

Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen

wichtigste Vertragsrisiken

Rechtswahl

internationale Vertragsklauseln

internationale Rechtsdurchsetzung

Vollstreckungsabkommen **europäisches Vertragsrecht**

europäisches, angloamerikanisches und chinesisches Rechtssystem

UN-Kaufrecht **krisenfeste Vertragsgestaltung**

Incoterms® 2010

Ihre Referenten

Dr. Patrick Ayad, M. Jur. (Oxford), Hogan Lovells

Dr. Martin Fischer, Celanese GmbH

Karl Pörnbacher, Hogan Lovells

Thomas Salomon, LL.M. (Uol), Hogan Lovells

SEMINAR

26. und 27. April 2012, Hamburg

14. und 15. Juni 2012, Frankfurt

Rechtsverständnis in einer globalisierten Welt

Im Zuge der Globalisierung gehören Geschäfte mit ausländischen Vertragspartnern branchenübergreifend in nahezu jedem Unternehmen zum Alltag. Rechtssysteme und Rechtsverständnis weichen erheblich von den nationalen Regelungen ab.

Warten Sie nicht, bis ein schwerwiegendes Problem mit Ihrem Vertragspartner auftaucht, sondern nutzen Sie die Gelegenheit, Ihren Vertrag im Vorfeld richtig zu gestalten. In der Praxis hören Sie oft, was nicht geht. Seien Sie Ihrem Vertragspartner einen Schritt voraus und erfahren Sie, was geht.

Lernen Sie, Vertragsklauseln zu verstehen und zu verhandeln. Erhalten Sie mehr Sicherheit im Umgang mit den juristischen Besonderheiten bei der Vertragsgestaltung und in Verhandlungssituationen.

Bewegen Sie sich auf internationalem Parkett rechtssicher und verhandeln Sie auf Augenhöhe!

Ziel des Seminars ist es, Ihnen das notwendige Wissen zu vermitteln, damit Sie Ihrem Vertragspartner kompetent und möglichst rechtssicher gegenüberreten. Sie werden Verträge auf Fehlerhaftigkeit und vor allem Unvollständigkeit prüfen können und somit unnötige Kosten vermeiden, da gerade Auslegungsfragen immer wieder zu Rechtsstreitigkeiten führen. Sie lernen, wichtige Unterschiede, Sichtweisen und Vorzüge der jeweiligen Rechtsordnungen zu verstehen und für Ihre Zwecke zu nutzen.

Seien Sie darauf vorbereitet, wenn sich rechtliche Umstände ändern!

Gerade wenn sich rechtliche Rahmenbedingungen ändern, möchten Sie durch Ihre bestehenden Verträge abgesichert sein und Ihre Ansprüche durchsetzen? Gleichzeitig möchten Sie Verträge flexibel anpassen und sich für Fallstricke beim Neuabschluss von Verträgen sensibilisieren sowie diese „krisenfest“ gestalten?

Wir helfen Ihnen dabei und passen das Seminar stets an die sich ändernde Rechtslage an.

Für wen ist dieses Seminar konzipiert?

- Rechtsabteilungsleiter und -mitarbeiter, Juristen sowie Anwälte
- Geschäftsführer/Prokuristen
- Leiter und leitende Mitarbeiter der Abteilungen:
 - Einkauf und Beschaffung
 - Verkauf/Vertrieb/Marketing
 - Finanzen/Controlling/Kostenrechnung
 - IT/Informationsmanagement
 - Unternehmensentwicklung

Lernen Sie:

- die Grundzüge des internationalen Kaufrechts, des EU-Rechts und der aktuellen Incoterms® 2010 kennen
- den internationalen Vertrag zu Ihren Gunsten zu gestalten und das für Sie günstigste Recht zu wählen
- internationale Vertragsklauseln bzw. AGB zu formulieren und durchzusetzen
- wichtige Unterschiede zu anderen europäischen Rechtsordnungen sowie zum angloamerikanischen und chinesischen Recht kennen
- alles Wissenswerte über internationale Kauf-, Werk- und Dienstverträge
- Grundzüge der „Gewährleistung“ und Schadensersatzhaftung im internationalen Kontext kennen
- Ansprüche gegen Vertragsparteien im Ausland durchzusetzen und internationale Vollstreckungsabkommen zu nutzen
- Tipps zur Flexibilität in Verträgen (sog. krisenfeste Vertragsgestaltung)
- Vertragsmanagement in Unternehmen

Darüber hinaus erhalten Sie:

