



DAS INTERNATIONALE EINKAUFSPORT

RECHTSWAHL – VERTRAGSGESTALTUNG – GEWÄHRLEISTUNG

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. Die strategische Bedeutung der Themen macht dieses Seminar auch für Einkäufer interessant.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



bme.de/glo-int

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufsport

- › Einführung: gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „Inhaltsverzeichnisses“ für Einkaufsportverträge
- › Maßgebliche rechtliche Rahmenbedingungen im Einkauf (BGB, HGB, CISG etc.)
- › **Inhaltsverzeichnis als Handout**

Grundzüge AGB-Recht im internationalen Einkauf

- › Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle-AGB“
- › Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB im internationalen Rechtsverkehr
- › Risiken unwirksamer AGB
- › **Checkliste Wirksamkeitskriterien und Formulierungsanforderungen**

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsportbedingungen im internationalen Rechtsverkehr

- › Einbeziehung national/international
- › Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen
- › AGB im Internet
- › Sprache der AGB

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- › Bestimmung durch internationales Privatrecht (EU und international)
- › Rechtswahl im Vertrag
- › Gerichtsstandsklauseln

Internationales Einkaufsport

- › Typische Regelungsinhalte bei internationalen Einkaufsportbeziehungen
- › Leistungsstörung bei internationalen Verträgen, mit zusätzlichen Informationen zum Umgang mit der aktuellen Corona-Krisensituation (u.a. Lieferverzug und -stornierungen, Höhere Gewalt, Pönalen, diesbezügliche Erfordernisse bei künftiger Vertragsgestaltung etc.)
- › Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen (Haftung, Gewährleistung, Wareneingangskontrolle etc.)
- › Internationale Handelsklauseln
- › **Checkliste und Beispiele für Musterformulierungen**
- › **Checkliste Internationale Handelsklauseln**

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- › Überblick über das UN-Kaufrecht
- › Anwendbarkeit UN-Kaufrecht
- › Vor- und Nachteile für den Einkauf
- › Ansprüche bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht
- › **Synopse UN-Kaufrecht vs. BGB/HGB als Handout**

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- › Vor- und Nachteile von Schiedsgerichtsvereinbarungen
- › Durchsetzung von Urteilen und Schiedssprüchen international

Praxisexkursion – globale Märkte

- › Am Beispiel der Märkte in:
 - Osteuropa (insb. Russland und Polen)
 - China
 - USA
- › Grundzüge Einkaufsport in den jeweiligen Ländern/Regionen
- › Praxistipps inkl. länderspezifischer Besonderheiten
- › Know-how-Schutz



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



25. – 26.03.2026



ONLINE



382630329



zzgl. MwSt.

895,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
- 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE:

- 1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de