



Fernlehrgang mit qualifiziertem Abschlusszertifikat

Zugelassen von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht



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
- Sicherungsinstrumente & Forderungsdurchsetzung
- Besonderheiten USA, Asien, Mittel- und Osteuropa
- Exportverträge, IT-Verträge, F&E-Verträge & Lizenzverträge
- Tipps für die Streitbeilegung und Konfliktregelung

Kein Lerndruck – keine Fehlzeiten – keine Reisekosten

Fachliche Leitung



Dr. Nicholas Kessler
LL.M., EMBA, Partner,
Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP,
Düsseldorf



- ✓ Online-Lernplattform
- ✓ Optionale Printversion
- ✓ Mit iPad erhältlich

Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen!
Alle 14 Tage erhalten Sie eine der 12 Lektionen.
Wählen Sie jetzt Ihren individuellen Starttermin!


MANAGEMENTCIRCLE®
E D I T I O N

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

Zum Start des Lehrgangs übermitteln wir Ihnen Ihre persönlichen Zugangsdaten für die Nutzung der Online-Lernplattform. Abhängig von der gewählten Buchungsvariante bekommen Sie zusätzlich die gedruckten Lehrgangsunterlagen und/oder Ihr eigenes iPad. Alle 14 Tage erhalten Sie eine der insgesamt 12 Lektionen. Planen Sie ca. 8 Stunden Zeitaufwand für die Bearbeitung jeder Lektion ein. Die Lektionen wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie die Lehrgangsinhalte selbstständig und in Ihrem eigenen Lerntempo erarbeiten können. Sie entscheiden selbst, wann und wo Sie lernen. Übungsaufgaben mit Musterlösungen dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer.

Die Abschlussprüfung erhalten Sie zwei Wochen nach Erhalt der letzten Lektion oder zu Ihrem Wunschtermin.

Die Zertifizierung

Dieser Lehrgang ist von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht zugelassen. Auf Wunsch können Sie nach dem Lehrgang eine Abschlussprüfung absolvieren. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen. Der Bearbeitungszeitraum 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.

Buchungsvarianten

Entscheiden Sie selbst, in welcher Form Sie den Lehrgang absolvieren.



Die Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als **Online-Lernplattform** können Sie zusätzlich um folgende Optionen erweitern:



gedruckte Lehrgangsunterlagen
inklusive Einstiegspaket

und/oder



aktuelles iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)*.

*Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

Unsere Leistungen

- ▶ Unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- ▶ Exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- ▶ Profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Tricks, Übungen und Lösungen
- ▶ Wissen pur in Form von 12 didaktisch aufgearbeiteten und umfangreichen Lektionen
- ▶ Individuelle Unterstützung durch die Autoren und das Team von Management Circle
- ▶ Keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug für maximalen Lernerfolg
- ▶ Ihre persönliche Online-Lernplattform für Ihren PC/Mac, Ihr Tablet oder Ihr Smartphone
- ▶ Ihr qualifiziertes Abschlusszertifikat nach bestandener Prüfung
- ▶ Nutzen Sie den Lehrgang auch nach Abschluss als umfangreiches Nachschlagewerk

Leseprobe und Testzugang

Unter www.mc-edition.de/lp-int-vertr erhalten Sie kostenlos den Auszug einer Lektion als Leseprobe und auf Wunsch einen Testzugang zur Online-Lernplattform. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Inhalte!

Sie haben Fragen?

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



Erik Dreymann

Senior Projektmanager Lehrgänge

Tel.: +49 6196 4722-685

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

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Kombinieren Sie diesen Lehrgang mit einem Inhouse-Training.
Ich berate Sie gern, rufen Sie mich an.

Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

Web: www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENT CIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Dr. Stefan Zipse, Partner, **Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB | Rechtsanwälte**, Köln

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, Attorney,
Gibbons P.C., New York, NY

Titus J. Weinheimer, General Counsel,
Nanoholdings LLC, New York, NY

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 Vertriebs der Ware im Inland durch zivilrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Vertriebs 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. Steffen Dahlem, Senior Legal Counsel,
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

Leseprobe

- 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)
- Softwareschutz (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,

Dr. Meinhard Erben, Rechtsanwalt,

KANZLEI DR. ERBEN RECHTSANWÄLTE, Heidelberg

Lektion 9

Verträge verhandeln mit asiatischen Geschäftspartnern

- Östliche/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 von (englischsprachigen) Verträge in Zentral-/Osteuropa

- Zusammenarbeit mit Distributeuren und Handelsvertretern vor Ort
 - Sichere Vertragsgestaltung mit Vertriebsmitarbeitern

Sergey Frank, Geschäftsführer,
Sergey Frank International GmbH, 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 von Urteilen eines staatlichen Gerichts
 - Voraussetzungen für die Anerkennung eines ausländischen Urteils in Deutschland
 - Voraussetzungen für die Anerkennung eines deutschen Urteils im Ausland
- Schiedsverfahren
 - Schiedsvereinbarung; Vor- und Nachteile des Schiedsverfahrens; Zusammensetzung des Schiedsgerichts; Verfahrensschritte
 - Schiedsspruch
- Vollstreckung eines Schiedsspruches

Dr. Nicholas Kessler, LL.M., EMBA, Partner,

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 Prüfmethodik 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
- 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
 - Beschränkungen bei unmittelbaren und mittelbaren Lieferungen in Embargoländer

Dr. Gabriela Burkert-Basler,

Rechtsanwältin & geschäftsführende Partnerin,

Burkert – Basler & Partner Rechtsanwälte PartG mbB, München

Fachliche Leitung



Dr. Nicholas Kessler, LL.M. (Cambridge), EMBA (Münster), Solicitor (England & Wales) ist Partner im Bereich Arbitration/Litigation bei **Orrick, Herrington & Sutcliffe** in Düsseldorf. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen nationale und internationale Streitverfahren vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten, insbesondere in den Bereichen Energy & Infrastructure, Anlagenbau, Post-M&A, Gesellschaftsrecht, Organhaftung sowie Kartellschadenersatz. Er verfügt über langjährige Erfahrung in Schiedsverfahren nach der ZPO und den Regeln der gängigen Schiedsgerichtsorganisationen (darunter ICC, DIS, SCC, LCIA, Vienna Rules, Swiss Rules, HKIAC). Darüber hinaus berät er nationale und internationale Mandanten im Vertrags- und Haftungsrecht sowie im Vertriebsrecht. Dr. Kessler ist Lehrbeauftragter an der Universität Münster für die Bereiche Alternative Streitbeilegung und Schiedsverfahren. An der Universität Düsseldorf ist er Lehrbeauftragter für internationales und europäisches Zivilverfahrensrecht.



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 & geschäftsführende 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, u. a. für den „AWR-Kommentar“ sowie für das „Praxishandbuch Exportkontrolle und Zoll“ und hat an der 2. Auflage des „Handbuchs des Außenwirtschaftsrechts“ mitgearbeitet. Darüber hinaus veröffentlicht Dr. Gabriela Burkert-Basler Beiträge zum US-Reexportrecht in der „AW-Prax“ und den „US-Exportbestimmungen“ des Bundesanzeigerverlags.



Dr. Steffen Dahlem, LL.M., ist als Senior Legal Counsel 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 Dahlem verfügt unter anderem über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz sowie in der Bekämpfung von Produktpiraterie und Parallelimporten.



Dr. Meinhard Erben ist Managing Partner von **KANZLEI DR. ERBEN RECHTSANWÄLTE**. Dr. Erben berät als Wirtschaftsanwalt seit 1997 Unternehmen beider Marktseiten und die öffentliche Hand im Bereich IT-Vertragsrecht und Cloud Computing, insbesondere bei der Gestaltung und Durchführung nationaler und internationaler Softwareverträge.



Sergey Frank ist Geschäftsführer der Internationalisierungsberatung **Sergey Frank International GmbH** in Leipzig, mit Schwerpunkt auf Mittel- und Osteuropa einschließlich BRIC. Herr Frank blickt auf eine über zwanzigjährige Beratungspraxis im Auslandsgeschäft zurück. Der ausgewiesene Kenner vieler ausländischer Märkte 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 und 2017, 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.



