

Schriftlicher Management Lehrgang mit
qualifiziertem Teilnahmezertifikat

12
Lektionen

Internationales Vertragsmanagement

6. aktualisierte
Auflage!

Ihr juristischer Leitfaden für internationale Vertragsverhandlungen!

- Die wichtigsten internationalen Rechtskreise und Vorschriften
- Aktuelle Rechtsprechung, Mustervertragsbausteine, 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

Mit internationalen Experten aus namhaften Kanzleien:

- Augustin & Bugg Recht Law Mediation
- Burkert – Basler & Partner Rechtsanwälte
- Allianz SE
- Orrick, Hölters & Elsing
- Sergey Frank International
- Hohmann & Partner Rechtsanwälte
- SBR Schuster Berger Bahr Ahrens
- Dr. Hök, Stieglmeier & Kollegen
- Raupach & Wollert-Elmendorff
- Crowell & Moring LLP
- Kanzlei Dr. Erben
- Trepel & Associates
- Buchanan Ingersoll & Rooney PC

Wöchentlich erhalten Sie
eine Lektion per Post!

Start: 16. Juni 2011


MANAGEMENTCIRCLE®
E D I T I O N

Warum dieser Lehrgang für Sie wichtig ist

Verschaffen Sie sich den entscheidenden Vorsprung!

Ziel dieses schriftlichen 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.

Top aktuell mit hohem Praxisbezug

Die Inhalte sind auf dem aktuellen Stand der Rechtsprechung aufbereitet und greifen typische Vertragsfragen aus der Praxis auf. Diese erleichtern es Ihnen, typische Schwachstellen und Fallstricke in den eigenen Vertragskonstruktionen schneller zu erkennen und Fehler zu vermeiden.

Die Rechtsexperten und ihre Beiträge

Die Autoren sind renommierte Experten in ihren Fachgebieten und wurden auf Basis ihrer besonderen juristischen und didaktischen Kompetenzen als Autoren für die jeweilige Lektion ausgewählt. Zahlreiche Tipps und Empfehlungen runden das vermittelte Rechts-Know-how in den einzelnen Lektionen ab.

So stellen wir sicher, dass es kein trockener juristischer Stoff bleibt! Sie können nach dem Erarbeiten der Lektionen eigene Verträge besser entwerfen, Gegenentwürfe richtig beurteilen und Fallstricke vermeiden.

Nach Abschluss dieses schriftlichen Lehrgangs sind Sie in der Lage

- die wichtigsten **internationalen Rechtskreise** und Vorschriften **besser zu beurteilen** und einzuschätzen
- die englischsprachige **Terminologie** im internationalen Vertragswesen **besser zu verstehen**
- unerwartete Risiken und typische Fallstricke in den sog. „Boilerplates“ zu erkennen und so Risiken zu begrenzen
- mit unverzichtbaren Vertragsklauseln, **Garantieerklärungen, Schadensersatz und Verjährung** auch **auf internationalem Parkett sicher umzugehen**
- Ihre **Vertragsziele besser durchzusetzen** und Ansätze für eine angemessene Streitbeilegung **parat zu haben**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zu diesem Lehrgang.



Daniel Haas
Lehrgangs-Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-626
E-Mail: haas@mc-edilion.de

Zeitplan

Start: **16. Juni 2011** mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: **1. September 2011** mit Zusendung der letzten Lektion

Auf dem Postweg erhalten sie wöchentlich eine Lektion des Schriftlichen Lehrgangs „Internationales Vertragsmanagement“.

6 gute Gründe für Ihre Teilnahme an unserem schriftlichen Lehrgang

- **Top-aktuell und praxisbezogen** – Die namhaften Autoren sind erfahrene Praktiker und didaktisch kompetent
- „Wissen pur“ in Form von überschaubaren, für Sie hervorragend aufgearbeiteten Lektionen
- **Höchstes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit** in der Erweiterung und Aktualisierung Ihres Fachwissens
- **Selbstkontrolle Ihres Lernerfolgs** durch praxisrelevante Übungsaufgaben mit Musterlösungen **am Ende jeder Lektion**
- **Vielseitig hilfreiches Nachschlagewerk** für Ihren Arbeitsalltag
- **Zertifizierung Ihrer Weiterbildung** durch **Management Circle**, dem anerkannten Bildungspartner der Unternehmen

Unsere Leistungen

- 12 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen
- Zu jeder Lektion Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket

Ihr Nutzen

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen. Die 12 Lektionen sind aufeinander abgestimmt und bieten Ihnen wertvolle Musterbeispiele, Handlungsempfehlungen, Checklisten und Übungen. Die einzelnen Lektionen sind so aufbereitet, dass Sie sich den Inhalt sehr gut im Selbststudium aneignen können. Nutzen Sie den Lehrgang auch als wichtiges Nachschlagewerk!

