ONLINE-SEMINAR

FORUM

Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht

Auswirkungen von Krisen auf internationale Verträge

DIE THEMEN

- Internationale Verträge in Krisenzeiten
- Deutsches Recht, Schweizer Recht, Englisches Recht und UN-Kaufrecht im Vergleich
- Liability, Indemnity, Force Majeure, Hardship, Frustration, u. a.
- Deutscher Standardvertrag mit AGB im internationalen Einsatz
- Vertriebsrecht in anderen Ländern
- Neues EU-Vertriebskartellrecht 2023

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

12. Oktober 2023 - ONLINE

Ziel des ONLINE-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. Neben den Vor- und Nachteilen des deutschen Rechts im Vergleich zum Schweizer Recht, UN-Kaufrecht und Common Law werden ganz aktuelle Möglichkeiten sowie Grenzen der Gestaltung des internationalen Geschäftsverkehrs besprochen.

Das Online-Seminar vermittelt zudem Know-how im Vertriebs(Kartell)recht, zu Eigentumsvorbehalten und Sicherungsübereignungen, zu den neuen Incoterms®2020 und den aktuellen Auswirkungen der Covid-19 Pandemie und Brexit auf internationale Handelsverträge.

Wer sollte teilnehmen?

Das Online-Seminar richtet sich an Leitende und Mitarbeitende der Rechtsabteilung, der Bereiche Einkauf und Vertrieb sowie Personen und Beratende, die sich in ihrer täglichen Arbeit mit internationalen Kauf-, Liefer- und Vertriebsverträgen befassen.

IHRE REFERENTEN

Dr. Martin Rothermel

Rechtsanwalt
Taylor Wessing, München

Der Referent ist spezialisiert auf internationales Handels-, Vertrags- und Vertriebsrecht und berät Unternehmen im Bereich des Ein- und Verkaufs, der Qualitätssicherung sowie der Produkthaftung, bei der Vertragsgestaltung und vor Gericht. Er ist regelmäßig in internationalen Schiedsverfahren als Parteivertreter oder Schiedsrichter tätig.

Prof. Dr. Peter Huber

Johannes Gutenberg-Universität, Mainz

Der Referent ist ausgewiesener Experte im Bereich des internationalen Kaufrechts sowie des internationalen Privat- und Verfahrensrechts und Autor zahlreicher einschlägiger Fachveröffentlichungen u. a. zum UN-Kaufrecht im Münchner BGB-Kommentar.

Philipp Lemke

European Legal Counsel, Hasbro European Services, Uxbridge

Der Referent ist als Rechtsanwalt (Deutschland) sowie als Solicitor (England und Wales) zugelassen und in Großbritannien als Unternehmensjurist für Verträge in ganz Nordeuropa zuständig. Er hat täglich mit der Verhandlung und dem Abschluss von internationalen Kauf-, Liefer- und Vertriebsverträgen zu tun.

Praxis-leitfaden zur effektiven Umsetzung

Und das erwartet Sie ...

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

Krisen: Auswirkungen auf Verträge

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®2020

Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung

Internationales Vertriebsrecht

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

Neues EU-Vertriebskartellrecht 2022

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23107150

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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin:
Donnerstag, 12. Oktober 2023 - online
von 09:00 bis 17:00 Uhr

Gebühr:
€ 1.180,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation, ein Zertifikat zum Downloaden sowie den Zugang zum Learning Space.

GRATIS PreMeeting
Für die optimale Vorbereitung Ihres Veranstaltungsbesuchs zeigen wir Ihnen auf Wunsch im PreMeeting (ca. 45 Min.), wie alles funktioniert. Die Termine für das PreMeeting finden Sie nach Ihrer Anmeldung im Kundenportal.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

klimaneutral Druckerzeugnis
natureOffice.com | DE-077-864437
TRUSTPILOT

IHR ANSPRECHPARTNER

Fabian Weiß
Stellv. Bereichsleiter Recht
Tel. +49 6221 500-750
f.weiss@forum-institut.de