

Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht

DIE THEMEN

- Der deutsche Standardvertrag im internationalen Einsatz
- Schweizer Recht, Common Law
- Im Vergleich: Deutsches Recht, UN-Kaufrecht,
- Wahlmöglichkeiten: Recht und Gericht/Schiedsgericht
- Sinn oder Unsinn: Internationale AGB
- Vertriebsrecht in anderen Ländern

Das Seminar mit
nützlichen Gestaltungs-
und Klausелеmpfehlungen

IHRE REFERENTEN

Dr. Martin Rothermel

Rechtsanwalt,
Taylor Wessing,
München

Philipp Lemke

European Legal Counsel,
Hasbro European Services,
Uxbridge

Prof. Dr. Peter Huber

Johannes Gutenberg-
Universität,
Mainz

Gestalten Sie international erfolgreich

Ziel des Seminars

Die Globalisierung und die internationalen Geschäfte erfordern eine ständige Anpassung der eigenen Kenntnisse bei der Gestaltung internationaler Verträge. Nutzen Sie Ihre Gestaltungsmöglichkeiten optimal und effizient für Ihr Unternehmen?

Unsere Experten geben Ihnen einen umfassenden Überblick über die maßgeblichen Rechtsquellen (International Hardlaw, Softlaw, Material Law und Procedural Law). Neben den Vor- und Nachteilen des deutschen Rechts im Vergleich zum Schweizer Recht, UN-Kaufrecht und Common Law werden Möglichkeiten sowie Grenzen der Gestaltung im internationalen Geschäftsverkehr besprochen.

Das Seminar vermittelt Know-how für das Vertriebs(Kartell)recht, Eigentumsvorbehalte und Sicherungsüberegungen in anderen Ländern. Ausführungen zu den Incoterms® 2010 runden die Veranstaltung ab.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Leiter und Mitarbeiter der Rechtsabteilung, der Bereiche Einkauf und Vertrieb sowie Personen und Berater, die sich in ihrer täglichen Arbeit mit internationalen Kauf-, Liefer- und Vertriebsverträgen befassen.

Ihre Referenten

Dr. Martin Rothermel

Rechtsanwalt,
Taylor Wessing,
München

Prof. Dr. Peter Huber

Johannes Gutenberg-
Universität,
Mainz

Philipp Lemke

European Legal Counsel,
Hasbro European Services,
Uxbridge

Zusatzleistung

Als Teilnehmer erhalten Sie zusätzlich zu den Tagungsunterlagen das Fachbuch von Dr. Martin Rothermel "Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht", 2016.

Ihr Programm

Pragmatischer Ansatz

- Passt der deutsche Standardvertrag in der internationalen Praxis?
- Wo wird es schwierig und wo braucht man Hilfe?
- Was ist für die Durchsetzbarkeit der Ansprüche zu beachten? (Recht, Gericht, Erfüllungsort)
- Was sind (Inter)National zwingende Bestimmungen?
- Praxisleitfaden und Handlungsempfehlungen

Rechts- und Gerichtsstandswahl in der Praxis

- Innerhalb der EU: Die europäischen Verordnungen Rom I, II, Brüssel I a und die dazugehörige Rechtsprechung
- Außerhalb der EU: Andere Regelungen zu Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarungen
- Schiedsgerichte und Schiedsverfahren

Deutsches Recht/UN-Kaufrecht/Schweizer Recht/Common Law

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede auf den Punkt gebracht
- Vor- und Nachteile
- Denkbare Gestaltungsmöglichkeiten
- Praktische Erfahrungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen international

- Form, Einbeziehungs- und Inhaltskontrolle im internationalen Rechtsverkehr
- Empfehlungen für die Praxis
- Einsatzmöglichkeiten und -grenzen

Brexit: Perspektiven und Folgen in Theorie und Praxis

Incoterms®2010 und Ausblick 2020

Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung

Internationales Vertriebsrecht

- Der deutsche "Standardvertrag" in anderen Ländern
- Rechts-, Gerichts- und Schiedsgerichtswahl in anderen Ländern
- International zwingende Bestimmungen in anderen Ländern
- Nationale typische und zwingende Regelungen in anderen Ländern

Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 1911722

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 7. November 2019 in Wiesbaden
von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Radisson BLU Schwarzer Bock
Kranzplatz 12 · 65183 Wiesbaden
Tel. +49 611 155-0 · Fax +49 611 155-111

Gebühr:

€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Katja Meder
Bereichsleiterin Recht
Tel. +49 6221 500-745
k.meder@forum-institut.de

