

Referenten

RA Jörg Luft

EPP & KÜHL,
Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei
Strasbourg, Paris, Baden-Baden, Köln und
Sarreguemines
www.avocat.de
www.cbbl-lawyers.de

Prof. Dr. Klaus Detzer

Hochschule Reutlingen,
Rechtsberater mittelständischer Firmen
www.klaus-detzer.de

Dauer der Veranstaltung

Einlass:	09:15 Uhr
Beginn:	09:30 Uhr
Kaffeepause:	11:00 - 11:15 Uhr
Mittagspause:	13:00 - 13:45 Uhr
Kaffeepause:	15:15 - 15:30 Uhr
Ende:	ca. 17:30 Uhr

Weitere Informationen zur Veranstaltung

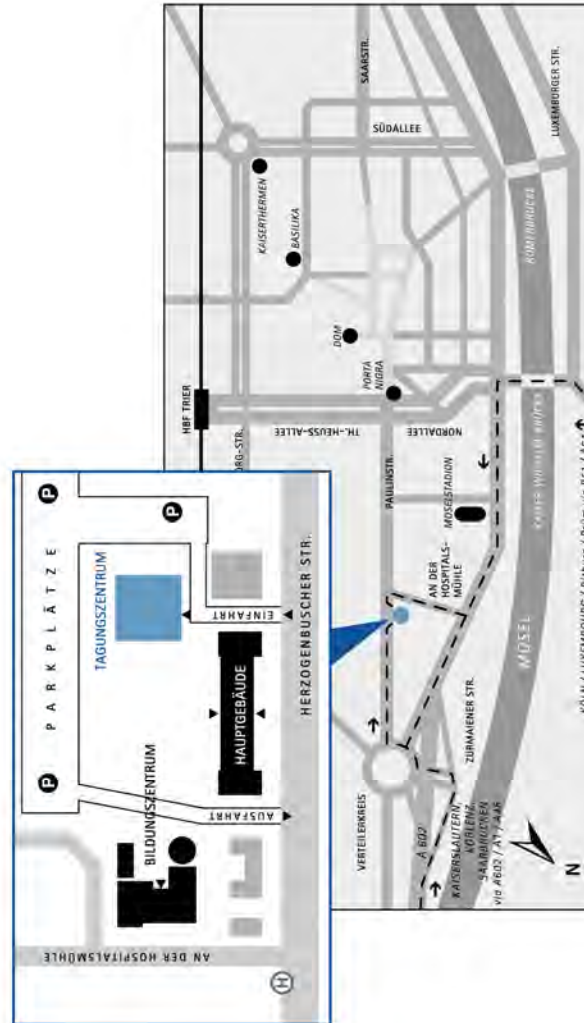
Ansprechpartner: Christina Grewe
Tel.: 0651/97567-0
E-Mail: info@eic-trier.de
Internet: www.eic-trier.de

Ort der Veranstaltung

IHK Trier
Raum 3.07
Herzogenbuscher Str. 12
54292 Trier



Anfahrtsskizze



EINLADUNG

Seminar

Das rechtliche 1x1 für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft

Die wichtigsten Grundlagen und Neuerungen
für den weltweiten Vertrieb

Die wichtigsten Musterklauseln
für AGB und Exportverträge,
Musterverträge für die Zusammenarbeit mit
Händlern und Handelsvertretern im Ausland

Dienstag | 22. September 2015 | 09:30 - ca. 17:30 Uhr
IHK Trier | Bildungszentrum



©pitels-fotolia.com



IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre



Einladung

Der Export ist eine wichtige Triebfeder der deutschen Wirtschaft: Rund 50 % des in Deutschland erwirtschafteten BIP ist für den weltweiten Vertrieb bestimmt. Der Markterfolg im Ausland hängt oftmals von einem verlässlichen Partner vor Ort ab. Das gilt sowohl für die benachbarten europäischen als auch für Drittlandsmärkte.

Insbesondere Mittelständler wagen aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung oftmals den Schritt auf Auslandsmärkte zunächst über einen Vertriebspartner im Zielmarkt. Hierfür kommt die Zusammenarbeit mit einem Händler, einem Handelsvertreter oder auch einem Außendienstmitarbeiter in Frage. Die Unkenntnis der vertragswesentlichen Eckpunkte für internationale Vertriebskooperationen kann jedoch schnell zu umsatzmindernden Missverständnissen und spätestens bei der Vertragsbeendigung zu kostspieligen Konsequenzen führen. Denn die rechtlichen Rahmenbedingungen und vertraglichen Gestaltungsoptionen für die Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern variieren je nach Form der Vertriebspartnerschaft sowie in Anlehnung an die Zielregion. Hinzu kommen beim Vertrieb über Händler vermehrt kartellrechtliche Anforderungen zum Tragen, die bei Nichtbeachtung strikt geahndet werden. Und auch für die Gestaltung der Regelungsinhalte von Lieferverträgen sowie die Verwendung von AGB gelten im weltweiten Vertrieb besondere Regeln.

Die Veranstaltung gibt einen umfassenden und praxisnahen Überblick über die rechtlichen Grundlagen, die Exporteure beim Auslandsvertrieb kennen sollten. Die Teilnehmer lernen die wesentlichen vertraglichen Regelungsinhalte und Gestaltungsoptionen für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft kennen. Zudem werden kartellrechtliche Auflagen und landesspezifische Besonderheiten für den Vertrieb in Lateinamerika und der arabischen Welt beleuchtet. Die Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen inkl. Musterverträgen.

Programm

► Grundlagen des Auslandsvertriebs

Vor- und Nachteile der einzelnen Vertriebsformen (Händler, Handelsvertreter, Vertriebsmitarbeiter)

Vermeidung von Betriebsstätten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern im Ausland

► Exportverträge & AGB fürs Auslandsgeschäft

Grundlagen der Gestaltung von Exportverträgen

Vertragswesentliche Eckpunkte fürs Auslands-lieferungen

Vertragswirksame Einbindung von AGB im internationalen Rechtsverkehr und Haftungsbeschränkungsmöglichkeiten in AGB

Geltung und wesentliche Inhalte des UN-Kaufrechts

Gerichtsstandwahl im Auslandsgeschäft

► Verträge mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern

Grundsätzliche Hinweise zur Vertragsgestaltung mit Vertriebspartnern

Handelsvertreter: Vertragsschluss und Regelungen zur Provision

Vertragshändler: EU-Kartellrecht; Preise; Warenlager

Kündigung und Ausgleichsansprüche

Kooperation mit Vertriebspartnern ohne formellen Vertrag

Fallstricke bei Auslandsverträgen mit Vertriebspartnern und Gerichtsverfahren

Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in der arabischen Welt und in Lateinamerika

Anmeldung

Das rechtliche 1x1 für AGB, Liefer- und Vertriebsverträge im Auslandsgeschäft

22.09.2015 – IHK Trier
9.30 – ca. 17.30 Uhr

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

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **16. September 2015** 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

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