

## Referenten

**Dr. Florian Wäßle**, Rechtsanwalt und Partner der Wirtschaftskanzlei AC Tischendorf Rechtsanwälte, Frankfurt am Main, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, Fachanwalt für IT-Recht  
<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

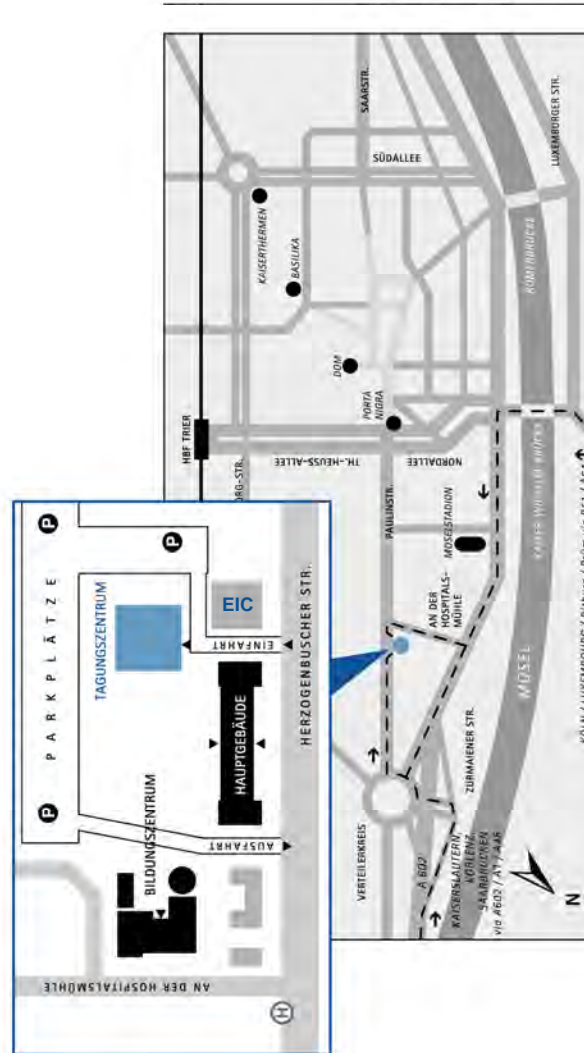
## Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartner: Thomas Weinand  
Tel.: 0651/97567-14  
E-Mail: [weinand@eic-trier.de](mailto:weinand@eic-trier.de)  
Internet: [www.eic-trier.de](http://www.eic-trier.de)

## Ort der Veranstaltung

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

## Anfahrtsskizze



## EINLADUNG

Seminar & Workshop

## Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

Vertragliche Gestaltungsoptionen effektiv  
nutzen und rechtssicher formulieren

**Inklusive ausführlicher Teilnehmerunterlagen!**

Mittwoch | 29. Januar 2014 | 09:30 - ca. 17:30 Uhr  
EIC Trier GmbH



**eictrier**

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. Ebenso angesprochen sind Mitarbeiter und Entscheidungsträger aus Export, Vertrieb, Einkauf, Projektmanagement und Recht. 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).

## Fragen und Diskussion

# Anmeldung

## Englischsprachige Verträge professionell verhandeln und gestalten

29. Januar 2014 - EIC Trier GmbH  
09:30 – ca. 17.30 Uhr

Firma:	
Branche:	
Teilnehmer:	
Weitere Teilnehmer:	
Anschrift:	
Telefon/Fax:	
E-Mail:	

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **24. Januar 2014** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **195 €** zzgl. MwSt., zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per Email 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](mailto:info@eic-trier.de)

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