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!
Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: **Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis**

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Larissa Bende
Tel.: 0 61 96/47 22-608
E-Mail: bende@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



DR. HARALD HOHMANN

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

Lektion 1

Inhaltsverzeichnis

1	Begriffliche Klärung: Verträge (Verbindlichkeit, Auslegung, Vertragsformen).....	1
1.1	Ziele des Kapitels	1
1.2	Einfluss von Privatrecht, Öffentlichem Recht und Völkerrecht auf internationale Verträge.....	1
1.3	Rechtsfamilien und ihre Auslegungsregeln	4
1.4	Vertrag oder nicht verbindlicher Vertrag? (inkl. Test zur Frage der rechtlichen Verbindlichkeit).....	9
1.5	Wichtigste Formen internationaler Verträge (und ihre rechtliche Kategorisierung)	13
1.6	Letter of Intent versus Memorandum of Understanding (inklusive Regeln zum Vermeiden ungewollter rechtlicher Verpflichtungen).....	18
1.7	Ihr Lernerfolg aus diesem Kapitel	22
1.8	Übungsaufgaben zu diesem Kapitel.....	23
2	Anwendbares Recht, zentrale Pflichten beim Exportvertrag: Lieferung, Risikoverteilung und Gewährleistung (Einfluss von UN-Kaufrecht und Incoterms)	24
2.1	Ziele des Kapitels	24
2.2	Anwendbares Recht (Internationales Privatrecht).....	24
2.3	Anwendbares Recht UN-Kaufrecht.....	28
2.4	Zentrale Regelungen vor allem beim Kaufvertrag – insbesondere Lieferung und Gewährleistung nach BGB und UN-Kaufrecht (inklusive Analyse der Unterschiede BGB – CISG).....	30
2.5	Einbezug von AGB.....	39
2.6	Incoterms der ICC (Internationale Lieferbedingungen).....	41
2.7	Ihr Lernerfolg aus diesem Kapitel	48
2.8	Übungsaufgaben zu diesem Kapitel.....	49
3	Bezahlung und Zahlungssicherheiten.....	50
3.1	Ziele des Kapitels	50
3.2	Preisklausel und Zahlungsweise (Vorauszahlung, gegen Rechnung, durch Bankeinzug, durch Akkreditiv).....	50
3.3	Insbesondere Akkreditive und Bankgarantien	55
3.4	Verzug und Folgen.....	62
3.5	Ihr Lernerfolg aus diesem Kapitel	64
3.6	Übungsaufgaben zu diesem Kapitel.....	65

4	Schadenersatz und Gerichtsklausel	66
4.1	Ziele des Kapitels	66
4.2	Leistungsstörung/Schadenersatz (nach UN-Kaufrecht – mit BGB-Vergleichen) und Haftungsbegrenzung	66
4.3	Zuständiges Gericht (nach Internationalem Privatrecht und nationalen Recht), Prorogation und Schiedsklauseln	73
4.4	Ihr Lernerfolg aus diesem Kapitel.....	76
4.5	Übungsaufgaben zu diesem Kapitel.....	77
5	Einfluss des EG-Kartellrechts und des Völkerrechts (inklusive WTO-Recht).....	78
5.1	Ziele des Kapitels	78
5.2	Einfluss des EG-Kartellrechts auf internationale Verträge.....	78
5.3	Einfluss des Völkerrechts (inklusive WTO-Recht)	81
5.4	Ihr Lernerfolg aus diesem Kapitel.....	83
5.5	Übungsaufgaben zu diesem Kapitel.....	84
6	Musterlösungen zu den Übungsaufgaben	85
7	Literaturhinweise	95
8	Endnotenverzeichnis	98