

Schriftlicher Management Lehrgang mit
qualifiziertem Teilnahmezertifikat

11
Lektionen

Internationales Vertragsmanagement

Verträge mit ausländischen Geschäftspartnern

Für Sie komprimiert und top-aktuell aufbereitet:

- Internationale Rechtskreise und Vorschriften
- Legal Language in Common Law Contracts
- Vertragsgestaltung und Vertragspraxis
- Sicherungsinstrumente & Forderungsdurchsetzung
- Exportverträge, F&E-Verträge & Lizenzverträge
- Streitbeilegung und Konfliktregelung
- Besonderheiten USA, Asien, Mittel- und Osteuropa



Fachlicher Beirat:

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

Wöchentlich erhalten Sie
eine Lektion per Post!

Start: **23. Mai 2007**


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 und 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.

Was Sie hier lernen

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, Garantieerklärungen, 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.

Kristin Schiele



Kristin Schiele

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-609

E-Mail: schiele@mc-edition.de

Zeitplan

Start: 23. Mai 2007 mit Zusendung der ersten Lektion
Ende: 1. August 2007 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, den anerkannten Bildungspartner der Unternehmen

Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

Dieser Lehrgang richtet sich an **Geschäftsführer** und Führungskräfte aus den Bereichen **Einkauf, Vertrieb, Joint Ventures, Großprojekte, Patente/Lizenzen, Forschung & Entwicklung, Im- und Export** sowie **Geschäftsverantwortliche**, die in oder vor internationalen Vertragsbeziehungen stehen, mehr Sicherheit im Umgang mit internationalen Vorschriften und Rechtskreisen gewinnen wollen und interkulturelle Besonderheiten bei ihren Vertragsverhandlungen im Ausland kennen und verstehen wollen.

Unsere Leistungen

- 11 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

Die Lektionen im Überblick: Internationales Vertragsmanagement



Fachlicher Beirat:
Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M., Partner,
Hölters & Elsing, Düsseldorf

Lektion 1

Gestaltung internationaler Verträge: Aufbau und Struktur – Einfluss von Vorschriften der UNO, der WTO, der ICC, der EG und des nationalen Gesetzgebers

- Arten internationaler Verträge
 - Internationale Liefer-, Lizenz- und Handelsvertreterverträge
- Der Letter of Intent
- Allgemeine Vertragshinweise und Klauseln
- Rechtswahl und Gericht
 - Internationales Privatrecht, Voraussetzungen zur Anwendung des UN-Kaufrechts (CISG), Verhältnis CISG zum BGB, mögliche Gerichtsstands- bzw. Schiedsklauseln
- Lieferbedingungen – Incoterms der ICC
- Einfluss des EG-Kartellrechts bei unterschiedlichen Arten von Verträgen
- Gewährleistung und Schadensersatz, Entschädigung bei Embargo
- Einfluss des WTO-Rechts

Dr. Harald Hohmann
Partner,

Hohmann & Partner 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 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
- Vorüberlegungen für die Beitreibung im Ausland
- Überblick über Forderungssicherungsinstrumente

- Vertragsgestaltung mit Blick auf Sicherungsinstrumente
- Gerichtliche Beitreibung und Verwertung von Sicherheiten
- Grenzüberschreitende Vollstreckung
- 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
Rechtsanwalt,

Baker & McKenzie LLP,
Frankfurt

Lektion 5

Haftungsrisiken im USA-Geschäft

- Haftung von Management in US-Töchtern
 - Grundzüge des US-Gesellschaftsrechts, Persönliche Haftung von Directors und Officers, Durchgriffshaftung
- Risiken beim Import
 - Vertrieb, Verkauf von Waren an Zwischen- und Einzelhändler, Franchising und Zollrecht
- Produkthaftung in den USA
 - Entwicklung, Verteidigungsmöglichkeiten und Risikoverminderung
- Schadensersatzregelungen
 - Ersatz des tatsächlichen Schadens, Strafschadensersatz

Birgit Kurtz

Partnerin, und

Titus J. Weinheimer

Rechtsanwalt,

ALSTON + BIRD LLP,
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,
Lovells, Frankfurt, und

Dr. Steffen Drögsler
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 Life Science,
Jones Day Rechtsanwälte Patentanwälte,
München