- Formulierungsbeispiele
- Musterklauseln
- Praxistipps
- Erfahrungsberichte aus der Praxis

Erster Seminartag

9.00 – 9.30 Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

9.30 – 10.00

Begrüßung durch EUROFORUM und den Seminarleiter Abfrage der Teilnehmererwartungen

Dr. Patrick Ayad, M.Jur. (Oxford), Rechtsanwalt/Partner, Hogan Lovells

Vertragsgestaltung im internationalen Kontext – Grundlagen und Besonderheiten

10.00 – 11.30

Grundlagen der Vertragsgestaltung und Vertragstypen im internationalen Rechtsverkehr

- Vertragsparteien und Vertragssprache:
Welche Anforderungen können im Ausland bestehen?
- Vertragsabschluss: Welche Fallstricke birgt ein
Letter of Intent, Memorandum of Understanding etc.?
- Vertragsgegenstand und typische Struktur eines Vertrages
- Vertragstypen im internationalen Rechtsverkehr
 - Kauf, Werk- und Dienstvertrag (insbesondere Abgrenzung)
 - Besonderheiten des Rahmen- und Zuliefervertrages
 - Forschungs- und Entwicklungsverträge
 - Handelsvertreter- und Vertriebsverträge

Thomas Salomon, LL. M. (Uol), Rechtsanwalt/Partner, Hogan Lovells

11.30 – 11.45 Pause mit Kaffee und Tee

11.45 – 13.15

Allgemeine Geschäftsbedingungen und deren Durchsetzung im internationalen Geschäftsverkehr

- Abgrenzung zur Individualvereinbarung:
Wie kann ich einen Vertrag individuell verhandeln?
- Einbeziehung: Wie setze ich meine AGB
gegenüber meinem Vertragspartner durch?
- Inhaltskontrolle: Welche Grenzen bestehen
(insbesondere Mängelrechte und Haftung)?
- Rechtsfolgen: Was passiert, wenn meine AGB nicht gelten?
- Sonderregeln für Verbraucherverträge (insbesondere in Europa)
- Kommentierte Musterklauseln

Thomas Salomon

13.15 – 14.15 Gemeinsames Mittagessen

Internationale Verträge und ihre Durchsetzung im Ausland – immer häufiger, immer mehr Fragen...

14.15 – 16.00

Internationales Vertragsrecht und Grundlagen der internationalen Vertragsgestaltung

- Anwendbares Recht in internationalen
Vertragssachverhalten (inkl. Rom I)
- UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) –
Fluch oder Segen?
- Gemeinsames Europäisches Kaufrecht –
Der erste Schritt zum europäischen Vertragsrecht
- Überblick zu sonstigen internationalen Regelwerken
(insbesondere Incoterms® 2010)
- Angloamerikanische Vertragsgestaltung
 - Besonderheiten des angloamerikanischen Rechtssystems
 - Struktur und wesentliche Bestimmungen eines
angloamerikanischen Vertrages
 - Verhandlungen mit angloamerikanischen Vertragspartnern
 - Ein kurzer Rechtsvergleich: Was ist das beste Recht der Welt?

Dr. Patrick Ayad

16.00 – 16.15 Pause mit Kaffee und Tee

16.15 – 17.45

Internationale Rechtsdurchsetzung

- Mediation, Schiedsgerichtsbarkeit und
Gerichtsbarkeit in der Praxis
- Gerichtsstand in internationalen
Vertragssachverhalten (inkl. Brüssel I)
- Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen
und Schiedssprüchen im Ausland
- Mediations-, Schiedsgerichts- und
Gerichtsstandsklauseln in Verträgen

Karl Pörnbacher, Partner/Rechtsanwalt, Hogan Lovells

17.45 – 18.00 Diskussion und Fragen an die Referenten

18.00 Ende des ersten Seminartages



Am Anschluss des ersten Seminartages lädt
EUROFORUM Sie zu einem gemeinsamen Umtrunk ein

Zweiter Seminartag

8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

Internationale Verträge – Wie gestalte ich Vertragsklauseln im internationalen Rechtsverkehr?

