



Internationales Vertragsmanagement

Ihr juristischer Leitfaden für internationale Vertragsverhandlungen

- Die wichtigsten internationalen Rechtskreise und Vorschriften
- Aktuelle Rechtsprechung, Mustervertragsbausteine und Klauseln
- Legal Language in Common Law Contracts
- Tipps für die Streitbeilegung und Konfliktregelung
- Besonderheiten USA, Asien, Mittel- und Osteuropa
- Sicherungsinstrumente & Forderungsdurchsetzung
- Exportverträge, IT-Verträge, F&E-Verträge & Lizenzverträge



Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Siegfried H. Elsing
LL.M., Senior Partner Europe,
Orrick Herrington & Sutcliffe LLP

- ✓ kein Lerndruck
- ✓ keine Fehlzeiten
- ✓ keine Reisekosten

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen!
Alle 14 Tage erhalten Sie eine der 12 Lektionen.

Start der aktuellen Auflage: 6. August 2014

Verschaffen Sie sich Vorsprung

Ziel dieses Lehrgangs ist es, Ihnen top-aktuell die wichtigsten internationalen Rechtsvorschriften und Regeln zu vermitteln. Zudem erhalten Sie ein breit gefächertes Wissen zu typischen Fragestellungen der Vertragsvorbereitung, Vertragsgestaltung, Absicherung und des Haftungsausschlusses im internationalen Geschäftsverkehr.

Zum Ablauf

Alle 14 Tage erhalten Sie eine der 12 Lektionen. Planen Sie ca. 8 Stunden Zeitaufwand für die Bearbeitung jeder Lektion ein. Diese wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbstständig und in Ihrem eigenen Lerntempo einsteigen können. Sie entscheiden selbst, wann und wo Sie lernen! Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer. Bei Fragen zu den Lehrgangsinhalten stehen Ihnen die Autoren und das Team von Management Circle selbstverständlich gerne zur Seite.

Start der aktuellen Auflage: 6. August 2014

Prüfung: 21. Januar 2015 bis 18. Februar 2015
(optional) (oder späterer Alternativtermin)

Wer teilnehmen sollte

Dieser Lehrgang richtet sich an...

- ✓ Mitglieder des Vorstandes, der Geschäftsführung sowie Führungskräfte, die in internationalen Vertragsverhandlungen stehen und Verträge bzw. Vertragsentwürfe mit ausländischen Geschäftspartnern fixieren oder prüfen müssen.
- ✓ Anwälte und Unternehmensberater, die sich mit der Materie des internationalen Vertragsmanagements vertraut machen möchten.

Leseprobe des Lehrgangs

Unter <http://www.mc-edition.de/08L1570s> erhalten Sie den Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Stefanie Bruch

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Qualität und Umfang

- keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug für maximalen Lernerfolg
- unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- Wissen pur in Form von 12 didaktisch aufgearbeiteten Lektionen
- exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Tricks, Übungen und Lösungen
- nutzen Sie den Lehrgang auch nach Abschluss als hilfreiches Nachschlagewerk

Unsere Leistungen

- ✓ Ihr persönliches Einstiegspaket mit nützlichem Lernmaterial
- ✓ 12 umfangreiche und aufeinander abgestimmte Lektionen
- ✓ Übungsaufgaben mit Musterlösungen zu jeder Lektion
- ✓ Persönliche Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- ✓ Ihr qualifiziertes Abschlusszertifikat nach bestandener Prüfung

Die Zertifizierung

Auf Wunsch können Sie nach dem Lehrgang eine Abschlussprüfung absolvieren. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen. Zwei Wochen nach Zusendung der letzten Lektion erhalten Sie von uns die Prüfungsunterlagen. Die Bearbeitungszeit beträgt vier Wochen. Wenn mind. 70% der Aufgaben richtig beantwortet sind, erhalten Sie Ihr qualifiziertes Abschlusszertifikat mit Anerkennung der Management Circle-Prüfung „Internationales Vertragsmanagement“. Werden diese Voraussetzungen nicht erfüllt, erhalten Sie ein qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Begleitender Unterricht ist nicht notwendig.

Sie haben Fragen?

