

## Referenten



### Dr. Fabian Breckheimer

tradeo LLP Rechtsanwälte,  
Düsseldorf

[www.tradeo-law.com](http://www.tradeo-law.com)

Dr. Fabian Breckheimer ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät tradeo LLP Rechtsanwälte in Düsseldorf. Er ist spezialisiert auf das nationale und internationale Handels- und Vertriebsrecht und berät mittelständische Unternehmen ebenso wie Konzerne und Verbände zur rechtssicheren Gestaltung des Einkaufs oder Vertriebs von Waren und Dienstleistungen.

## Dauer der Veranstaltung

13:45 Uhr	Einlass
14:00 Uhr	Beginn
15:30 Uhr	Kaffeepause
ca. 17:30 Uhr	Ende

## Weitere Informationen zur Veranstaltung

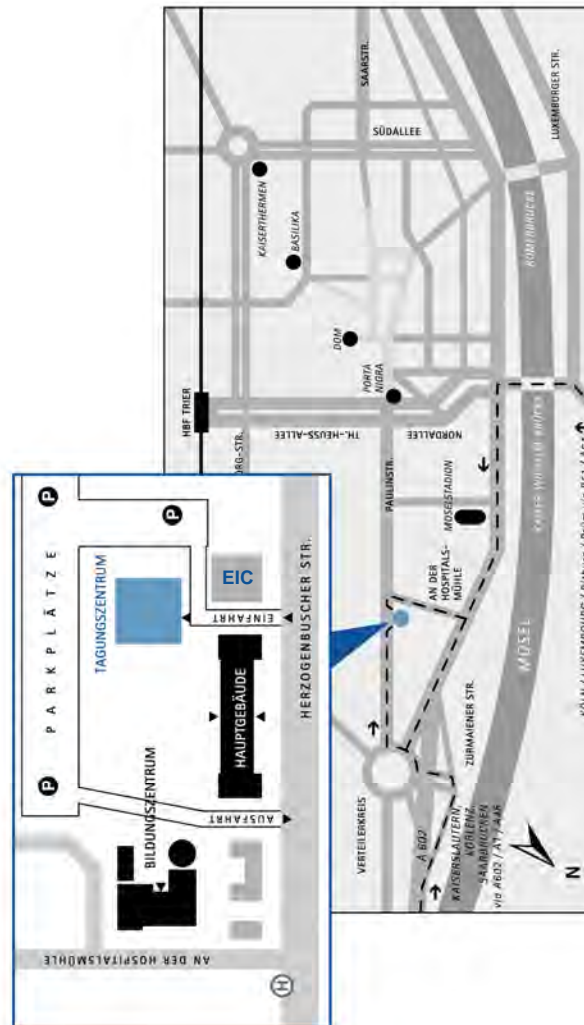
Ansprechpartner: Doris Theis  
Telefon: 0651/97567-17  
E-Mail: [theis@eic-trier.de](mailto:theis@eic-trier.de)  
Internet: [www.eic-trier.de](http://www.eic-trier.de)

