



## Vertrags- und Forderungsmanagement beim Auslandsgeschäft

- Risiken vorausschauend und intelligent absichern -

### Ihr Nutzen

Ihnen werden Kenntnisse und vor allem praktische Erfahrungen vermittelt, mit welchen Methoden und Instrumenten vor dem Geschäftsabschluss, beim Geschäftsabschluss und bei der Vertragsrealisierung Risiken identifiziert und bewertet werden können, wie bei der Vertragsgestaltung vorbeugend diesen Risiken Rechnung getragen werden kann, welche sachlichen und formalen Fehler beim Vertragsabschluss vermieden werden sollten und wie auf Störungen bei der Vertragsrealisierung und auf einen drohenden Forderungsausfall zu reagieren ist.

### Die Schwerpunkte

- Der Einstieg: Risikoanalyse bei Auslandsgeschäften – Vertragsrisiko, Lieferisiko, Zahlungsrisiko und außervertragliche Risiken
- Die Vorüberlegungen: Vertragszweck – Vertragsgegenstand - Vertragspartner - Vertragsumfeld - „Drum prüfe wer sich ....“ - Risikoquellen, ihre geschäftsbezogene Bewertung und Handlungsoptionen
- Der Vertragsabschluss: „zwischen Bierdeckel und Vertragswerk“ - sachliche und formale Fehler vermeiden, wirksame und durchsetzbare Klauseln vereinbaren, Beweissicherung bei Vertragsstörungen, Haupt- und Mitwirkungsleistungen, Zug-um-Zug-Klauseln
- Die kommerzielle Abwicklung: „Vertrauen ist gut, ...“ international gebräuchliche Liefer- und Zahlungskonditionen richtig handhaben und konsequent anwenden – mehr als nur EXW und Vorkasse, der Wert des Eigentumsvorbehalts im internationalen Geschäft
- Der schlimmste Fall: Lieferausfall, Forderungsausfall und Währungsrisiken
- Der Streit: geeignete Methoden der internationalen Streitbeilegung und dazu erforderliche vertragliche Vereinbarungen