**
17. März 2021, Online-Training
- **Vertragsrecht für Nicht-Juristen**
8. – 9. März 2021, Online-Training
18. – 20. Mai 2021, Online-Training

Details auch unter: www.icc-austria.org

Online-Training „International Sales“

Das Online-Training findet in **2 zusammenhängenden Modulen à 3:30 Stunden** statt.

ANMELDUNG

20.04.2021

von 9.00 – 12.30 und 13.30 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr pro Teilnehmer

inkl. elektronischer Trainingsunterlagen,
Teilnahmezertifikat

€ 450,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 360,00 + 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.