

Seminar

Rechtswissen für Vertriebsingenieure

Sie lernen in diesem Seminar:

- wie Sie Vertriebsverträge in Ihrem Sinne und branchenspezifisch formulieren und auf Formulierungsvorschläge Ihres potentiellen Vertragspartners reagieren,
- wie Sie Ihr Vertriebssystem in rechtlicher Hinsicht optimal organisieren,
- wie Sie juristische Fallstricke im Vertriebsbereich frühzeitig erkennen und angemessen mit ihnen umgehen,
- wie Sie Ihr Unternehmen gegen Risiken im Vertrieb, insbesondere in den Bereichen Produkthaftung, Produktschutz und Insolvenz des Kunden, schützen können,
- welche rechtlichen Besonderheiten der Vertrieb ins Ausland aufweist und wie Sie darauf reagieren können.

Ihre Seminarleitung:

Dr. Denis Gebhardt, LL.M.

Termin und Ort:

■ Seminar 10SE082001
15. und 16. Oktober 2009,
Düsseldorf

■ Seminar 10SE082002
11. und 12. Februar 2010,
Stuttgart

■ Seminar 10SE082003
17. und 18. Juni 2010,
Frankfurt am Main

Thema

Das Recht in Form von Gesetzen, Verordnungen oder Gerichtsurteilen nimmt auch im Bereich des Vertriebs einen immer breiteren Raum ein. Was vielfach als Belastung empfunden wird, bietet demjenigen, der sich sicher auf diesem Terrain bewegt, die Chance zur Erarbeitung eines Vorsprungs vor den Wettbewerbern.

Die Möglichkeit, das Vertriebsrecht für sich arbeiten zu lassen, beginnt bereits bei der Planung der optimalen Vertriebsstruktur. Sie setzt sich fort mit der Wahl des angemessenen Vertriebsvertragstyps sowie der günstigen Formulierung des Vertriebsvertrages. Auch im Fall von Lieferverzögerungen oder Mängeln zahlt sich die optimale rechtliche Vorbereitung aus.

Dies gilt umso mehr im internationalen Bereich. Wer die Kenntnis besitzt, den ausländischen Vertriebspartner oder Kunden und seine rechtlichen Vertreter sicher zu identifizieren sowie mit ihm einen rechtswirksamen Vertrag mit günstiger Formulierung zu schließen, vermeidet böse Überraschungen in jeder Phase der vertraglichen Beziehung.

Die Vermittlung des Rechtswissens erfolgt durch Fachvortrag, Teilnehmerdiskussion und **Fallbeispiele mit Lösungen** zu jedem Themenkomplex. Dadurch wird den Teilnehmern ein noch besseres Verständnis ermöglicht und die Wege zur Anwendung im Vertriebsalltag erleichtert. Ausführliche **Checklisten** unterstützen Sie nach dem Seminar in allen rechtlichen Vertriebs-situationen.

Zielgruppe

- Prokuristen, Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen:
 - » Vertrieb
 - » Verkauf
 - » Kundenbetreuung
 - » Unternehmensplanung
- Key Account Manager
- Kaufmännische Leiter
- Geschäftsführer
- Interessierte, die ihr Profil als Vertriebsexperte abrunden möchten.

Rechtliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Referent

Dr. Denis Gebhardt, LL.M.

ist Partner einer Rechtsanwalts-gesellschaft mit Büros in Deutschland, Belgien, Russland, Ukraine, Polen und China. Er hat langjährige Erfahrung in der Beratung mittelständischer Mandanten in den Bereichen Vertriebs- und Vertragsrecht, Prozessführung und Schiedsverfahren. Dr. Gebhardt ist auch im US-Bundesstaat New York und vor dem U.S. Supreme Court als Anwalt zugelassen. Einen Schwerpunkt seiner Beratung nimmt der internationale Vertrieb, dort insbesondere die Vertragsgestaltung und die Prozessführung vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten, ein.

Seminarinhalt >>

1. Tag 10:00 Uhr - gegen 18:00 Uhr

1. Einführung anhand eines Beispielfalles

- Begriff des Vertriebs im rechtlichen Sinne
 - » indirekter und direkter Vertrieb
- Relevante Gesetze und ihr Zusammenspiel
- Umgang mit Gesetzen und juristischen Denkweisen

2. Die Anbahnung einer vertraglichen Vertriebsbeziehung

- Letter of Intent/Memorandum of Understanding
 - » Begriff
 - » Einsatzgebiete
 - » wesentliche Regelungen
- Vertraulichkeitsabreden
 - » Einsatzgebiete
 - » wesentliche Regelungen
- Vorvertragliche Haftung

+ Formulierungsübung

3. Know Your Customer

- Quellen zur Erlangung von (rechtlichen) Informationen über den Vertriebspartner/Kunden
- Solvenzcheck
- Vertretungsberechtigte Personen

4. Grundlagen des Vertriebsvertragsrecht

- Wirksamer Abschluss des Vertriebsvertrages
- Kaufmännisches Bestätigungsschreiben