Lektion 8

Verträge verhandeln mit asiatischen Geschäftspartnern: Interkulturelle und rechtliche Besonderheiten – Schwerpunkt China

- 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
- Vertragsrecht, Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Geheimnisschutz und Wettbewerbskauseln
- Vertriebsverträge in China
- Leasing in China
- Errichtung von Gesellschaften, Joint-Ventures, Kooperationen
- Forderungs- und Anspruchsdurchsetzung in China

Eberhard J. Treppe
Partner,
Treppe & Associates,
Berlin

Lektion 9

Verträge verhandeln mit mittel- und osteuropäischen Geschäftspartnern

- Rechtliche und verhandlungsbezogene Spezifika in den Ländern
 - Russland
 - Tschechische Republik
 - Ungarn
 - Polen
 - Baltische Republiken
- Wichtige beachtenswerte Besonderheiten
 - 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
Partner,
Kienbaum Executive Consultants GmbH,
Gummersbach

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



Christian Menzel
Tel.: 0 61 96/47 22-644
E-Mail: menzel@mc-edition.de

Lektion 10

Streitbeilegung auf internationaler Ebene: Durchsetzung und Vollstreckung von Ansprüchen (Mediation, Klagen, Schiedsverfahren)

- 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,

Hölters & Elsing,

Düsseldorf

Lektion 11

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 / US)

Gabriela Burkert

Rechtsanwältin,

Burkert & Hempel Rechtsanwälte,

München



Leseprobe des Lehrgangs

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

Die Autoren

Fachliche Leitung:



Prof. Dr. Siegfried H. Elsing, LL.M. ist Partner der Sozietät **Hölters & Elsing**, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Berlin, die er 1989 mitgründete. 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 und Partner im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutz, Wettbewerbsrecht und Markenrecht bei **Lovells** in Frankfurt am Main. 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) und der International Trademark Association (INTA). Dr. Sönke Ahrens hielt bereits mehrere Vorträge zu Themen des Design- und Markenschutzes sowie des unlauteren Wettbewerbs, hauptsächlich zu der Problematik der vergleichenden und irreführenden Werbung.



Stuart G. Bugg B.A., LL.B.(Hons), M. Jur.(Dist), Solicitor, Barrister, ist Kommunikations- und Rechtsexperte für anglo-amerikanische Vertragsgestaltung und Verhandlungen. Geboren in Großbritannien, studierte er Politik und Recht an der Universität von Auckland, Neuseeland. 1982 errang er die Auszeichnung „World Universities Champion in Public Speaking and Debating“ an der Universität von Toronto, Kanada. Seit 1983 lebt Stuart G. Bugg in Deutschland und ist als Jurist und Trainer in Nürnberg tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im Management-Kommunikationstraining, in der Erstellung von Beratungsprogrammen und juristischen Übersetzungen sowie dem Angebot von „Speechwriting Services“. Sein juristischer Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Wirtschafts- und Vertragsrecht. Stuart G. Bugg ist als Barrister und Solicitor am High Court in Neuseeland zugelassen als Solicitor am Supreme Court, England & Wales und unterrichtete an den Universitäten von Auckland, Erlangen-Nürnberg und Maryland.



Gabriela Burkert ist Rechtsanwältin und Senior-Partnerin bei **Burkert & Hempel Rechtsanwälte** in München. Sie berät vor allem zum Außenwirtschafts-, Exportstraf-, US-Reexport-, Zoll- und Steuerrecht sowie zum Chemikalien- und Emissionshandel. Zu diesen Themen hält sie zahlreiche Vorträge. Sie hat an der 2. Auflage des von Klaus Bieneck herausgegebenen „Handbuchs des Außenwirtschaftsrechts“ mitgearbeitet.



Dr. Steffen Drögsler ist seit Ende 2006 als Syndikusanwalt in der Konzernrechtsabteilung der **Allianz SE** in München im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes tätig. Einen besonderen Schwerpunkt der Tätigkeit von Dr. Steffen Drögsler bilden die Anmeldung, Verwaltung und Durchsetzung von Markenrechten sowie die Vertragsgestaltung. Zuvor war er Rechtsanwalt im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes,

Wettbewerbsrechts und Markenrechts in der internationalen Rechtsanwaltskanzlei Lovells in Frankfurt am Main. Dr. Steffen Drögsler verfügt unter anderem über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz sowie der Bekämpfung von Produktpiraterie und Parallelimporten.