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 von 2009 bis 2012 Lehrbeauftragter an der SRH Hochschule Heidelberg. Bei **KANZLEI DR. ERBEN RECHTSANWÄLTE** berät er seit 2004 schwerpunktmäßig bei der Gestaltung von internationalen und nationalen IT-Verträgen, aber auch im Marken- und Wettbewerbsrecht. Dr. Günther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Mitautor der Bücher Allgemeine Geschäftsbedingungen, IT-Verträge wirksam vereinbaren, 5. Aufl. 2011 sowie Gestaltung und Management von IT-Verträgen, 3. Aufl. 2017 und hält regelmäßig Vorträge und Seminare über IT-rechtliche Themen.



Dr. Harald Hohmann, PD, Rechtsanwalt, „ein führender Name für Exportkontrollrecht“ (Juve Handbuch), ist seit 2002 Anwalt bei **Hohmann Rechtsanwälte** in Bidingen, 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; Mitautor in: Basiswissen Sanktionslisten 2. Aufl. 2012, in: Praxis der US-Re-Exportkontrolle 3. Aufl. 2016 und in: Business Guide Iran, 2017; Hrsg., Kommentar zum Ausfuhrrecht, 2002; zahlreiche Inhouse-Seminare und 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 Forderungsbetreibung und -besicherung sowie der Vertragsgestaltung mit Auslandsbezug. Er promovierte im amerikanischen Prozessrecht und ist gelisteter FIDIC 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. Er verfügt über nachhaltige Auslandserfahrung in Afrika, Asien und Europa mit großen Infrastrukturvorhaben.



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 China und Südostasien bzw. Mandanten aus diesem Wirtschaftsraum bei Investitionen in Deutschland und Europa.



Birgit Kurtz ist Prozessanwältin im New Yorker Büro von **Gibbons P.C.**, einer Wirtschaftskanzlei mit mehr als 200 Anwälten in fünf amerikanischen Städten. Seit über zwanzig Jahren konzentriert Frau Kurtz 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 allen Bundesbezirksgerichten in den Bundesstaaten New York und New Jersey und im Eastern District of Michigan, sowie beim U.S. Supreme Court und dem Bundesberufungsgericht für den Second Circuit als Anwältin zugelassen.



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.



Titus J. Weinheimer ist Chief Operating Officer und General Counsel bei **NanoHoldings LLC** in New York. Vorher hat er viele Jahre in Deutschland und New York als Anwalt im Handels-, Gesellschafts- und Wertpapierrecht gearbeitet und dabei eine Vielzahl von Unternehmen aus Deutschland, den USA und anderen Ländern u. a. bei Projektfinanzierungen, Unternehmensbeteiligungen, Unternehmenskäufen und -verkäufen, Joint Ventures, Neugründungen und strategischen Verbindungen beraten. Seit 2008 ist er zudem Mitglied des Aufsichtsrats der SKW Stahl-Metallurgie Holding AG. Herr Weinheimer ist in Deutschland und New York als Anwalt zugelassen.



Dr. Stefan Zipse ist Rechtsanwalt und Partner bei **Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB | Rechtsanwältinnen** in Köln. Seine Schwerpunkte sind Vertriebsrecht, europäisches und deutsches Kartellrecht, Wettbewerbsrecht und internationale Vertriebsvereinbarungen. Zudem ist er Privatdozent für Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung an der Rheinischen Fachhochschule Köln. Weitere Informationen zu Herrn Dr. Zipse finden Sie unter www.fgvw.de/berater/zipse-stefan-dr.

Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

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

Gute Gründe für Ihre Teilnahme

Erweitern Sie Ihre Fach- und Methodenkompetenz in Themen wie

- Internationale Rechtskreise und Vorschriften,
- Sicherungsinstrumente und Forderungsdurchsetzung,
- Besonderheiten USA, Asien, Mittel- und Osteuropa,
- Streitbeilegung und Konfliktregelung u. v. m.