+ Formulierungsübung

5. Relevante Vertragsarten im Vertriebsbereich: Notwendige Bestandteile und Gestaltungshinweis

- Kaufvertrag
- Dienstvertrag
- Belieferungsvertrag
- Lizenzvertrag
- Werkvertrag
- FuE-Vertrag
- Werklieferungsvertrag
- Rahmenvertrag

+ Formulierungsübung

6. Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Begriff
- Wirksame Einbeziehung
- Gestaltungshinweise

7. Ausgewählte Klauseln in Vertriebsverträgen im Detail

- Haftungsbeschränkung/-ausschluss
- Vertragsstrafe/pauschalierter Schadensersatz
- Rechtswahlklauseln
- Gerichtsstandsklauseln/Schiedsklauseln

+ Formulierungsübung

8. Zusammenarbeit mit Absatzmittlern

- Handelsvertreter
- Vertragshändler
- Sonstige Absatzmittler

9. Branchenspezifische Besonderheiten

- Automotive
- Bau
- Maschinenbau
- Umwelttechnik
- Energie

Zielsetzung

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Ihre schon bestehende Vertriebsorganisation auf **rechtliche Risiken** hin zu durchleuchten bzw. Ihre zukünftige Vertriebsorganisation optimal aufzustellen. Anhand von Beispielfällen und Formulierungsübungen lernen Sie den sicheren Umgang in der täglichen Praxis mit vertraglichen Regelungen im Vertriebsbereich, speziell die Besonderheiten Ihrer Branche.

Die Vermittlung der erforderlichen Kenntnisse beginnt bereits im Stadium der Vertragsanbahnung: Sie lernen, wie Sie den Vertriebsvertrag aus rechtlicher Sicht richtig anbahnen und **Haftungsfallen** in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation ist es von immenser Wichtigkeit, dass Sie wissen, wie Ihr Vertragspartner rechtswirksam vertreten wird. Sie lernen, wie Sie im Hintergrund an die diesbezüglich erforderlichen Informationen über Ihren in- oder ausländischen Vertragspartner gelangen und wie Sie (falls erforderlich) Ihren Vertragspartner angemessen mit dieser Thematik konfrontieren. Danach werden die Ihnen im Vertriebsbereich zur Verfügung stehenden **Vertragsarten** (z.B. Werk-, Dienst-, Lizenz- oder FuE-Vertrag) erklärt, so dass Sie lernen, den für Ihr Produkt und Ihr Unternehmen optimalen Vertragstyp zu ermitteln und für Sie günstig zu formulieren. Hierzu dienen insbesondere zahlreiche Formulierungsübungen.

Sie lernen, ihre Ansprüche gegen Vertriebspartner und Kunden angemessen durchzusetzen. Hier liegt ein besonderer Schwerpunkt auf den Themen Produkthaftung, Produktpiraterie, Lieferverzögerungen und Mängel. Es werden insbesondere präventive praktische Maßnahmen im rechtlichen und nicht-rechtlichen Bereich aufgezeigt, um sich gegen **Produkthaftung** abzusichern. Daneben wird Ihnen erklärt, wie Sie sich gegen Produktpiraterie zur Wehr setzen können. Auch in diesem Bereich wird großer Wert auf die Praxisbezogenheit gelegt. In Fallstudien und Übungen spielen Sie einschlägige Situationen unter Vermittlung des Basiswissens durch.

Einen breiten Raum nimmt schließlich auch der **internationale Vertrieb** ein, der aufgrund seiner Komplexität besondere rechtliche Risiken mit sich bringt. Behandelt werden neben Fragen der internationalen Anspruchsdurchsetzung, Produkthaftung oder des internationalen Produktschutzes auch der Umgang mit internationalen Exportkontrollregelungen sowie der Forderung von Bestechungsgeldern. Sie lernen, den Auslandsvertrieb von Anfang richtig aufzubauen, insbesondere im Hinblick auf die richtige Vertriebsorganisation (Repräsentanz, Produktionsbetrieb, Handelsvertreter oder Vertragshändler) bzw. Ihren bestehenden Auslandsvertrieb rechtlich zu optimieren. Sie lernen ferner, wie Sie die **Kontrolle über Ihr Produkt** behalten und sich in verschiedenen Rechtsordnungen gegen Produkthaftung und Produktpiraterie absichern.

Seminarinhalt >>

2. Tag 9:00 Uhr - gegen 17:00 Uhr

1. Umgang mit Lieferverzögerungen

- Begriff des Verzuges
- Rechtliche Konsequenzen
- Fristen/Verjährung
- Abwehrstrategien

2. Umgang mit Sachmängeln

- Begriff des Sachmangels
- Rechtliche Konsequenzen
- Fristen/Verjährung
- Abwehrstrategien

3. Ansprüche des Kunden aus Garantien

- Begriff der Garantie im Vertriebsbereich
- Rechte des Kunden

4. Gewährleistungen in Service und Wartung

- Umfang der Gewährleistung

5. Sonstige Haftungsrisiken im Vertrieb

- Verletzung von Nebenpflichten
- Haftung für das Handeln Dritter

6. Schadensersatz im Vertrieb

- Direkte Schäden
- Indirekte Schäden, insbesondere Produktionsausfall und entgangener Gewinn
- Strategien zur Minimierung des Schadens