9.00 – 10.45

Internationale Vertragsgestaltung – Typische Vertragsklauseln in einer globalisierten Welt

- Liefer- und Abnahmepflichten
- Liefer- und Zahlungsverzug
- Preise und Vergütung
- Vertragsstrafen und Schadensersatzpauschalen
- Beschränkung/Erweiterung von Mängelrechten
- Haftungsbeschränkung und Freistellungen

Dr. Patrick Ayad

10.45 – 11.00 Pause mit Kaffee und Tee

Nach der Krise ist vor der Krise – Verträge in Zeiten sich ändernder wirtschaftlicher Bedingungen

11.00 – 12.15

Krisenfeste Vertragsgestaltung – Absicherung und Anpassung aus Einkaufs- und Vertriebsicht

- Liefer- und Abnahmepflichten: Wie reagiere ich flexibel auf Bedarf und Nachfrage?
- Qualität der Produkte: Spezifikationen, Qualitätssicherung, Gewährleistung
- Preise und Zahlung: Preisanpassung, Most-Favored-Nation-Klauseln, Sicherungsmittel
- Sonstige Flexibilität: Welche Bedeutung haben Hardship- und Force-Majeure-Klauseln?

Dr. Patrick Ayad

12.15 – 13.15 Gemeinsames Mittagessen

Vertragsgestaltung für global tätige Unternehmen – Erfahrungsberichte aus der Praxis

13.15 – 14.45

Vertragsmanagement im Unternehmen

- Aktive Risikominimierung in der Rechtsabteilung – Welches sind die Risiken? Was für geeignete Maßnahmen gibt es?
- Standardisierung von Verträgen – Genehmigungsprozesse bei Abweichung von Standards – Was sind die heikelsten Klauseln?
- Interne Schulungskonzepte – Wen schule ich wie?
- Wie können externe Anwälte dabei „sinnvoll“ unterstützen?
- Vertragskulturen in bestimmten Industrien

Dr. Martin Fischer,

General Counsel EMEA, Celanese GmbH

14.45 – 15.00 Pause mit Kaffee und Tee

15.00 – 16.00

Der Vertragspartner im Ausland – Ein Erfahrungsaustausch

- Umgang und Verhandlungen mit Vertragspartnern im Ausland
- Wichtige Weichenstellungen bei der internationalen Vertragsgestaltung
- Durchsetzung von Ansprüchen und Konfliktbeilegung im Ausland

Dr. Patrick Ayad, Dr. Martin Fischer

16.00 – 16.15

Checkliste für eine richtige Vertragsgestaltung

Dr. Patrick Ayad

16.15 – 16.30 Kurze Zusammenfassung der Seminarergebnisse

16.30 Ende des Seminars

IFF
International Faculty of Finance

EUROFORUM
Quality in Business Information

Katalog Finanzwissen

Seminare | Trainings | Akademien
Januar bis Juni 2012

www.euroforum.de/katalog-finanzwissen

Ihre Referenten



Dr. Patrick Ayad, M.Jur. (Oxford), ist Partner bei Hogan Lovells in München und innerhalb der Praxisgruppe Commercial and Regulatory vor allem für den Industrie- und Konsumgüterbereich verantwortlich. Seine Schwerpunkte sind das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht einschließlich regulatorischer Arbeit. Er berät Unternehmen insbesondere beim Gestalten und Verhandeln kommerzieller Verträge aller Art sowie bei Unternehmenstransaktionen. Dr. Patrick Ayad studierte Recht in München und absolvierte einen postgraduierten Masterstudiengang an der Universität Oxford mit Schwerpunkt englisches und internationales Vertragsrecht.



Dr. Martin Fischer ist General Counsel EMEA der Celanese GmbH, der europäischen Zentrale des weltweit operierenden Chemiekonzerns Celanese. Zudem ist er Compliance Officer für die Region EMEA und Mitglied der Geschäftsleitung der Nutrinova, einer Business Unit von Celanese. Zuvor war Dr. Martin Fischer als General Counsel EMEA fünf Jahre für die Bereiche Gebäudetechnologie und Sensoren bei Honeywell in Lausanne/Schweiz tätig und arbeitete davor als Anwalt bei Clifford Chance und Willkie Farr & Gallagher in Frankfurt.



Karl Pörnbacher ist Partner von Hogan Lovells' Praxisgruppe Litigation & Arbitration im Münchener Büro. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das nationale und internationale Schieds- und Prozessrecht sowie die alternative Streitbeilegung, vor allem in den Bereichen Anlagenbau, Energie, M&A und Gesellschaftsrecht, Versicherungs- und Rückversicherungsrecht sowie allgemeines Handelsrecht. Zudem ist er häufig als Schiedsrichter in deutschen und internationalen Schiedsverfahren tätig. Von 2000 bis 2003 war Karl Pörnbacher im Warschauer Büro tätig. Durch seine guten Verbindungen nach Polen bearbeitet er auch heute noch regelmäßig grenzüberschreitende Streitigkeiten mit Sachbezug zu Polen und anderen osteuropäischen Ländern.