## Ort der Veranstaltung

IHK Trier—Bildungszentrum  
Raum 1.7  
Herzogenbuscher Str. 12  
54292 Trier



## Anfahrtsskizze



## EINLADUNG

## Praktiker-Seminar

### Typische Fehler bei grenzüberschreitenden Geschäften in Europa erkennen und vermeiden

Sieben Schritte zum erfolgreichen Umgang mit Risiken im Auslandsgeschäft

Mit praxisnahen Fallbeispielen

Dienstag | 10. Februar 2015 | 14:00 – 17:30 Uhr  
IHK Trier | Bildungszentrum



© Reicher—fotolia.com



IHK | HWK Europa- und  
Innovationscentre



In Zeiten der zunehmenden Globalisierung bieten Auslandsmärkte gute Chancen zur Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten. Deutsche Produkte sind weltweit gefragt - auch für KMU lohnt sich die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit auf internationale Absatz- und Beschaffungsmärkte, vor allem innerhalb der EU. Doch wer als Unternehmer grenzüberschreitend agiert, sollte sich im Vorfeld sorgfältig vorbereiten. Denn ein grenzüberschreitendes Geschäft ist nicht mit einem Inlandsgeschäft gleichzusetzen. Der deutsche Unternehmer sieht sich nicht nur mit anderen rechtlichen Rahmenbedingungen konfrontiert, sondern auch mit abweichenden Gepflogenheiten im geschäftlichen Umgang. Selbst der EU-Binnenmarkt, der zwar als Markt in vielen Bereichen weitgehend harmonisiert ist, birgt noch einige Herausforderungen.

So können deutschen Unternehmen von der Geschäftsanhaltung mit ausländischen Geschäftspartnern bis zur Vertragsabwicklung Fehler mit teilweise gravierenden Konsequenzen unterlaufen. Wem die häufigsten Fallstricke rechtlicher und praktischer Natur bekannt sind, der kann diese Fehler vermeiden und viel Zeit und Geld sparen.

Ziel des Seminars ist einerseits die Sensibilisierung für mögliche Risiken im Auslandsgeschäft und andererseits die Vermittlung von konkretem praktischen Knowhow zur Vermeidung der gängigen Fehler. Die Teilnehmer erfahren in sieben Schritten, die praxisorientiert und anhand von Fallbeispielen erläutert werden, wie sie die Herausforderungen im Auslandsgeschäft bewältigen können. Anschließend besteht die Möglichkeit zur Diskussion.

Das Seminar richtet sich an Unternehmen, die ihre Waren und/oder Dienstleistungen ins Ausland verkaufen oder aus dem Ausland beziehen und die ihren Vertrieb bzw. die Beschaffung rechtlich optimieren möchten.

## Sieben Schritte zum erfolgreichen Umgang mit Risiken im Auslandsgeschäft

- ▶ Vermeidung von typischen Fehlern bei Vertragsanhaltung und Vertragsabschluss mit ausländischen Geschäftspartnern
- ▶ Notwendigkeit der Rechtswahl und der Wahl von Gerichtsstand und Gerichtsbarkeit; Bedeutung des Erfüllungsortes
- ▶ Anforderungen an die wirksame Einbeziehung von AGB gegenüber ausländischen Geschäftspartnern
- ▶ Gewährleistung - Möglichkeiten der Haftungsbeschränkung gegenüber ausländischen Geschäftspartnern
- ▶ Risikoabsicherung durch Festlegung des Kosten- und Gefahrenübergangs bei grenzüberschreitenden Warenlieferungen
- ▶ Beachtung der unterschiedlichen Regelungen des Eigentumsvorbehalts in anderen EU-Ländern
- ▶ Minimierung des Forderungsausfallrisikos durch Instrumente zur Zahlungssicherung

## Zusammenfassung und Diskussion

## Typische Fehler bei grenzüberschreitenden Geschäften in Europa erkennen und vermeiden

### Sieben Schritte zum erfolgreichen Umgang mit Risiken im Auslandsgeschäft

10. Februar 2015 - IHK Trier - 14:00 –17:30 Uhr

Firma:	
Branche:	
Teilnehmer:	
Weitere Teilnehmer:	
Anschrift:	
Telefon/Fax:	
E-Mail:	

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **04.02.2015** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt 95,- € zzgl. MwSt., zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per Email informiert werden.

Der/die Teilnehmer/in erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert werden.

Abmeldungen müssen spätestens **3 Arbeitstage** vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei der EIC Trier GmbH eingegangen sein. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist die gesamte Teilnahmegebühr zu entrichten.

Ort, Datum Unterschrift

Per Fax an **0651/97567-33** oder  
per E-Mail an [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)

EIC Trier IHK/HWK-Europa- und Innovationscentre GmbH  
Herzogenbuscher Str. 14 | 54292 Trier