



JAPAN

Export & Niederlassungen Praktisches Rechtswissen im Überblick

- ◆ Wichtigste Hausaufgaben vor Start von Geschäftsbeziehungen
- ◆ Kulturell richtig Verhandeln – Dos & Don'ts
- ◆ Liefervertragsrecht – Besonderheiten in Japan
- ◆ Rechtsverständnis japanischer Partner & Kunden
- ◆ Rechtl. Aspekte beim Aufbau des Vertriebs (Handelsvertreter etc.)
- ◆ Arbeitsrecht / Entsendung
- ◆ Gründung einer Niederlassung (Vertrieb, Einkauf, Produktion)
- ◆ Umgang mit lokalen Behörden
- ◆ Konflikten vorbeugen, Konflikte lösen
- ◆ „Verträge leben“ – nach Vertragsabschluss

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

Modul I	22. November 2021	9.00 – 11.00 Uhr
Modul II	23. November 2021	9.00 – 11.00 Uhr
Modul III	24. November 2021	9.00 – 11.00 Uhr

Anmeldung unter www.icc-austria.org

Zielgruppe

- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Export-Manager
- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Firmenjuristen
- ◆ Geschäftsführer

Hintergrund & Seminarziel

Japan ist aus Sicht der Mentalitätsunterschiede vielleicht der schwierigste Markt der Welt. Aber wenn es Ihnen einmal gelungen ist wirtschaftlich Fuß zu fassen sind Japaner sehr verlässliche und langfristige Geschäftspartner. Der sorgfältige Aufbau einer Vertrauensbeziehung und die richtige Vertragsgestaltung sind dabei die zentralen Punkte.

Für erfolgreiche Geschäfte mit Japan ist das entsprechende rechtliche Know-How unbedingt notwendig. Die sorgfältige Vertragsgestaltung (angepasst an die lokalen Gegebenheiten) ist dabei der zentrale Punkt. Durch die geeignete Rechtswahl, die Wahl des Gerichtsstandes bzw. die Formulierung einer passenden Schiedsklausel schaffen Sie die rechtlichen Voraussetzungen, um Ihre Ansprüche später auch durchsetzen zu können. Auch auf die bei der Verhandlung des Vertrages zu beachtenden interkulturellen Aspekte sowie auf daraus resultierende Verhaltensweisen, deren Verständnis bei Geschäften mit Japanern wichtig ist, wird in diesem Online-Training mit vielen Praxistipps aus langjähriger Erfahrung eingegangen.

Die Gründung einer Niederlassung und das anschließende Arbeiten mit und in einer anderen Kultur erfordert sorgfältige Vorbereitung. Fundiertes (Vor-)Wissen über Marktgegebenheiten, Organisationsstrukturen, rechtliche & soziale Aspekte sind essentiell, um Aktivitäten optimal zu koordinieren und Ihren Gewinn zu steigern.

Dieses interaktive Online-Training bietet Ihnen einen intensiven Überblick über die relevanten juristischen Aspekte bei Export, Markteintritt, Firmengründung sowie die damit in Zusammenhang stehenden interkulturellen Besonderheiten, die Sie im Umgang mit Japan wissen und beachten sollten.

Die vortragenden Experten kennen aus ihrer täglichen Arbeit die Dos & Don'ts des Geschäfts mit und in Japan. Das Online-Training soll Sie in die Lage versetzen Japan besser zu verstehen, um unnötige Risiken zu vermeiden und aus der Position eines Wissenden handeln zu können. Der interaktive Charakter des Online-Trainings erlaubt es Ihnen, Ihre konkreten Fragen unmittelbar im Rahmen der Veranstaltung zu vertiefen.

Referenten

Dr. Tobias Schiebe, LL.M. (Wellington), Rechtsanwalt im Tokioter Büro der Sozietät ARQIS Foreign Law Office Foreign Law Joint Enterprise with TMI Associates. Tobias Schiebe berät v.a. Unternehmen und Investoren aus deutschsprachigen Ländern bei wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu Japan – insbesondere bei Investitionsvorhaben in Japan.

