



VAE + Saudi Arabien

Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

HIER REGISTRIEREN

26. Februar 2025

9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Wien



Praktisches Rechtswissen im Überblick

Für erfolgreiche Geschäfte in der Region ist das entsprechende rechtliche Know-How unbedingt notwendig, sowie ein kulturelles Verständnis für die Geschäftspartner.

Unsere Experten kennen aus ihrer täglichen Arbeit die Dos & Don'ts des Geschäfts mit und in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Saudi Arabien und vermitteln sie Ihnen mit vielen Praxistipps aus ihrer langjährigen Erfahrung.

Sie erhalten einen Überblick über die relevanten juristischen Aspekte bei Export, Markteintritt und Vertrieb sowie den damit in Zusammenhang stehenden rechtlichen Besonderheiten in den VAE und Saudi Arabien.



Zielgruppe

- Export-Management
- Area Sales Management
- Business Development Management
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen
- Geschäftsführung

Hintergrund

Die Regierungen der arabischen Golfstaaten haben in den letzten Jahren eine Flut grundlegender Reformen auf den Weg gebracht. Besonders Saudi Arabien und die VAE liefern sich zunehmend eine Art Reform-Wettrennen um die Gunst der Exporteure und Investoren aus den Industrieländern – wobei diese ihrerseits die Stabilität der ressourcenreichen Monarchien am Golf zu schätzen wissen. Viele Vertriebsmodelle müssen überprüft und auch unter steuerlichen Gesichtspunkten angepasst/optimiert werden.

Dieses Seminar bietet eine intensive Behandlung vieler rechtlicher Detailbereiche des Exports und lokalen Vertriebs auf der arabischen Halbinsel. Auch auf rechtliche und steuerliche Sonderfälle, wie Montage, Ersatzteillieferungen, Entsendungen etc. wird im Rahmen des Seminars eingegangen.

Auch für Ihre Fragen ist ausreichend Zeit eingeplant.

Das Wesentliche

- Wichtigste Hausaufgaben vor dem Start einer Geschäftsbeziehung
- Liefervertragsrecht – Besonderheiten in den VAE und in Saudi Arabien
- Rechtliche Aspekte beim Aufbau einer Vertriebsstruktur (Handelsvertreter, Vertragshändler, etc.)
- Zahlungssicherung und Streiterledigung – Ansprüche effizient sichern und erfolgreich durchsetzen
- Arbeits- und Sozialversicherungsrecht – Entsendung
- Öffentliche Aufträge und Lokalisierungsprogramme
- Neue rechtliche Bestimmungen

Unsere Experten

Jochen Hundt

Chairman der Full-Service Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung [Hundt & Partners](#) (Riad / Jeddah). Ansässig in Saudi Arabien seit 1998 und dort tätig als Legal Consultant und Steuerberater.

Christoph Keimer

Rechtsanwalt, Legal Consultant in Dubai seit 1996, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner bei [Schlüter Graf Rechtsanwälte PartG mbB](#) Dortmund / Hamburg / Dubai / Riad / Lahore / Addis Abeba

VAE + Saudi Arabien

Recht & Vertragsgestaltung bei Export & Vertriebsaufbau

29. Februar 2024 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburggasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

€ 580,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin!

Einführung

- Aktuelle Lage – jüngste Entwicklungen und Reformen – Chancen & Risiken für österreichische Unternehmen

Exportverträge

- Vertragsgestaltung – Besonderheiten in den VAE und in Saudi Arabien
- Kauf- und Liefervertragsrecht: Verwendung der Incoterms® 2020 – Regeln des E-Commerce
- Zahlungsbedingungen – Forderungsabsicherung – Dokumentarkredit – Anwendung der UCP 600
- Produkthaftung/Gewährleistung/Garantie/Verbraucherschutz, Vertragsstrafen, ICC Force-Majeure- und Hardship-Klauseln
- Allgemeine Geschäftsbedingungen anpassen und richtig zur Anwendung bringen – neues Zivilrecht Saudi Arabien!
- Umsatzsteuer, Verbrauchssteuern und Einfuhrzölle bei Exporten und im Projektgeschäft
- Rechtswahl, Gerichtsstands- oder Schiedsklausel – Verwendung der ICC Arbitration Rules 2021
- Rechtliche Praxistipps zum Export in die VAE und nach Saudi Arabien

Doing Business in den VAE und Saudi Arabien

- Vertriebsaufbau (Handelsvertreter, Distributoren, eigener lokaler Vertrieb); Franchise-Sonderregeln
- Registrierungszwang, Mindestlaufzeit, Gebietsschutz, Beendigung, Ausgleichsansprüche, Rechtsprechung
- Lokalisierungsauflagen (Aramco/IKTVA, Sabc/Nusaned, Adnoc/ICV) kosteneffizient umsetzen
- Sonderfall Montage

Arbeits- und Aufenthaltsrecht – Entsendung

- Mitarbeiter + arbeitsrechtliche Aspekte; lokaler Arbeitsmarkt, Nationalisierungsprogramme; Wage Protection System
- Entsendung und lokale Anstellung: wirtschaftliche Modelle und Vertragsgestaltung; Digitalisierung der Verträge und Verfahren
- Garantierte Arbeitnehmerrechte, Kündigung und Kündigungsschutz, Abfindungen, Änderungskündigungen
- Aufenthaltsrecht, Sponsorship-System; Free Lancer; (neue) Visatypen und Arbeitsgenehmigungen
- Sozialversicherungssysteme, Pflichtkrankenversicherung; Besteuerung persönlicher Einkommen; „Dependent Fees“

Grundzüge des öffentlichen Auftragsrechts – Projektdurchführung ohne/mit Niederlassung

- Anwendungsbereich(halböffentlicher Sektor), Voraussetzungen, Vergabeverfahren, Einspruchsverfahren
- Vertragsgestaltung und -abwicklung, offizielle Musterverträge vs. FIDIC-Vorlagen; Schiedsklauseln
- Zahlungsabwicklung; Vertragswahrung und Wechselkursrisiko; Bankbürgschaften
- Veränderungen des Arbeitsumfangs/Vertragslaufzeit – Einwände und Einstellung der Arbeiten – Kündigungsmöglichkeiten
- Force Majeure / Emergency Circumstances / Hardship in Krisensituationen wie Covid-19
- Klagen gegen staatliche Auftraggeber – Verwaltungsgerichte – Schiedsverfahren – ICSID-
- Verpflichtung zur Niederlassungsgründung – temporäre Lizenzen und andere Formen – Tax PE
- Verpflichtung zur Einrichtung eines Regional Head Quarters (RHQ) – Alternativlösungen