Wählen Sie Ihre Buchungsvariante

- Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als Online-Lernplattform für € 1.595,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich die gedruckten Lehrgangsunterlagen inklusive Einstiegspaket für weitere € 200,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich das aktuelle iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)* für weitere € 245,- (zzgl. MwSt.)

* Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

So melden Sie sich an

Online-Anmeldung: www.mc-edition.de/sl-int-vert

PDF zum Ausdrucken: www.mc-edition.de/form-fl

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Telefonisch: +49 6196 4722-700

Per Post: Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)

Teilnahmegebühr

Die Gesamtkosten des Lehrgangs für **Geschäftskunden** betragen € 1.595,- zzgl. MwSt. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10 %**. Die Gesamtkosten für **Privatkunden** betragen € 1.898,05 inkl. MwSt. Die o. g. Beträge beziehen sich auf die Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form. Für € 200,- mehr (€ 238,- inkl. MwSt.) erhalten Sie die gedruckten Lehrgangsunterlagen inkl. Einstiegspaket per Post. Für € 245,- mehr (€ 291,55 inkl. MwSt.) bekommen Sie das aktuelle iPad. Die Kombination der Basisversion und beider Zusatzoptionen für € 445,- (€ 529,55 inkl. MwSt.) ist ebenfalls möglich. Der Rechnungsbetrag ist für Privatkunden in drei gleichen Raten zu zahlen. Die Zahlungen erfolgen zweimonatlich. Die drei Raten sind **2, 10 und 18 Wochen** nach Bereitstellung der ersten Lektion zu überweisen. Die Prüfung ist im Lehrgangspreis inbegriffen.

Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Der Fernlehrgang beginnt mit Bereitstellung der ersten Lektion und endet mit Bereitstellung der letzten Lektion. Die Bereitstellung der Lektionen erfolgt zweiwöchentlich. Der Lehrgang umfasst 12 Lektionen, Begleitheft sowie die optionale Abschlussprüfung. Diese wird Ihnen zwei Wochen nach Erhalt der letzten Lektion oder zu Ihrem Wunschtermin zugeschickt. Der Bearbeitungszeitraum beträgt 4 Wochen. Werden mind. 70 % der Aufgaben richtig gelöst, wird ein qualifiziertes Abschlusszertifikat ausgestellt. Im Fall einer Stornierung kann ein ggf. gebuchtes iPad nur originalverpackt zurückgenommen werden. Für die Nutzung von Fernkommunikation entstehen Ihnen keine Kosten, die über die üblichen Gebühren hinausgehen. Dieses Angebot gilt bis zum 31.12.2020.

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 nach FernUSG

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag, an dem Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter, der nicht der Beförderer ist, das erste Fernlehrrmaterial in Besitz genommen haben bzw. hat. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts., widerruf@mc-edition.de) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können das Widerrufsformular, das jedoch nicht vorgeschrieben ist, auch auf unserer Webseite (www.mc-edition.de/widerruf) elektronisch ausfüllen und übermitteln. Telefonisch erreichen Sie uns über die Rufnummer +49 6196 4722-0. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich eine Eingangsbestätigung übermitteln. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten, unverzüglich und spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Sie haben das Fernlehrrmaterial unverzüglich und in jedem Fall spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag, an dem Sie uns über den Widerruf dieses Vertrags unterrichten, an uns zurückzusenden oder zu übergeben. Die Frist ist gewahrt, wenn Sie das Fernlehrrmaterial vor Ablauf der Frist von 14 Tagen absenden. Sie tragen die unmittelbaren Kosten der Rücksendung des Fernlehrrmaterials. Sie müssen für einen etwaigen Wertverlust des Fernlehrrmaterials nur aufkommen, wenn dieser Wertverlust auf einen zur Prüfung der Beschaffenheit, Eigenschaften und Funktionsweise des Fernlehrrmaterials nicht notwendigen Umgang mit ihm zurückzuführen ist.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die **Management Circle Verlag GmbH** selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@mc-edition.de oder per Post an **Management Circle Verlag GmbH**, Abteilung Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.mc-edition.de/datenschutz-verlag.