Ulrich Kirchhoff, LL.M. (Boston), Rechtsanwalt mit Zulassung in Deutschland und New York sowie registrierter ausländischer Anwalt in Japan. Er berät seit mehr als 16 Jahren europäische und japanische Mandanten bei ARQIS Foreign Law Office Foreign Law Joint Enterprise with TMI Associates in Tokio in allen Fragen des Wirtschaftsrechts, insbesondere in gesellschafts- und handelsrechtlichen Angelegenheiten.

Programm

◆ Einführung

- Aktuelle wirtschaftliche und juristische Entwicklungen – und ein Ausblick
- Verhandeln mit lokalen Partnern – Dos & Don'ts
- Kulturelle Werte Japans und daraus resultierende Verhaltensweisen für Ihren Vertragserfolg
- Richtige Kommunikation – die Basis für Ihren Vertrag
- Rechtsverständnis japanischer Partner & Kunden
- Konflikten vorbeugen, Konflikte lösen
- „Verträge leben“ – nach Vertragsabschluss
- Information über Ihre lokalen Partner einholen & Verhandlungen professionell planen
- Umgang mit lokalen Behörden

◆ Exportverträge mit Japan

- Cross Border-Verträge – japanisches Vertragsrecht
- Vertragsformulierung – die wichtigsten Vertragsbestandteile
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Gerichts- und Rechtswahlvereinbarungen – Staatliche Gerichte versus Schiedsgerichte
- Erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen
- Auflösung von Vertriebsbindungen
- Rechtliche Praxistipps zum Export nach Japan

◆ Doing Business in Japan – rechtliche Aspekte

- Aktuelle Trends & Entwicklungen bzgl. Markteintritt ausländischer Unternehmen
- Vertriebsaufbau (Handelsvertreter, Vertriebspartner, eigener lokaler Vertrieb, Online-Vertrieb)
- Gründung von Repräsentanzen, Tochtergesellschaften und Joint Ventures – Trends, Praxistipps
- Gesellschaftsrecht / Niederlassungsformen – Vor- und Nachteile
- Voraussetzungen / Genehmigungen / Ablauf / Zeitaufwand / Kosten
- Standortwahl im Überblick
- Überblick zu Technologie-Transfer – IP-Schutz & Know-How-Schutz rechtlich & praktisch

◆ Arbeitsrecht / Entsendung

- Österreichische Expatriates – Gestaltung von Entsendungen
- Lokale Mitarbeiter rekrutieren, lokales Arbeitsrecht für Ihre Niederlassung vor Ort
- Typische arbeitsrechtliche Stolpersteine und Besonderheiten
- Kollektivvertragliche Regelwerke (Rules of Employment)
- Trends (Beschäftigung nach dem betrieblichen Rentenalter, Arbeitszeitmodelle und Überstunden, Mobbing-Fälle, „Gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ etc.) und Praxistipps

◆ Datenschutz in Japan und Datentransfer Japan - EU

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*

AnmeldungKontakt:**Frau Cennet AYGÜN**

ICC Austria – Internationale Handelskammer

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

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

Konzept, Inhalt: **Frau Mag.(FH) Doris Feichtl**weitere ICC Austria Seminare:

- **Erfolgreiche Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern**
3. November 2021, Wien
- **INDONESIEN + MALAYSIA – Export & Niederlassungen**
16. + 17. November 2021, Online-Training

alle Details und weitere Veranstaltungen unter:

www.icc-austria.org**Online-Training JAPAN – Export & Niederlassungen**Das virtuelle Training findet in **3 Modulen à 2 Stunden** statt.**Anmeldung für****22. – 24. November 2021**

jeweils von 9.00 – 11.00 Uhr

Teilnahmegebühr pro Personinkl. elektronischen 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 3 Werktage vor Beginn den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme an der Onlineschulung.