Thomas Salomon, LL.M. (Uol) ist Partner im Bereich Corporate Commercial. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Vertragsrecht, insbesondere dem Vertriebsrecht. Sein Branchenfokus liegt im Bereich Pharma und Lebensmittel sowie Konsumgüter, wo auch die Betreuung von Wettbewerbsprozessen zu seinem Spezialgebiet zählt. Er berät national und international tätige Unternehmen bei der Gestaltung, Verhandlung und Durchsetzung von Verträgen sowie zu regulatorischen Fragestellungen. Thomas Salomon studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Hamburg und Genf und absolvierte ein LL.M. Studium an der University of Illinois (USA).

Quality in Business Information

Wir stehen zu unserem Wort!

Wir sind von der Qualität unseres Seminars überzeugt. Daher gewähren wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie, wenn das Seminar Ihre Erwartungen nicht erfüllt. Wenden Sie sich in diesem Fall bitte bis zur Mittagspause des ersten Seminartages an unsere Mitarbeiter und wir werden versuchen, eine Lösung zu finden. Sollte uns dies nicht gelingen, erstatten wir Ihnen die Teilnahmegebühr zurück.

Unternehmenspräsentation



Hogan Lovells ist eine der führenden Anwaltssozialitäten weltweit und bietet Unternehmen, Finanzinstituten und der öffentlichen Hand umfassende Rechtsberatung auf allen Gebieten des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Hogan Lovells verfügt über ca. 2.500 Anwälte an 40 Standorten in den bedeutendsten Geschäfts- und Finanzzentren der USA, Europas, Asiens, des Nahen Ostens und Lateinamerikas. In Deutschland ist Hogan Lovells mit rund 350 Juristen an den fünf Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München vertreten.

Hogan Lovells International LLP

Karl-Scharnagl-Ring 5
80539 München
www.hoganlovells.de

Ansprechpartner: Dr. Patrick Ayad, M.Jur. (Oxford)
Partner, Commercial and Regulatory
Telefon: +49 (0) 89/2 90 12 - 2 16
Fax: +49 (0) 89/2 90 12 - 2 22
E-Mail: patrick.ayad@hoganlovells.com

Sponsoring und Ausstellungen

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Violetta Lakwa, Senior Sales-Managerin
Telefon: 0211/9686 - 3732
Fax: 0211/9686 - 4732
E-Mail: violetta.lakwa@euroforum.com

Infoline 02 11/96 86 - 34 39

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt:
RAin Catia Meyer, Konferenz-Managerin



Organisation:
Janine Glatzel, Konferenz-Koordinatorin
Telefon: 02 11/96 86 - 34 39

Internationale Vertragsgestaltung für Wirtschaftsunternehmen

[Kenn-Nummer]

wichtigste Vertragsrisiken

Rechtswahl **internationale Vertragsklauseln**
internationale Rechtsdurchsetzung
Vollstreckungsabkommen **europäisches Vertragsrecht**
europäisches, angloamerikanisches und chinesisches Rechtssystem
UN-Kaufrecht **krisenfeste Vertragsgestaltung**
Incoterms® 2010

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.999,- zzgl. MwSt. p. P.

26. und 27. April 2012 in Hamburg [P1105385M012]
 14. und 15. Juni 2012 in Frankfurt/M. [P1105386M012]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
 Ja, ich abonniere den monatlichen E-Mail-Newsletter mit den aktuellen Veranstaltungsterminen zu Bankenthemen [R05158]
 Bitte schicken Sie mir den Katalog Finanzwissen mit allen aktuellen Terminen zu [R05161]
 Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-34 39 [Janine Glatzel]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
im Internet: www.euroforum.de/vertragsgestaltung

Name
Position/Abteilung
Telefon
Fax
E-Mail
Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst
oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

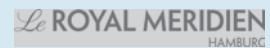
Teilnahmebedingungen Informyou. Die informyou-Flatrate berechtigt zu einer zwölfmonatigen Vollnutzung der informyou-Datenbank und wird jeweils für ein Bezugsjahr in Rechnung gestellt.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Ihre Tagungshotels.

Am Abend des ersten Tages lädt Sie das Le Royal Méridien Hamburg herzlich zu einem Umtrunk ein



Am Abend des ersten Tages lädt Sie das Welcome Hotel Frankfurt herzlich zu einem Umtrunk ein.



Wir über uns. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40