Gerne berate ich Sie persönlich. Rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Erik Dreymann

Projektmanager Lehrgänge

Tel.: 0 61 96 / 47 22 - 685

E-Mail: erik.dreymann@mc-edition.de

Die Lektionen im Überblick

Lektion 1

Gestaltung internationaler Verträge: Anwendbares Recht, Risikoverteilung/Gewährleistung, zuständiges Gericht

- Arten internationaler Verträge
 - Internationale Liefer-, Lizenz-, Handelsvertreter-Verträge etc.
- Verbindlichkeit und Auslegung von Verträgen/Letter of Intent
- Anwendbares nationales Recht oder UN-Kaufrecht (nach IPR)
- Zentrale Regelungen beim Kaufvertrag
 - BGB und UN-Kaufrecht
- Einbezug von AGB, Internationale Lieferbedingungen (Incoterms)
- Akkreditive, Bankgarantien und andere Zahlungssicherheiten
- Leistungsstörung/Schadensersatz (BGB/UN-Kaufrecht) und Haftungsbegrenzung
- Zuständiges Gericht, Prorogation und Schiedsklauseln
- Einflüsse des EG-Kartell- und des WTO-Rechts auf Verträge

Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte, Büdingen

Lektion 2

Common Law Contracts and Legal Language: The development of Anglo-American types of Contracts

- Diese Lektion ist in englischer Sprache verfasst, um den Umgang mit englischsprachigen Verträgen zu üben und zu vertiefen.
- Darüber hinaus werden einzelne juristische Begriffe und „Legal Clauses“ im direkten sprachlichen Vergleich erläutert
- Historical Background – Introduction to & comparison of Civil & Common Law systems
- Legal Elements of contracts
- Legal English – Use of terminology
- Drafting and Interpretation
- Boilerplates – Meaning and importance
- Translation and Interpretation – Pitfalls of cross-border agreements

Stuart G. Bugg, Solicitor (England, Wales), Solicitor and Barrister (NZ)
Augustin & Bugg Recht Law Mediation, Nürnberg

Lektion 3

Sicherungsinstrumente und Durchsetzung von Ansprüchen im Ausland

- Internationale Claims – Auslandsberührung und Internationales Privatrecht sowie Verfahrensrecht
- Vorüberlegungen für die Beitreibung im Ausland – Vollstreckbarkeit im Ausland
- Überblick über Forderungssicherungsinstrumente (u. a. Akkreditive, Factoring, Fonds de commerce, floating charge)
- Vertragsgestaltung mit Blick auf Sicherungsinstrumente
- Gerichtliche Beitreibung und alternative vertragliche Beitreibungsverfahren
- Grenzüberschreitende Vollstreckung – Europäischer Vollstreckungstitel
- Landeskunde (u. a. Polen, England, Frankreich, USA)

Dr. Götz-Sebastian Hök, Rechtsanwalt, FIDIC Adjudicator, Arbitrator,
Dr. Hök, Stieglmeier & Kollegen, Berlin

Lektion 4

Handelsvertreter- und Vertragshändler – Verträge im Ausland

- Darstellung der wichtigsten deutschen und europäischen Rechtsnormen im Überblick
- Ausgestaltung der Pflichten des Exporteurs und seines Handelsvertreters/Vertragshändlers im Vertrag
- Möglichkeiten bei der Gestaltung von Provisions- und Rabattregelungen

- Behördliche Registrierung von Vertriebsverträgen im Ausland
- Besonderheiten bei Rechtswahl und Gerichtsstand
- Vermeidung typischer Fallen beim Abschluss von Verträgen mit ausländischen Handelsvertretern und Vertragshändlern
- Abwicklung beendeter Vertriebsverträge

Cornelius Woermann, Richter am **Landgericht Duisburg**

Lektion 5

Haftungsrisiken im USA-Geschäft

- Haftung von Management in US-Töchtern
 - Grundzüge des US-Gesellschaftsrechts, Persönliche Haftung von Directors und Officers
 - Corporation, Limited Liability Company, Partnership und Durchgriffshaftung
- Risiken beim Import
 - Vertrieb, Verkauf von Waren an Zwischen- und Einzelhändler, Steuerrechtliche Aspekte
 - Franchising, Zollrecht und Zollabwicklung
- Produkthaftung in den USA
 - Entwicklung, Verteidigungsmöglichkeiten
 - Haftung, Gewährleistungsansprüche, Risikoverminderung und Krisenmanagement
- Schadensersatzregelungen
 - Ersatz des tatsächlichen Schadens, Strafschadensersatz