Sergey Frank ist als internationaler Personalberater der **Kienbaum Executive Consultants GmbH** in Gummersbach tätig. Er ist seit zehn Jahren für Kienbaum international mit Schwerpunkten in Russland, dem Baltikum, Ukraine, Skandinavien und UK tätig und seit 2000 Partner in den Bereichen Rekrutierung und internationale Projekte. Er hat drei Jahre das Londoner Büro geleitet und ist jetzt u.a. für das Moskauer Büro der Kienbaum-Gruppe verantwortlich. Zuvor war Sergey Frank über 16 Jahre als Executive Manager weltweit für die Continental AG und für die Pipetronix GmbH, einer Tochtergesellschaft der Preussag AG, tätig. Sergey Frank ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen, u.a. in der Financial Times (auf Englisch), FAZ, Handelsblatt, Wirtschaftswoche, Manager Magazin Online, in der schweizerischen Handelszeitung, im österreichischen Standard und in Vedomosti (auf Russisch), über internationale Management- und Vertriebsfragen und über internationale Kommunikation.



Dr. Harald Hohmann PD, ist seit 2002 Senior-Partner von **Hohmann & Partner** in Büdingen, einer auf internationalen Handel und Stoffrecht spezialisierten und international tätigen Wirtschaftskanzlei, mit Kooperationspartner in USA, Japan, China und Indien. Er berät vor allem zum Export- und Zollrecht (inkl. US-Reexportrecht, Sicherheit der Lieferkette, Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter) sowie zum internationalen Recht (internationale Verträge, EG-, US- und WTO-Recht). Er hat zahlreiche Veröffentlichungen und Vorträge zum internationalen Wirtschafts- und Umweltrecht verfasst (u.a. Kommentar zum Ausfuhrrecht, Beck 2002) und ist Privatdozent an der Universität Frankfurt am Main.



Dr. Götz-Sebastian Hök ist Rechtsanwalt in der Kanzlei **Dr. Hök, Stieglmeier & Kollegen** in Berlin. Er befasst sich seit mehr als 15 Jahren mit der grenzüberschreitenden Forderungsbeitreibung und -besicherung. Dr. Hök promovierte im amerikanischen Prozessrecht, spricht und korrespondiert auf Englisch und Französisch. Zudem hat er Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen wahrgenommen und ist aktuell Präsident der Eurojuris-Kommission International Litigation. Dr. Hök ist Autor und Mitherausgeber mehrerer einschlägiger Publikationen, u.a. Hök, Internationales und ausländisches Baurecht, Heidelberg 2005; Grenzüberschreitende Vollstreckung in Both, Zwangsvollstreckungsrecht, 2005, Boittelle-Cosseau/Hök, Mesures Conservatoires, Paris 2000, und zahlreichen Zeitschriftenbeiträge.



Peter Homberg European Counsel, ist bei **Jones Day** im Bereich Pharma und Biotechnologie tätig. Seine Schwerpunkte sind Forschungsvereinbarungen und Kooperationsverträge sowie „Cross-Boarder IP Licensing“ und „IP Strategies“. Aufgrund seiner fundierten Kenntnisse des Südostasiatischen Raums berät Peter Homberg darüber hinaus Gesellschaften bei deren Aktivitäten in Südostasien, als auch Mandanten aus diesem Wirtschaftsraum bei Investitionen in Deutschland und Europa.



Birgit Kurtz ist Partnerin in der Kanzlei **Alston & Bird** in New York City. Sie ist in der Abteilung „Internationale Prozessführung“ tätig und konzentriert sich auf die Vertretung von deutschen, österreichischen und schweizer Unternehmen in Prozessen vor US-Gerichten sowie vor amerikanischen und internationalen Schiedsgerichten. Birgit Kurtz ist als Rechtsanwältin in den Bundesstaaten New York und New Jersey zugelassen. Ihre Zulassung erstreckt sich überdies auf die vier Bundesbezirksgerichte in New York, das Bundesbezirksgericht in New Jersey, den U.S. Supreme Court in Washington, D.C. und das Bundesgericht für Internationalen Handel in New York (U.S. Court of International Trade). Alston & Bird ist eine Wirtschaftskanzlei mit ca. 700 Anwälten in fünf amerikanischen Städten.



