



Ein- und Verkaufsbedingungen im B2B

Regelungsbedarf und Gestaltungsspielräume

REFERENTEN



Peter Poleacov
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, INN.LAW® – Innovative Lawyers, Düsseldorf



Patrick Pradellok, LL.M. (Sydney)
Rechtsanwalt, INN.LAW® – Innovative Lawyers, Düsseldorf

TEILNEHMER

Fach- und Führungskräfte, die mit der Verhandlung und Gestaltung von Einkaufsverträgen befasst sind, Contract Manager, Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte

INHALT

Das Risiko bei der Gestaltung von Warenabsatzverträgen ist erheblich: Schnell können Formulierungen unwirksam sein und negative Folgen nach sich ziehen. Damit Sie auf der sicheren Seite sind, erhalten Sie in diesem Seminar wertvolle Gestaltungstipps, die Ihnen bei Erstellung und Prüfung von Ein- und Verkaufsbedingungen helfen. Anhand anschaulicher Beispielfälle zeigen Ihnen unsere Referenten praktische Lösungen für alle relevanten Fragen wie z.B. Leistungsumfang, Gefahrübergang, Rügeobliegenheiten und vieles mehr auf. Selbstverständlich erhalten Sie auch einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung.

TERMINE | ORTE

- DO/FR 26./27.09.19 Mannheim** | Leonardo Hotel Mannheim City Center
- DI/MI 03./04.03.20 Frankfurt** | Hotel Frankfurt Messe
- DO/FR 08./09.10.20 Stuttgart** | Maritim Hotel Stuttgart

ZEIT

jeweils **09:00 – 17:00 Uhr** | 13 Zeitstunden nach § 15 FAO



FAO

FAO-Pluspaket:
Wir schenken Ihnen ein Online-Training Ihrer Wahl (bis zu 5 Stunden nach § 15 Abs. 4 FAO)

PREIS

1.099,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

THEMEN

- **Update Allgemeine Geschäftsbedingungen**
 - Abgrenzung zur Individualvereinbarung
 - Einbeziehung von AGB (national/international)
 - Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen (national/international)
 - Inhaltskontrolle
 - Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit
 - Strategien zur Vermeidung der AGB-Problematik im B2B
- **Regelungsbedarf und Gestaltungsspielräume**
 - Abwehrklausel
 - Vertragsabschluss
 - Leistungsbeschreibung
 - Liefer- und Zahlungsbedingungen
 - Eigentumsvorbehalt und weitere Sicherungsmittel
 - Garantien
 - Gefahrübergang
 - Mängelgewährleistung
 - Untersuchungs- und Rügeobliegenheiten
 - Exit- und Änderungsklauseln
 - Haftungsbegrenzung bzw. -ausschluss
 - Schadensersatzpauschalierung
 - Vertragsstrafe
- **Weitere praxisrelevante Vereinbarungen**
 - Geheimhaltungsvereinbarung (NDA)
 - Qualitätssicherungsvereinbarung
 - Rahmenvertrag und Lieferabrufe
- **Ein- und Verkaufsbedingungen international**
 - Anwendbares Recht (Rom I VO)
 - UN-Kaufrecht (CISG)
 - Gerichtsstand (Brüssel Ia VO)
 - Schiedsgerichtsvereinbarung
- **Vertragsmanagement im Rahmen der Compliance**
- **Abschließende Praxishinweise und Diskussion**

PROFIL

Vorkenntnisse	
Neueste Rechtsprechung	
Gestaltungstipps	
Interaktion	

ANMELDUNG

IF

Teilnehmer (Vor-, Zuname) _____

Position / Beruf _____

Firma (Rechnungsadresse) _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Anmeldung:

Shop: beck-seminare.de/0495

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: seminare@beck.de

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**