Birgit Kurtz, Rechtsanwältin,
Crowell & Moring LLP, New York

Titus J. Weinheimer, Rechtsanwalt,
Strasburger, New York

Lektion 6

Bekämpfung von Marken- und Produktpiraterie: Strategien zur Prävention und Verfolgung von Missbrauch

- Das Ausmaß und die Konsequenzen der Produktpiraterie
- Vorbereitende Schutzmaßnahmen (Gewerbliche Schutzrechte, Technische Sicherungsmittel, Marktbeobachtung)
- Schutzmaßnahmen bei der Vertragsanbahnung und -gestaltung
- Schutz vor Vertrieb der Ware im Inland durch zivilrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Vertrieb der Ware im Inland durch strafrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Eindringen der Ware ins Inland durch Grenzbeschlagnahmeverfahren
- Schutz vor Herstellung der Ware im Ausland durch Maßnahmen vor Ort

Prof. Dr. Sönke Ahrens, Fachanwalt f. Gewerbli. Rechtsschutz,
Professor für Wirtschaftsrecht an der FOM, Hamburg

Dr. Steffen Drögsler, LL.M., Rechtsanwalt,
Allianz SE, München

Lektion 7

Rechtssichere Gestaltung von F&E-Verträgen und Lizenzverträgen im Ausland

- Forschungs- und Entwicklungsverträge mit ausländischen Partnern
 - Die exakte Bestimmung des Gegenstands der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten
 - Durchführung, Kontrolle und Koordination der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten
 - Milestone-Zahlungen in Abhängigkeit von erzielten Zwischenergebnissen
 - Rechte am Arbeitsergebnis/Zuordnung des entstandenen „Intellectual Property“
 - Geheimhaltung
 - Gewährleistung und Haftung

- Lizenzverträge mit ausländischen Partnern
 - Bestimmung des Lizenzierungsgegenstandes
 - Festlegung und Berechnung von Lizenzgebühren
 - Einzelprobleme bei der Lizenzgebührenabrechnung
 - Einbeziehung von Verbesserungen und Weiterentwicklungen
 - Gewährleistung und Haftung
 - Pflichten des Lizenzgebers zur Aufrechterhaltung des lizenzierten Gegenstandes
 - Dauer und Beendigung des Lizenzvertrages

Peter Homberg, Partner,
Dentons, Frankfurt a. M.

Lektion 8 Internationale IT-Verträge

- Anwendbares Recht
 - Internationale Übereinkommen (RBÜ, TRIPS, UN-Kaufrecht)
 - Einfluss Rechtswahl
 - Kollisionsrecht
- Wesentliche Unterschiede zwischen angloamerikanischem Recht und kontinentaleuropäischem Recht
- Vertragsrecht (z. B. Besonderheiten bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen, insbesondere Probleme bei Resellerverträgen)
- Softwareerschutz (Urheberrechte an Software, Patente an Software)
- Datenschutzrecht
- Gerichtsstand
 - Gesetzlicher Gerichtsstand
 - Gerichtsstandsvereinbarungen
 - Schiedsgerichte
- Wichtige Regelungspunkte in internationalen IT-Verträgen
 - Nutzungsrechte
 - Haftung
- Kartellrechtliche Aspekte

