

# **Gestaltung internationaler Kauf-, Lizenz-/Know How – und Handelsvertreterverträge**

von Dr. jur. Frank Sievert  
Rechtsanwalt in Hamburg

Deutsche Unternehmen sind Exportweltmeister. Im Bereich exportkontrollrechtlich veranlasster Vertragsklauseln geht es zivilrechtlich u. a. darum, die Leistung verweigern zu können, ohne Schadensersatzforderungen ausgesetzt zu sein, wenn nachträglich außenwirtschaftsrechtliche Bestimmungen den Export verbieten oder einschränken, wie jetzt beispielsweise Embargobestimmungen im Rahmen des Ukrainekrieges. Aber auch darüber hinaus gibt es eine Vielzahl allgemeiner Gestaltungsprobleme. Die Länder, in denen die Vertragspartner der deutschen Unternehmen sitzen, gehören völlig unterschiedlichen Rechtsordnungen an. Aus diesem Grund müssen deutsche Exportunternehmen über Faustregeln zur Gestaltung internationaler Verträge verfügen, da Patentrezepte sich wegen der Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen in den Ländern der Vertragspartner verbieten. Diese Faustregeln anhand von Mustern zu vermitteln, ist das Ziel und der Anspruch des Seminars.

Inhalt:

- Elemente der Vertragsverhandlung
- Prüfung der Identität und Bonität des Vertragspartners
- Prüfung der Berechtigung des Verhandlungspartners (kaufmännischen oder technischen Ansprechpartner, Projektleiters) den Vertragspartner zu vertreten.
- Bestandteile von Verträgen
  - Vertragsgegenstand
  - Preise und Zahlungsbedingungen
  - Verzugsregelungen
  - Abnahmeregelungen
  - Gewährleistung
  - Produkthaftung
  - Anwendbares Recht
  - Rücktritt vom Vertrag
  - Laufzeit von Verträgen
  - Schriftformklausel
  - Geheimhaltungsklausel
  - Schiedsgerichtsklausel oder Gerichtsstandsvereinbarung
- Unterschiede von Vorverträgen, einschließlich: MOU-LOA-LOI-HOA
- Erstellung einer Absichtserklärung (Memorandum of Understanding)
- Entwurf einer Kooperationsvereinbarung
- Kaufverträge, mit Besprechung mehrerer Beispiele
- Wie man einen Alleinvertretungsvertrag schreibt