

Referenten

Dr. Florian Wäßle, Rechtsanwalt, Master of Laws
AC Tischendorf Rechtsanwälte, Frankfurt am Main
<http://www.ac-tischendorf.com>

Dauer der Veranstaltung

09:15 Uhr Einlass
09:30 Uhr Beginn
11:30 Uhr Kaffeepause
13:00 Uhr Mittagsimbiss
15:15 Uhr Kaffeepause
17:30 Uhr Ende der Veranstaltung

Weitere Informationen zur Veranstaltung

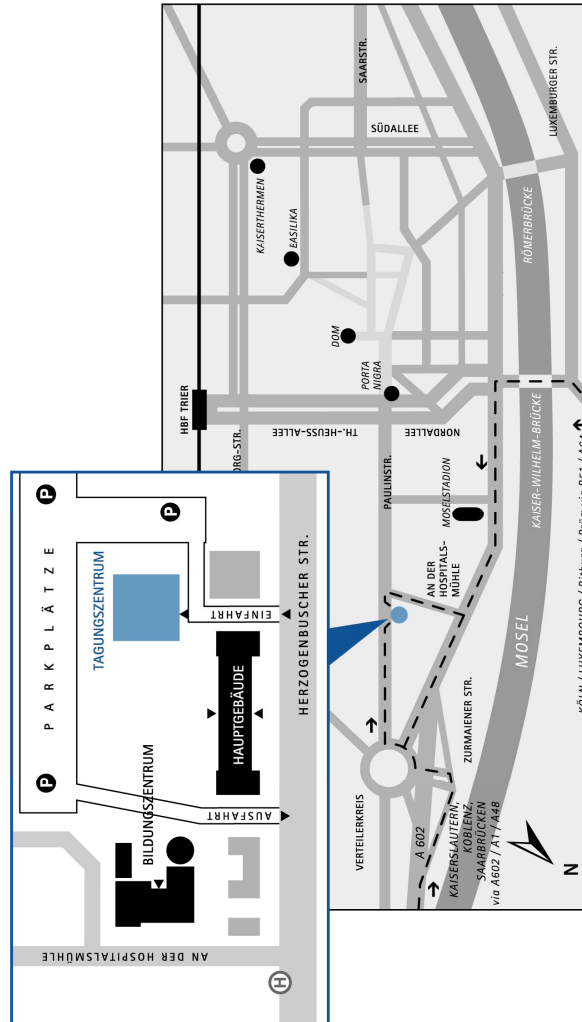
Ansprechpartner: Thomas Weinand
Tel.: 0651/97567-14
E-Mail: weinand@eic-trier.de
Internet: www.eic-trier.de

Ort der Veranstaltung

Industrie- und Handelskammer Trier
Herzogenbuscher Str. 12
Bildungszentrum der IHK (Raum 1.7)
54292 Trier



Anfahrtsskizze



EINLADUNG

Praxis - Seminar

Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

Vertragliche Gestaltungsoptionen effektiv
nutzen und rechtssicher formulieren

Dienstag | 03. Februar 2015 | 09:30 - ca. 17:30 Uhr
IHK Trier | Bildungszentrum Raum 1.7



©zest_marina-fotolia.com



IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre



Einladung

Internationale Geschäfte werden heute fast ausschließlich in Englisch verhandelt, Verträge zumeist in englischer Sprache abgefasst. Unternehmen stehen vor den vielfältigen Herausforderungen, vom Geschäftspartner vorgelegte Vertragsentwürfe zu verstehen, Verträge (mit) zu gestalten und ein für sie optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen. Da hierbei mehrere Rechtsordnungen berührt werden, deutsche und englische Rechtsbegriffe aber spezifische und nicht immer übereinstimmende Bedeutungen haben, sind die Verhandlung und der Abschluss dieser Verträge besonders anspruchsvoll. So stellt sich beispielsweise die Frage, ob der Terminus „act of God“ in seiner Bedeutung genau wie „force majeure“ oder „höhere Gewalt“ einzuordnen ist, oder ob die deutsche „Gewährleistung“ im Englischen eher mit „warranty“ oder „guarantee“ zu übersetzen ist. Die falsche Anwendung der Fachtermini und fehlende bzw. unklar formulierte Vertragsklauseln können bestenfalls zu Missverständnissen, jedoch auch zu kostspieligen Konsequenzen führen. Ebenso ein Muss sind vorbereitende und begleitende Maßnahmen wie die Beziehungspflege zum Verhandlungspartner, die Organisation der Verhandlungsführung sowie eine fundierte Dokumentation.