Dr. Meinhard Erben, Rechtsanwalt, Managing Partner,

Dr. Wolf Günther, Rechtsanwalt, Associate Partner,

KANZLEI DR. ERBEN, Heidelberg

Lektion 9 Verträge verhandeln mit asiatischen Geschäftspartnern

- Ost-/Westliche Sichtweisen: Von der Willkür zum Recht
 - Beziehungsnetze versus Vertragsrecht
- Gestaltung und Sicherung langfristiger Liefer- und Geschäftsbeziehungen
 - Partnersuche und Kontrolle
- Internationaler Warenhandel und Vertrieb
- Marktzugangsbedingungen, Außenhandelsgenehmigung etc.
- Vertragsrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Geheimnisschutz und Wettbewerbsklauseln
- Vertriebsverträge in China
- Leasing in China
- Errichtung von Gesellschaften, Joint-Ventures, Kooperationen etc.
- Forderungs- und Anspruchsdurchsetzung in China

Eberhard J. Trepel, Partner,
Trepel & Associates, Berlin

Lektion 10 Verträge verhandeln mit mittel- und osteuropäischen Geschäftspartnern

- Rechtliche und verhandlungsbezogene Spezifika in den Ländern
 - Russland, Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Baltische Republiken
- Besonderheiten bei Verhandlungen in Zentral-/Osteuropa
 - Effektiver Einsatz von Dolmetschern

- Typisch deutsche Fehler in Zentral-/Osteuropa und wie man diese vermeidet
- Humor/Kommunikation/Präsentationen
- Verständnis (englischsprachiger) Verträge in Zentral-/Osteuropa
- Zusammenarbeit mit Distributeuren und Handelsvertretern vor Ort
 - Sichere Vertragsgestaltung mit Vertriebsmitarbeitern

Sergey Frank, Inhaber,
Sergey Frank International, Leipzig

Lektion 11 Streitbeilegung auf internationaler Ebene: Durchsetzung und Vollstreckung von Ansprüchen

- Mittel zur Streitbeilegung
- Mediation
 - Neue Entwicklungen in Deutschland
 - Einsatzgebiete; Person des Mediators; Mediationsverfahren; Vor- und Nachteile
- Gerichtsstandsvereinbarungen
 - Wirksamkeitsvoraussetzungen
- Klagen vor staatlichen Gerichten
 - Zuständigkeitsregelungen; Vor- und Nachteile
 - Dauer und Kosten
- Internationale Vollstreckung des Urteils eines staatlichen Gerichts
 - Voraussetzungen für die Anerkennung eines ausländischen Urteils in Deutschland
 - Voraussetzungen für die Anerkennung eines deutschen Urteils im Ausland
- Schiedsverfahren
 - Schiedsvereinbarung; Zusammensetzung des Schiedsgerichts; Verfahrensschritte
 - Schiedsspruch
- Vollstreckung eines Schiedsspruches

Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M., Senior Partner Europe,
Orrick Herrington & Sutcliffe LLP, Düsseldorf

Lektion 12 Exportverträge: deutsches/europäisches Exportkontrollrecht und US-Reexportrecht – Risikomanagement durch betriebliche Kontrollmechanismen und Vertragsgestaltung

- Gestaltung eines zielorientierten Risikomanagements
 - Notwendige betriebliche Maßnahmen
 - Anforderungen nach den Grundsätzen der Bundesregierung
 - Vorteile einer exportspezifischen Vertragsgestaltung
- Überblick: Spezifische Risiken der Exportkontrolle und deren Reduzierung durch Prüfmethode und effektive Vertragsgestaltung
- Risiko: Geschäftspartner
 - Beschränkungen wegen Nennung auf einer Sanktionsliste der europäischen oder US-Behörden
- Risiko: Lieferung von kritischen Gütern
 - Güterbezogene Beschränkungen nach Dual-Use-Verordnung, AWV, EAR, ITAR, DoE-Regulations und NRC-Regulations
- Risiko: Kritische Verwendung der zu liefernden Güter
 - Verwendungsbezogene Beschränkungen nach den Catch all-Clauses (DE, EU und US)
- Risiko: Lieferung in kritische Länder
 - Totalembargos, Teilembargos und Waffenembargos
 - Schwerpunkt: Iran-Embargo
 - Beschränkungen bei unmittelbaren und mittelbaren Lieferungen in Embargoländer

Dr. Gabriela Burkert-Basler, Rechtsanwältin & Senior Partnerin,
Burkert – Basler & Partner Rechtsanwälte PartG mbB, München

