

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
- Trempel & 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, **Garantie-erklärungen, 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-edition.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

# Die Lektionen im Überblick: Internationales Vertragsmanagement



Fachlicher Leiter:  
Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M., Partner,  
**Orrick, Hölters & Elsing, Düsseldorf**

## 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 Recht sowie UN-Kaufrecht
- 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  
Senior Partner,  
**Hohmann & Partner Rechtsanwälte**, Bidingen

## 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 englisch-sprachigen 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  
Kommunikations- und Rechtsexperte,  
**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,  
**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,  
**Landgericht Duisburg**, 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 Companies, 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,  
**Buchanan Ingersoll & Rooney PC**, 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



Dr. Sönke Ahrens  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz, Partner  
**SBR Schuster Berger Bahr Ahrens**, 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,  
**Raupach & Wollert-Elmendorff  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**, Frankfurt/M.

## Lektion 8

### Internationale IT-Verträge

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



Dr. Wolf Günther  
Rechtsanwalt,  
**Kanzlei Dr. Erben**, Heidelberg



Dr. Meinhard Erben  
Rechtsanwalt, Inhaber,  
**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, Außenhandels-genehmigung, 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. Trempel  
Partner,  
**Trempel & 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
- Nützliche Adressen in Zentral-/Osteuropa



Sergey Frank  
Inhaber,  
**Sergey Frank International**, Leipzig

## Lektion 11

### Streitbeilegung auf internationaler Ebene: Durchsetzung und Vollstreckung von Ansprüchen

Einführung: Mittel zur Streitbeilegung

- Mediation
- Gerichtsstandsvereinbarungen
- Klagen vor staatlichen Gerichten
- Schiedsvereinbarungen/Klauseln
- Schiedsverfahren
- Internationale Vollstreckung eines Schiedsspruches



Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M.  
Partner,  
**Orrick, Hölters & Elsing**, Düsseldorf

## Lektion 12

### Exportverträge: Deutsch/europäisches Exportrecht und US-Reexportrecht

- Risikomanagement durch betriebliche Kontrollmechanismen und Vertragsgestaltung
- Teil I: Gestaltung eines zielorientierten Risikomanagements
  - Notwendige betriebliche Maßnahmen
  - Anforderungen nach den Grundsätzen der Bundesregierung
  - Vorteile einer exportspezifischen Vertragsgestaltung
- Teil II: Spezifische Risiken der Exportkontrolle und deren Reduzierung durch effektive Vertragsgestaltung
- Risiko: Geschäftspartner
  - Beschränkungen wegen Nennung auf einer Sanktionsliste der deutschen, 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: Das neue Iran-Embargo
  - Beschränkungen bei unmittelbaren und mittelbaren Lieferungen in Embargoländer.



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

## Fachliche Leitung:

**Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M.** ist Partner von **Orrick Hölters & Elsing**, einer internationalen Sozietät mit Büros in 22 Standorten in Asien, Europa und Nordamerika. Er ist sowohl in Deutschland als auch in New York als Rechtsanwalt bzw. Attorney-at-Law zugelassen. Er betreut seit mehr als zwanzig Jahren nationale und internationale M & A-Transaktionen, insbesondere Unternehmenskäufe, MBO, Venture Capital Transaktionen sowie gesellschaftsrechtliche Strukturierungen. Neben der transaktionsbezogenen Beratung verfügt Professor Elsing über umfangreiche Erfahrung bei der Betreuung von nationalen und internationalen Schiedsverfahren, auch im Bereich von M & A, sowohl als Schiedsrichter als auch als Verfahrensbevollmächtigter.

**Dr. Sönke Ahrens** ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz und Partner der Kanzlei **SBR Schuster Berger Bahr Ahrens**. Dr. Sönke Ahrens verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz, der Verfolgung von Produktpiraterie und Parallelimporten. Er ist Mitglied in der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V. (GRUR). Dr. Sönke Ahrens hält regelmäßig Vorträge zu Themen des gewerblichen Rechtsschutzes sowie des unlauteren Wettbewerbs. Er ist Mitautor des „Münchener Anwaltsbandbuch Gewerblicher Rechtsschutz“.