7. Insolvenz des Vertriebspartners/Kunden

- Absicherung durch vertragliche Regelungen
- Dingliche Sicherungsmittel, insbesondere Eigentumsvorbehalt
- Persönliche Sicherheiten
- Akkreditive (Letter of Credit)
- Handlungsmöglichkeiten nach Insolvenzeintritt

8. Produkthaftung

- Haftungstatbestände
- Abwehrstrategien
- Fristen/Verjährung

9. Produktschutz

- Gewerbliche Schutzrechte, insb. Marken und Patente
- Produktschutz außerhalb gewerblicher Schutzrechte
- Angriffsstrategien

10. Internationaler Vertrieb

- Unternehmensgründung im Ausland
- Joint Ventures
- Zusätzliche Anforderungen an die Vertragsgestaltung
- Verständnis von anglo-amerikanischen Verträgen
- Internationale Produkthaftung und -schutz
- Insolvenz des Vertriebspartners/Kunden im Ausland
- Durchsetzung von Forderungen im Ausland
- Umgang mit Bestechung/Korruption
- Internationale Exportkontrollregelungen

11. Abschlussbesprechung

Seminar: Rechtswissen für Vertriebsingenieure

VDI Wissensforum GmbH, Postfach 10 11 39, 40002 Düsseldorf

Praxisnahe Einführung ohne
juristisches Fachchinesisch

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefax: +49 (0) 211 62 14-1 54
Telefon: +49 (0) 211 62 14-2 01
E-Mail: wissensforum@vdi.de
Internet: www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme an dem Seminar „Rechtswissen für Vertriebsingenieure“ wie folgt teil:

15. bis 16. Oktober 2009, Düsseldorf Seminar-Nr. 10SE082001
 11. bis 12. Februar 2010, Stuttgart Seminar-Nr. 10SE082002
 17. bis 18. Juni 2010, Frankfurt am Main Seminar-Nr. 10SE082003

Bitte Preiskategorie wählen

	Preisstufe	Preis p./P. zzgl. MwSt.
<input type="checkbox"/> Teilnahmegebühr	1	EUR 1.290,-
<input type="checkbox"/> persönliche VDI-Mitglieder	2	EUR 1.190,-
Mitgliedsnummer		

(Für die Preisstufe 2 ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.)

Nachname	
Vorname	Titel
Abteilung	
Tätigkeitsbereich	
Funktion	
Firma/Institut	
Straße/Postfach	
PLZ, Ort, Land	
Telefon	
Telefax	
E-Mail	
Abweichende Rechnungsanschrift	

Teilnehmer mit Rechnungsanschrift außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz zahlen bitte mit Kreditkarte.

- Visa Mastercard American Express

Karteninhaber	
Kartennummer	gültig bis (MM/JJ)
Datum	

Anmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Anmeldebestätigung und Rechnung werden zugesandt. Gebühr bitte erst nach Rechnungseingang unter Angabe der Rechnungsnummer überweisen.

Veranstaltungsort/Zimmerbuchung

Düsseldorf	Stuttgart	Frankfurt am Main
Inside Premium Hotels Düsseldorf Derendorf Derendorfer Allee 8 40476 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211 1 75 46-0	[mo.hotel] Stuttgart Hauptstraße 26 70563 Stuttgart Tel. +49 (0) 711 2 80 56-0	InterCity Hotel Frankfurt Airport Am Luftbrückendenkmal 1 60549 Frankfurt am Main Tel. +49 (0) 69 6 97 09-09

Anfahrtsbeschreibungen finden Sie unter www.vdi-wissensforum.de/anfahrt. Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zu VDI-Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“.

Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Seminartag ein Mittagessen enthalten. Ein ausführliches Handbuch wird den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Zusatzangebot: Bei Teilnahme an dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen die Möglichkeit, einmalig 6 Monate kostenfrei VDI-Mitglied zu werden.

Geschäftsbedingungen: Mit der Anmeldung werden die Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- zzgl. MwSt. Nach dieser Frist ist die volle Teilnahmegebühr gemäß Rechnung zu zahlen. Maßgebend ist der Posteingangsstempel. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Einzelne Teile des Seminars können nicht gebucht werden. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der VDI Wissensforum GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.

Datenschutz: Ihre Daten werden nur für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke gemäß den satzungs- und geschäftsordnungsgemäßen Aufgaben des VDI und seiner Einrichtungen gespeichert.

Wenn Sie künftig unsere Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie unter wissensforum@vdi.de der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen.

Anreise: Sollten Sie mit der Bahn anreisen, dann nutzen Sie doch das VDI Wissensforum-Veranstaltungsticket. www.vdi-wissensforum.de/bahn

Mietwagen-Buchung: Nutzen Sie das Kooperationsangebot des VDI Wissensforums. www.vdi-wissensforum.de/sixt



Unterschrift
X