Ziel der Veranstaltung: Die Teilnehmer lernen, wie sie internationale Verträge in Englisch rechtssicher formulieren. Einleitend werden grundlegende Aspekte zielsicheren Verhandeln sowie der Planung, Vorbereitung und Durchführung von internationalen Verhandlungen vor dem Hintergrund interkultureller Besonderheiten behandelt. Die englischen Fachbegriffe werden ausführlich erläutert, das Seminar findet in deutscher Sprache statt.

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie an Fach- und Führungskräfte, die mit internationalen Verhandlungen betraut sind, sowie an Unternehmensjuristen und Rechtsanwälte, die im internationalen Rechtsverkehr tätig sind. Auch Mitarbeiter und Entscheidungsträger aus Export, Vertrieb, Einkauf, Projektmanagement, Recht sowie Mitglieder der Geschäftsführung spricht die Veranstaltung an. Juristische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Programm

Vorbereitung des Rechtsgeschäfts

- ◆ Relation-building (Beziehungsaufbau zum Vertragspartner, den Vertragsrahmen definieren, interkulturellen Fallstricken vorbeugen)
- ◆ Organisation der Verhandlungsführung (Verhandlungsleitung/-team/-ort, Agenda, Zeitrahmen, Technik/ Infrastruktur, Dokumentation)
- ◆ Identifizierung des Vertragspartners
- ◆ Vertretungsbefugnisse (Power of attorney)
- ◆ Vorverträge (LoI/MoU/NDA)
- ◆ Wahl der Vertragsform, Aufbau des Vertrags
- ◆ Rahmenvertrag/Einzelvertrag
- ◆ Anlagen zum Vertrag
- ◆ Einbeziehung von AGB in internationale Verträge

Vertragsgestaltung und –optimierung

- ◆ Präambel (Preamble), Definitionen (Definitions)
- ◆ Vertragsgegenstand (Subject Matter of Contract)
- ◆ Kaufpreis, Fälligkeit (Purchase, Price, Payment)
- ◆ Zahlungsbedingungen (Payment Terms)
- ◆ Eigentumsvorbehalt (Retention of Title)
- ◆ Abnahme (Acceptance of the Completed Work)
- ◆ Gewährleistung (Warranty), Haftung (Liability)
- ◆ Geheimhaltung (Confidentiality)
- ◆ Versicherung (Insurance)
- ◆ Höhere Gewalt (Force majeure)
- ◆ Vertragsdauer und -beendigung (Term and Termination)
- ◆ Geistiges Eigentum (Intellectual Property)
- ◆ Gerichtsstand (Applicable Law, Jurisdiction)
- ◆ Schiedsgerichtsvereinbarung (Arbitration Clause)

Spezielle Vertragstypen

- ◆ Kauf-, Werk-, Lieferverträge (Purchase Agreements, Contracts for Work, Distribution Agreements)
- ◆ Mietverträge (Lease Agreements)
- ◆ Arbeitsverträge (Employment Agreements)
- ◆ Handelsvertreter-, Vertragshändlerverträge (Commercial Agency Agreements, Distributorship Agreements)
- ◆ Lizenzverträge (License Agreements)

Anmeldung

Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

03. Februar 2015 - Bildungszentrum (Raum 1.7)
in der IHK Trier
09:30 – 17:30 Uhr

Firma:

Branche:

Teilnehmer:

Weitere Teilnehmer:

Anschrift:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **30. Januar 2015** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **215,- € zzgl. MwSt.**, zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per E-Mail informiert werden.

Der/die Teilnehmer erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert werden.

Abmeldungen müssen spätestens **3 Arbeitstage** vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei der EIC Trier GmbH eingegangen sein. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist die gesamte Teilnahmegebühr zu entrichten.

Ort, Datum

Unterschrift

Per Fax an **0651/97567-33** oder
Per E-Mail an info@eic-trier.de

EIC Trier IHK/HWK-Europa- und Innovationscentre GmbH
Herzogenbuscher Str. 14 | 54292 Trier