**Stuart G. Bugg** B.A., LL.B.(Hons), M. Jur.(Dist), Solicitor, Barrister, ist Kommunikations- und Rechtsexperte für anglo-amerikanische Vertragsgestaltung und Verhandlungen. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im Management-Kommunikationstraining, in der Erstellung von Beratungsprogrammen und juristischen Übersetzungen sowie dem Angebot von „Speechwriting Services“. Seit 1983 ist Stuart G. Bugg als Jurist und Trainer in Nürnberg tätig. Sein juristischer Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Wirtschafts- und Vertragsrecht.

**Dr. Gabriela Burkert-Basler** ist Rechtsanwältin & Senior-Partnerin der Kanzlei **Burkert – Basler & Partner Rechtsanwälte** in München. Die Kanzlei ist spezialisiert auf die Gebiete deutsch-europäisches Exportkontrollrecht, US-Reexportrecht und Zollrecht. Dr. Gabriela Burkert-Basler führt insbesondere präventive Beratungen zum deutsch-europäischen Exportkontrollrecht und zum US-Reexportrecht durch. Zudem ist sie auch als Verteidigerin in Straf- und Bußgeldsachen bei Export- und Zollverstößen tätig. Sie hat zahlreiche Veröffentlichungen zum deutsch-europäischen Exportkontrollrecht verfasst (vgl. u.a. Die besondere Problematik der Täterschaft und Teilnahme im Bereich der ungenehmigten Ausfuhr gemäß § 34 AWG, diverse Aufsätze in der AW-Prax) und sie hat an der 2. Auflage des von Klaus Bieneck herausgegebenen „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 der Tätigkeit von Dr. Steffen Drögsler stellen die Beratung in markenrechtlichen Fragen sowie die Gestaltung 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.

**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.

**Sergey Frank** ist Inhaber der Internationalisierungsberatung **Sergey Frank International** mit Schwerpunkt auf Mittel- und Osteuropa einschließlich BRIC (Brasilien, Russland, Indien und China). Er ist ausgewiesener und langjähriger Kenner des russischen und ukrainischen Marktes. Vor seiner elfjährigen Tätigkeit in der Personalberatung Kienbaum Executive Consultants GmbH war der Volljurist als Executive Director weltweit für die Continental AG und Pipetronix GmbH, einer Tochtergesellschaft der Preussag AG, tätig. Schwerpunkte seiner Arbeit waren internationale Organisations- und Vertriebsprojekte sowie Unternehmensanalysen und Business Development, vor allem in den USA, Südamerika, dem Mittleren Osten und in Russland. Daneben war er als Berater für die George Soros Foundation in Osteuropa und GUS tätig. Er ist Autor des Buches „Weltspitze – Erfolgs-Knowhow für internationale Geschäfte“, das 2010 im Haufe Verlag erschienen ist.

**Dr. Wolf Günther**, Fachanwalt für IT Recht und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz, studierte Rechtswissenschaften in Marburg, Würzburg und Siena (Italien). Er ist seit 2002 Rechtsanwalt, war von 2003 bis 2006 Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Merseburg und ist seit 2009 Lehrbeauftragter für IT-Recht an der SRH Hochschule Heidelberg. In seiner Tätigkeit bei **KANZLEI DR. ERBEN** seit 2004 berät er schwerpunktmäßig im IT-Recht bei der Gestaltung von internationalen und nationalen IT-Verträgen, aber auch von Marken- und Wettbewerbsrecht. Rechtsanwalt Dr. Günther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Vorträge über IT-rechtliche Themen sowie Mitautor der Bücher IT-Verträge, Wirksame und unwirksame Allgemeine Geschäftsbedingungen, 3. Aufl. 2007 (Neuaufgabe 2011 in Vorbereitung u.d.T. Allgemeine Geschäftsbedingungen – IT-Verträge wirksam vereinbaren) und Gestaltung und Management von IT-Verträgen, 2007 (Neuaufgabe 2011 in Vorbereitung).