Das Autorenteam

Fachliche Leitung



Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M., ist Senior Partner Europe von **Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP**, einer internationalen Rechtsanwaltssozietät mit 25 Standorten in den USA, Europa und Asien. Er verfügt über 30-jährige Erfahrung auf dem Gebiet Schiedsverfahren und Konfliktlösung und war in mehr als 170 internationalen Schiedsverfahren als anwaltlicher Vertreter und Schiedsrichter tätig. Seine Expertise erstreckt sich vorwiegend auf Streitigkeiten aus den Bereichen M&A, Energie und Joint Ventures. Er ist sowohl in Deutschland als Rechtsanwalt als auch in New York als Attorney-at-Law zugelassen. Seit 2007 ist er Honorarprofessor der Juristischen Fakultät der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Er ist zudem Dozent im Rahmen des Masterstudiengangs „Mergers & Acquisitions“ der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Er hält regelmäßig Vorträge und veröffentlicht zu aktuellen Themen der Schiedsgerichtsbarkeit und des Wirtschaftsrechts.



Prof. Dr. Sönke Ahrens ist unabhängiger Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz sowie Professor für Wirtschaftsrecht an der **FOM Hochschule für Ökonomie und Management** in Hamburg. Sönke Ahrens ist Mitglied der Deutschen Vereinigung für Gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V. und verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz, der Verfolgung von Produktpiraterie und Parallelimporten. Er hält regelmäßig Vorträge hierzu und ist Mitautor des „Münchener Anwaltshandbuch Gewerblicher Rechtsschutz“.



Stuart G. Bugg, B.A., LL.B.(Hons), M. Jur.(Dist), Solicitor (England, Wales), Barrister (NZ), ist spezialisiert auf anglo-amerikanische Vertragsgestaltung und Verhandlungen bei der **Kanzlei Augustin&Bugg**. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im Contract Management und in der Erstellung von juristischen Übersetzungen. Seit 1983 ist er als Anwalt und Trainer in Nürnberg für Wirtschafts- und Vertragsrecht tätig. Stuart Bugg studierte Politik und Recht an der Universität von Auckland, Neuseeland und ist als Barrister und Solicitor zugelassen. Er unterrichtete an den Universitäten von Auckland, Erlangen-Nürnberg und Maryland.



Dr. Gabriela Burkert-Basler ist Rechtsanwältin & Senior-Partnerin der Kanzlei **Burkert – Basler & Partner Rechtsanwälte PartG mbB** in München. Sie führt insbesondere präventive Beratungen zum deutsch-europäischen Exportkontrollrecht und zum US-Reexportrecht durch. Zudem ist sie auch als Verteidigerin bei Export- und Zollverstößen tätig. Sie hat zahlreiche Veröffentlichungen zum deutsch-europäischen Exportkontrollrecht verfasst und sie hat an der 2. Auflage des „Handbuchs des Außenwirtschaftsrechts“ mitgearbeitet. Darüber hinaus veröffentlicht Dr. Gabriela Burkert-Basler monatliche Beiträge zum US-Reexportrecht in den „US-Exportbestimmungen“ des Bundesanzeigerverlags.



Dr. Steffen Drögsler, LL.M., ist als Syndikusanwalt in der Konzernrechtsabteilung der **Allianz SE** in München im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes tätig. Schwerpunkte seiner Tätigkeit stellen die Beratung in markenrechtlichen Fragen sowie die Gestaltung und Verhandlung von Verträgen, insbesondere von Lizenz- und Sponsoringverträgen, dar. Zuvor war er als Rechtsanwalt im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes, insbesondere im Bereich des Wettbewerbs- und Markenrecht, für internationale Sozietäten tätig. Dr. Steffen Drögsler verfügt unter anderem über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz sowie in der Bekämpfung von Produktpiraterie und Parallelimporten.