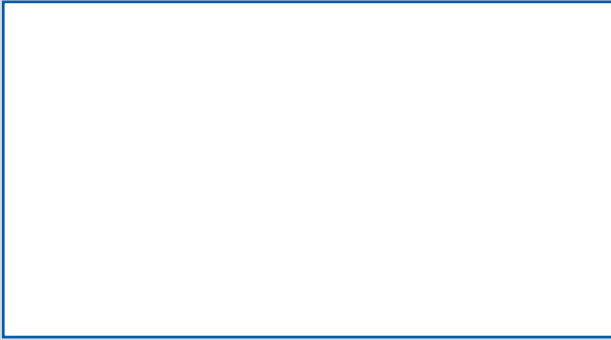
Eberhard J. Trepel ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner der **Trepel & Associates** in Berlin. Seit 1978 ist er China beruflich verbunden und seither auf den Gebieten des deutsch-chinesischen Rechts-, Steuer-, und Wirtschaftsverkehrs tätig. Als langjähriger Repräsentant des Ostasiatischen Vereins in der Bundeshauptstadt war er maßgeblich an der Planung und Gestaltung der alle zwei Jahre in Berlin stattfindenden Asien-Pazifik-Wochen beteiligt. Des Weiteren ist er Begründer und Inhaber der Internetplattform www.chinaproject.de. Er berät den Regierenden Bürgermeister von Berlin in Bezug auf die Asienaktivitäten und asiatische Regierungen auf dem Gebiet der Wirtschaftsförderung, Investition sowie Markterschließung.



Titus J. Weinheimer ist 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.



Cornelius Woermann ist seit Anfang 2006 bei **Baker & McKenzie** in Frankfurt am Main als Rechtsanwalt tätig. Hier berät er nationale und internationale Unternehmen in Fragen des Handels-, Vertrags- und Vertriebsrechts. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen im Bereich der Gestaltung von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen, von Kauf-, Liefer- und Werkverträgen sowie von Allgemeinen Einkaufs- und Verkaufsbedingungen. Von 2003 bis 2005 arbeitete Cornelius Woermann in einer namhaften deutschen Kanzlei, ebenfalls mit den Schwerpunkten Vertriebs- und allgemeines Vertragsrecht.



Mit Wissen wachsen - Bildung für die Besten

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH.

Management Circle, anerkannter Bildungspartner 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

Dieser Lehrgang richtet sich an Geschäftsführer und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Joint Ventures, Großprojekte, Patente/Lizenzen, Forschung & Entwicklung, Im- und Export sowie Geschäftsverantwortliche, die in oder vor internationalen Vertragsbeziehungen stehen, mehr Sicherheit im Umgang mit internationalen Vorschriften und Rechtskreisen gewinnen wollen und interkulturelle Besonderheiten bei ihren Vertragsverhandlungen im Ausland kennen und verstehen wollen.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme an unserem Lehrgang

- 1 **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!
- 2 **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**
- 3 13 namhafte Experten garantieren den **Praxisbezug und die hohe Aktualität** der Inhalte.
- 4 Die Lektionen sind eng **aufeinander abgestimmt**.
- 5 Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk!**
- 6 Sie erhalten ein **Zertifikat** Ihrer Weiterbildung!

Teilnahmebedingungen

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 11 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.695.- zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ab der dritten 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.

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

Internationales Vertragsmanagement 05-L1230

Start: 23. Mai 2007

Ende: 1. August 2007

Bitte hier anmelden!

1 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

2 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

3 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

TELEFON / FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Lehrgang fest einplanen können.

E-MAIL

DATUM / UNTERSCHRIFT

Hinweis nach § 28 VI BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten.

➔ **Fax: 0 61 96/47 22-999**

Wir beraten Sie gerne!



Anmeldung: Sabine Metzner

Telefon: 0 61 96/47 22-700

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Per Post: Management Circle Verlag GmbH

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.



Kundenservice: Stephan Wolf

Telefon: 0 61 96/47 22-800

E-Mail: kundenservice@mc-edition.de

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

Hier online anmelden! www.mc-edition.de