**Dr. Harald Hohmann**, PD, Rechtsanwalt, „ein führender Name für Exportkontrollrecht“ (Juve Handbuch), ist seit 2002 Senior-Partner von **Hohmann & Partner** in Bidingen, einer auf internationalen Handel und Stoffrecht spezialisierten und international tätigen Wirtschaftskanzlei, mit Kooperationspartnern in USA, Japan, China und Indien. Er berät vor allem zum EG-/US-Export- und Zollrecht, zum internationalen Vertragsrecht sowie zum Stoffrecht (Chemikalien-, Biozid- und Lebensmittelrecht) und vertritt zu Export- und Zollverstößen (ca. drei Fälle pro Monat). Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zum internationalen Wirtschafts- und Umweltrecht verfasst (u. a. Hrsg. Kommentar zum Ausfuhrrecht, Beck 2002, und Hrsg., Agreeing and Implementing the Doha Round of the WTO, Cambridge 2008, sowie Autor: Angemessene Außenhandelsfreiheit im Vergleich, Mohr 2002, sowie Mit-Autor in: Basiswissen Sanktionslisten, Bundesanzeiger 2008, und in: Praxis der US- Re-Exportkontrolle, Bundesanzeiger 2008). Lehrtätigkeiten an Universitäten in Frankfurt und Osaka.

**Dr. Götz-Sebastian Hök** ist Rechtsanwalt bei der **Dr. Hök, Stiegmeier & Kollegen** in Berlin. Er befasst sich seit 20 Jahren mit der grenzüberschreitenden Forderungsbeitreibung und -besicherung sowie der Vertragsgestaltung mit Auslandsbezug. Dr. Hök promovierte im amerikanischen Prozessrecht, spricht und korrespondiert auf Englisch und Französisch. Er ist gelisteter Dispute Adjudicator und international aktiver Schiedsrichter. Seit 1999 hat er verschiedene Lehraufträge wahrgenommen und war sieben Jahre lang Präsident der Eurojuris-Kommission International Litigation. Seit dem WS 2007/2008 ist er an der Berliner HTW im englischsprachigen Masterstudiengang ConRem Lehrbeauftragter für internationales Vertragsmanagement. Zudem lehrt er an der Leuphana Universität Lüneburg internationales Bauvertragsmanagement. Dr. Götz-Sebastian Hök ist Autor und Mitherausgeber mehrerer einschlägiger Publikationen in deutscher, französischer und englischer Sprache.

**Peter Homborg** ist Partner bei der **Wirtschaftskanzlei Raupach & Wollert-Elmendorff** und leitet dort das Frankfurter Büro sowie die Life Sciences Practice Group. Seine Schwerpunkte sind Forschungsvereinbarungen und Kooperationsverträge sowie „Cross-Border IP Licensing“ und „IP Strategies“. Peter Homborg 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.

**Birgit Kurtz** ist Anwältin in der Internationalen Prozessabteilung der Kanzlei **Crowell & Moring** in New York City. 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. Frau Kurtz ist in den Bundesstaaten New York und New Jersey als Anwältin zugelassen; sie ist zudem bei den Bundesbezirksgerichten für die südlichen, östlichen, westlichen und nördlichen Bezirke New Yorks und für den Bezirk New Jersey zugelassen, wie auch beim U.S. Supreme Court, dem Bundesberufungsgericht für den Second Circuit und dem Internationalen Handelsgericht der USA. Crowell & Moring ist eine internationale Wirtschaftskanzlei mit ca. 500 Anwälten und Büros in New York, Washington, DC, Kalifornien, London und Brüssel.