Sergey Frank ist Inhaber der Internationalisierungsberatung **Sergey Frank International** in Leipzig, mit Schwerpunkt auf Mittel- und Osteuropa einschließlich BRIC. Herr Frank blickt auf eine über zwanzigjährige Beratungspraxis im Auslandsgeschäft zurück. Der ausgewiesene Kenner des russischen Marktes war als Personalberater für die Kienbaum Executive Consultants GmbH international tätig. Davor arbeitete Sergey Frank als Executive Director weltweit für die Continental AG und die Pipetronix GmbH. Er ist Autor der im Handelsblatt Online erschienenen Serie „Deutschland-Weltspitze“ sowie des Buches „Weltspitze – Erfolgs-Knowhow für internationale Geschäfte“ (2010, Haufe Verlag) und ist Mitherausgeber des Business-Guide Russland (2013, OWC Verlag). Des Weiteren war Herr Frank Co-Autor im „Business-Guide China“ (2013, Bundesanzeiger Verlag). Er referiert in praxisorientierten Seminaren und auf Kongressen regelmäßig auf Deutsch, Englisch und Russisch zu Themen wie Vertrieb im Ausland, Personalrekrutierung international und interkulturelle Kommunikation.



Eberhard J. Treppe ist Anwalt für Steuerrecht und Partner der **Treppe & Associates** in Berlin. Seit 1978 ist er im deutsch-chinesischen Rechts-, Steuer-, und Wirtschaftsverkehr tätig. Als langjähriger Repräsentant des Ostasiatischen Vereins und als Executive Vice President des Asien-Pazifik-Forums Berlin war er Initiator der Asien-Pazifik-Wochen in Berlin. Zudem ist er Begründer der Internetplattform www.chinaproject.de. Er ist seit 2003 Honorary Trade Advisor of Thailand in Germany, Chairman des Thailand Forums und berät die chinesische Regierung in Fragen des internationalen Handels. Seit 2004 ist Herr Treppe Director des German Global Trade Forums Berlin, einem privaten „thinktank“ auf den Gebieten des Handelsrechts, der Markterschließung und der Anspruchsdurchsetzung und -vollstreckung.



Dr. Wolf Günther ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für IT-Recht und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz. Von 2003 bis 2006 war er Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Merseburg und ist seit 2009 Lehrbeauftragter für IT-Recht an der SHL Hochschule Heidelberg. Bei **KANZLEI DR. ERBEN** berät er seit 2004 im IT-Recht, bei der Gestaltung von IT-Verträgen, aber auch im Marken- und Wettbewerbsrecht. Dr. Günther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Vorträge über IT-rechtliche Themen sowie Mitautor der Bücher „Allgemeine Geschäftsbedingungen – IT-Verträge wirksam vereinbaren“ und „Gestaltung und Management von IT-Verträgen“.



Dr. Harald Hohmann, PD, Rechtsanwalt, „ein führender Name für Exportkontrollrecht“ (Juve Handbuch), ist seit 2002 Anwalt bei Hohmann Rechtsanwälte in Büdingen, einer auf Außenhandelsrecht und Stoffrecht spezialisierten und international tätigen Wirtschaftskanzlei, die wegen „ihrer klaren Spezialisierung auf außenhandelsrechtliche Themen häufig empfohlen wird“ (Juve Handbuch). Er berät und vertritt vor allem zum EU-/US-Exportrecht, EU-/US-Zollrecht, internationalen Vertragsrecht, Stoffrecht (Chemikalien- und Lebensmittelrecht) und zum Export- und Zollstrafrecht (ca. 3 Fälle pro Monat). Zu seinen Veröffentlichungen gehören u. a. Autor: Angemessene Außenhandelsfreiheit im Vergleich: USA, EU, Japan, 2002; Mit-Autor in: Basiswissen Sanktionslisten, 2. Aufl. 2012 und in: Praxis der US-Re-Exportkontrolle 2. Aufl. 2011; Hrsg. Kommentar zum Ausfuhrrecht 2002; Lehrtätigkeiten an Universitäten in Frankfurt und Osaka.



Dr. Götz-Sebastian Hök ist Rechtsanwalt, FIDIC Adjudicator, Arbitrator bei **Dr. Hök, Stieglmeier & Kollegen** in Berlin. Seit 25 Jahren befasst er sich mit der grenzüberschreitenden Forderungsbeitreibung und -besicherung sowie der Vertragsgestaltung mit Auslandsbezug. Er promovierte im amerikanischen Prozessrecht und ist gelisteter Dispute Adjudicator und international aktiver Schiedsrichter und Mediator. Seit 1999 hat er verschiedene Lehraufträge wahrgenommen und war sieben Jahre lang Präsident der Eurojuris-Kommission International Litigation. Seit 2007 ist er an der Berliner HTW Lehrbeauftragter für internationales Vertragsmanagement, Vorsitzender des FIDIC Trainer Assessment Panel sowie Autor und Mitherausgeber mehrerer einschlägiger Publikationen.



Peter Homberg ist Partner bei der internationalen Wirtschaftskanzlei **Dentons** in Frankfurt/M. Er leitet das deutsche Life Science Team. Seine Schwerpunkte sind Forschungsvereinbarungen und Kooperationsverträge sowie „Cross-Border IP Licensing“ und „IP Strategies“. Peter Homberg berät Unternehmen aus der Pharma-, Diagnostika- und Biotechnologiebranche – vom Start-up bis zu großen börsennotierten Unternehmen. Darüber hinaus verfügt er über fundierte Kenntnisse des südostasiatischen Raums und berät Gesellschaften bei deren Aktivitäten in Südostasien bzw. Mandanten aus diesem Wirtschaftsraum bei Investitionen in Deutschland und Europa.



Dr. Meinhard Erben ist Inhaber von **KANZLEI DR. ERBEN**. Er berät Anbieter und Kunden aus den Bereichen Technologie, Internet und Medien, schwerpunktmäßig im Rahmen der Verhandlung und Durchführung von IT-Projektverträgen, häufig im ein- oder zweistelligen Millionenbereich. Dr. Meinhard Erben ist ausgewiesener Experte und hält regelmäßig Vorträge zum IT-Vertragsrecht auf Seminaren sowie nationalen und internationalen Fach- und Branchenkongressen.



Birgit Kurtz ist Anwältin in der Prozessabteilung der Wirtschaftskanzlei **Crowell & Moring** in New York City, die ca. 500 Anwälte in New York, Washington DC, Kalifornien, London und Brüssel umfasst. Sie konzentriert sich auf die Vertretung von deutschen, österreichischen und Schweizer Unternehmen in Prozessen vor Bundes- und Landesgerichten in den USA, wie auch vor internationalen Schiedsgerichten und in Mediationen. Sie ist bei den Bundesbezirksgerichten in den Bundesstaaten New York und New Jersey zugelassen, wie auch beim U.S. Supreme Court, dem Bundesberufungsgericht für den Second Circuit und dem Internationalen Handelsgericht der USA.



Titus J. Weinheimer ist Partner bei der Kanzlei **Strasburger** in New York. Vorher war er bei Alston & Bird LLP in New York Mitglied der International Practice Group sowie im Bereich Kapitalmärkte tätig. Er beschäftigt sich insbesondere mit Fragestellungen des Handels-, Gesellschafts- und Wertpapierrechts. Daneben berät Herr Weinheimer bei Projektfinanzierungen und Unternehmensbeteiligungen und repräsentiert bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, Joint Ventures, Erweiterungen, Neugründungen und strategischen Verbindungen. Er ist an sämtlichen deutschen Amts- und Landgerichten sowie an den Gerichten im US-Bundesstaat New York zugelassen. Seit 2008 ist er zudem Aufsichtsratsvorsitzender der SKW Stahl-Metallurgie Holding AG.



Cornelius Woermann ist Richter am **Landgericht Duisburg**. Bis Mitte 2007 war er als Rechtsanwalt tätig, zunächst bei Graf von Westphalen in Köln und später bei Baker & McKenzie in Frankfurt/M. Er beriet nationale und internationale Unternehmen in Fragen des Handels-, Vertrags- und Vertriebsrechts. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit lag im Bereich der Gestaltung von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen, von Kauf-, Liefer- und Werkverträgen sowie von Allgemeinen Einkaufs- und Verkaufsbedingungen.

Teilnahmegebühr

Die Gesamtkosten des Lehrgangs für Geschäftskunden betragen € 1.795,- zzgl. MwSt. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen Preisnachlass von 10%.