**Eberhard J. Trepel** ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner der **Trepel & Associates** in Berlin. Seit 1978 ist er u.a. China und Thailand beruflich verbunden und seither auf den Gebieten des deutsch-chinesischen Rechts-, Steuer- und Wirtschaftsverkehrs tätig. Als langjähriger Repräsentant des Ostasiatischen Vereins in der Bundeshauptstadt und Executive Vice President des Asien-Pazifik-Forum Berlin war er Initiator als auch maßgeblich an der Planung und Gestaltung der alle zwei Jahre in Berlin stattfindenden Asien-Pazifik-Wochen beteiligt. Des Weiteren ist er u.a. Begründer und Inhaber der Internetplattform [www.chinaproject.de](http://www.chinaproject.de). Er ist seit 2003 Honorary Trade Advisor of Thailand in Germany, Chairman des Thailand Forums und berät die chinesische Regierung und Regierungsstellen in Fragen des internationalen Handels. Seit 2004 ist Eberhard J. Trepel Director des German Global Trade Forums Berlin, einem privaten „think tank“ auf dem Gebiet des Handelsrechts und der Markterschließung.

**Titus J. Weinheimer** ist Rechtsanwalt bei **Buchanan Ingersoll & Rooney PC** 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 inneramerikanischen und grenzüberschreitenden Fragestellungen aus dem Bereich des Handels-, Gesellschafts- und Wertpapierrechts. Daneben berät Titus J. Weinheimer bei Projektfinanzierungen und Unternehmensbeteiligungen und repräsentiert Unternehmen, Investmentbanken und Konsortien bei Unternehmenskäufen und Unternehmensverkäufen, Joint Ventures, Erweiterungen, Neugründungen und strategischen Verbindungen. Titus J. Weinheimer ist an sämtlichen Amts- und Landgerichten in Deutschland sowie an den Gerichten im US-Bundesstaat New York zugelassen. Seit 2008 ist Titus J. Weinheimer zudem Aufsichtsratsvorsitzender der SKW Stahl-Metallurgie Holding AG.

**Cornelius Woermann** ist seit Mitte 2007 als Richter in einer Zivilkammer am **Landgericht Duisburg** tätig. Zuvor war er mehrere Jahre 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.

## Mit Wissen wachsen – Bildung für die Besten

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH. Management Circle, anerkannter Bildungs-partner der Unternehmen, bietet ein umfangreiches, modernes Bildungsangebot für Fach- und Führungskräfte an. Die schriftlichen Management-Lehrgänge ermöglichen das flexible Lernen unabhängig von Raum und Zeit. Diese individuelle Lernform entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden von Management Circle.

### Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

**Mitglieder des Vorstandes**, der **Geschäftsführung** sowie **Führungskräfte**, die in **internationalen Vertragsverhandlungen** stehen und Vertragsentwürfe mit ausländischen Geschäftspartnern fixieren oder prüfen müssen. Ebenso interessant ist dieser Management Lehrgang für Anwälte und Unternehmensberater.

### 6 gute Gründe an diesem schriftlichen Lehrgang teilzunehmen

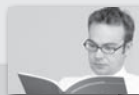
- 1 **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!
- 2 **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**
- 3 15 namhafte Experten garantieren für den **Praxisbezug** und die **Aktualität** der Inhalte!
- 4 Die Lektionen sind **präzise aufeinander abgestimmt!**
- 5 Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk!**
- 6 Ihr persönliches **Teilnahmezertifikat!**

### Teilnahmebedingungen

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst **12 Lektionen**, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.895,- zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ab der zweiten Buchung dieses Lehrgangs aus einem Unternehmen erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10%**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen.

### Leseprobe des Lehrgangs

Unter <http://www.mc-edition.de/06L1418s> erhalten Sie einen Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!



## Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zum schriftlichen Management-Lehrgang an:

### Internationales Vertragsmanagement

06L1418

WS

Start: 16. Juni 2011

Ende: 1. September 2011

1	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
2	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
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:	<input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> 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](mailto: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](mailto:anmeldung@mc-edition.de)  
Internet: [www.mc-edition.de/06L1418](http://www.mc-edition.de/06L1418)  
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/06L1418](http://www.mc-edition.de/06L1418)