Die Gesamtkosten für Privatkunden betragen € 1.795,- zzgl. MwSt. (€ 1.920,65 inkl. MwSt.). Dieser Betrag ist in 3 gleichen Raten zu je € 640,22 (inkl. MwSt.) zu zahlen. Die Zahlungen erfolgen zweimonatlich. Die erste Rate ist 14 Tage nach Lieferung der ersten Lektion fällig. Die beiden weiteren Raten sind 10 sowie 18 Wochen nach Zustellung der ersten Lektion zu überweisen. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen.

Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Anmeldebestätigung und Rechnung. Der Fernlehrgang beginnt mit der Lieferung der ersten Lerneinheit und endet mit Zusendung der letzten Lerneinheit. Die Lieferung der Lektionen erfolgt zweiwöchentlich. Der Lehrgang umfasst ein Starter-Paket (Lektion 1, Begleitheft und Arbeitsmaterial), nachfolgend 11 weitere Lektionen sowie die opt. Abschlussprüfung. Diese wird Ihnen zum 21.01.2015 zugeschickt (oder späterer Alternativtermin). Die Bearbeitungszeit beträgt 4 Wochen. Werden mind. 70% der Aufgaben richtig gelöst, wird ein qualifiziertes Abschlusszertifikat ausgestellt. Für die Nutzung von Fernkommunikation entstehen dem Teilnehmer keine Kosten, die über die üblichen Gebühren hinausgehen. Dieses Angebot gilt bis zum 31.12.2016.

Kündigungsbedingungen

Der Fernunterrichtsvertrag kann ohne Angabe von Gründen erstmals zum Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss mit einer Frist von 6 Wochen gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Halbjahres nach Vertragsschluss kann der Vertrag jederzeit mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Das Recht des Veranstalters und des Teilnehmers, diesen Vertrag jederzeit aus wichtigem Grund zu kündigen, bleibt unberührt. Vertragsschluss ist Tag der Vertragsunterzeichnung. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 6 Monate.

Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) oder durch Rücksendung des Lehrmaterials widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht bevor Ihnen eine deutlich lesbare Abschrift der Urkunde ausgehändigt wurde und nicht vor Zugang der ersten Lieferung des Lehrmaterials. Der Widerruf ist zu richten an: Management Circle Verlag GmbH, Jutta Wolf, Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts. Widerrufsfolgen: Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z. B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, müssen Sie und insoweit ggf. Wertersatz leisten. Paketversandfähige Sachen sind auf unsere Kosten und Gefahr zurückzusenden. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung oder der Sache, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise: Der Wert der Überlassung, des Gebrauchs oder der Benutzung der Sachen oder der Erteilung des Unterrichts bis zur Ausübung des Widerrufs ist nicht zu vergüten (§ 4 Abs. 3 FernUSG). Das Widerrufsrecht erlischt in dem Zeitpunkt, in dem die Vertragsparteien den Fernunterrichtsvertrag vollständig erfüllt haben, spätestens jedoch mit Ablauf des ersten Halbjahres nach Eingang der ersten Lieferung (§ 4 Abs. 2 FernUSG).

Datum, Unterschrift:



Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zum Fernlehrgang an:

Internationales Vertragsmanagement

08L1570

Start der aktuellen Auflage: 6. August 2014

Prüfung: 21. Januar 2015 bis 18. Februar 2015
(optional) (oder späterer Alternativtermin)

1

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲

2

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲

10% PREISNACHLASS AB DEM 2. TEILNEHMER

3

Name/Vorname ▲

Position/Abteilung ▲

Firma ▲

Straße/Postfach ▲

PLZ/Ort ▲

Telefon/Fax ▲

E-Mail ▲

Datum ▲

Unterschrift ▲

Ansprechpartner/in im Sekretariat ▲

Anmeldebestätigung bitte an ▲

Abteilung ▲

Rechnung bitte an ▲

Abteilung ▲

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle Verlag GmbH ist ein Tochterunternehmen der Management Circle AG. Der Management Circle Verlag und seine Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: + 49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Internet: www.mc-edition.de/08L1570

Postanschrift: Management Circle Verlag GmbH
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0



Hier online anmelden! www.mc-edition.de/08L1570