Das Rechtssystem der USA verstehen (Präsenz)

Von der Vertragsgestaltung bis zur Expansion

Die USA sind der größte und kaufkräftigste Markt der Welt. Kein Wunder also, dass die Vereinigten Staaten trotz kurz- und mittelfristiger Herausforderungen durch Zollpolitik und andere politische Unsicherheiten Deutschlands wichtigster Exportmarkt sind und viele deutsche Unternehmen dorthin expandieren. Erfolgreiche Geschäfte mit amerikanischen Partnern erfordern neben guten Produkten und Vertrieb auch ein grundlegendes Verständnis der rechtlichen Rahmenbedingungen. Übersieht man grundlegende Unterschiede der beiden Rechtssysteme, kann dies schnell zu großen rechtlichen Risiken und Unsicherheiten führen. Dieses Seminar bietet in kompakter Form das notwendige Wissen, um Verträge mit US-Partnern sicherer zu gestalten und die Formen einer Expansion aus rechtlicher Sicht besser einschätzen zu können.

Inhalte

Einführung: Das "US-Recht"
- Überblick über die wichtigsten Grundlagen des US-Rechts.

Grundlegende Unterschiede zum deutschen Rechtssystem
- Föderales System: Bundesstaatliches Recht und Bundesrecht.
- Common Law vs. Civil Law.
- Prozessuale Unterschiede.
- Auswirkung der Unterschiede auf das Rechtsgeschäft mit den USA.

Vertragsgestaltung mit US-Partnern
- Typische Verträge wie z.B. Lieferverträge, Vertriebspartnerschaften, Joint-Venture-Verträge.
- Anwendbares Recht im B2B und Regelungen, die für alle relevanten Vertragstypen gelten.
- Vertragsumfang.
- Sachmängelgewährleistung.
- Haftungsregelungen.
- Vertragsstrafen.
- Inhalt von Schadensersatz und „specific performance“.
- Gerichtsstand, Alternative Streitbeilegungsmechanismen, Vollstreckung.
- Exkurs „B2C“: Verbraucherschutz, Datenschutz, Streitbeilegung.

Expansion in die USA: Vom reinen Export bis hin zur eigenen Niederlassung
- Vertrieb über einen lokalen Partner (Vertriebspartnerschaft).
- Lizenzvergabe an US-Unternehmen.
- Gemeinsames Unternehmen mit einem US-Partner („Joint Venture“).
- US-Repräsentanzbüro.
- Niederlassung ohne US-Tochterunternehmen.
- Gründung einer US-Tochtergesellschaft (Corporation, LLC).
- Akquisition eines bestehenden US-Unternehmens.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Seminar bekommst du ein grundlegendes Verständnis für Rechtsgeschäfte in den USA oder mit amerikanischen Vertragspartnern.

- Du bekommst einen fundierten Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen und die entscheidenden Unterschiede zum deutschen Rechtssystem.
- Du weißt, worauf es bei der Vertragsgestaltung ankommt und welche Regelungen Anwendung finden.
- Du minimierst Haftungsrisiken und verschaffst dir eine fundierte Grundlage für wichtige Unternehmensentscheidungen.
- Du erhältst das nötige Wissen, um eine Expansion in die USA rechtssicher zu gestalten.
- Du erhältst Formulierungsvorschläge, die du in deinem Unternehmensalltag anwenden kannst, zum Beispiel bei der Gründung einer US-Gesellschaft oder zu wichtigen Klauseln in den allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Methoden

Vortrag, konkrete Fallbeispiele, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Geschäftsführer:innen, Gesellschafter:innen, Aufsichts- und Beiräte, Berater:innen sowie Mitarbeiter:innen aus der Rechtsabteilung aller Unternehmensbranchen, die aktuell oder künftig Rechtsgeschäfte mit den USA betreiben und sich einen fundierten Überblick über das Rechtsgeschäft mit den USA verschaffen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Philipp Nürnberger
Als deutsch-amerikanischer Anwalt unterstütze ich meine Mandanten in ihrer internationalen Geschäftstätigkeit mit Fokus auf die USA.

Vor Gründung meiner Kanzlei war ich tätig in Großkanzleien in New York und London sowie in der Rechtsabteilung eines US-Unternehmens.

Besondere Freude habe ich an der "Übersetzung" und Vermittlung von rechtlichen und kulturellen Unterschieden zwischen USA und Deutschland.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

1 Tag

Termine

12.04.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42459

Teilnahmegebühr

€ 920,- zzgl. MwSt.
€ 1.094,80 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet
- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42459
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Das Rechtssystem der USA verstehen (Live-Online)

Von der Vertragsgestaltung bis zur Expansion

Die USA sind der größte und kaufkräftigste Markt der Welt. Kein Wunder also, dass die Vereinigten Staaten trotz kurz- und mittelfristiger Herausforderungen durch Zollpolitik und andere politische Unsicherheiten Deutschlands wichtigster Exportmarkt sind und viele deutsche Unternehmen dorthin expandieren. Erfolgreiche Geschäfte mit amerikanischen Partnern erfordern neben guten Produkten und Vertrieb auch ein grundlegendes Verständnis der rechtlichen Rahmenbedingungen. Übersieht man grundlegende Unterschiede der beiden Rechtssysteme, kann dies schnell zu großen rechtlichen Risiken und Unsicherheiten führen. Dieses Seminar bietet in kompakter Form das notwendige Wissen, um Verträge mit US-Partnern sicherer zu gestalten und die Formen einer Expansion aus rechtlicher Sicht besser einschätzen zu können.

Inhalte

Einführung: Das "US-Recht"
- Überblick über die wichtigsten Grundlagen des US-Rechts.

Grundlegende Unterschiede zum deutschen Rechtssystem
- Föderales System: Bundesstaatliches Recht und Bundesrecht.
- Common Law vs. Civil Law.
- Prozessuale Unterschiede.
- Auswirkung der Unterschiede auf das Rechtsgeschäft mit den USA.

Vertragsgestaltung mit US-Partnern
- Typische Verträge wie z.B. Lieferverträge, Vertriebspartnerschaften, Joint-Venture-Verträge.
- Anwendbares Recht im B2B und Regelungen, die für alle relevanten Vertragstypen gelten.
- Vertragsumfang.
- Sachmängelgewährleistung.
- Haftungsregelungen.
- Vertragsstrafen.
- Inhalt von Schadensersatz und „specific performance“.
- Gerichtsstand, Alternative Streitbeilegungsmechanismen, Vollstreckung.
- Exkurs „B2C“: Verbraucherschutz, Datenschutz, Streitbeilegung.

Expansion in die USA: Vom reinen Export bis hin zur eigenen Niederlassung
- Vertrieb über einen lokalen Partner (Vertriebspartnerschaft).
- Lizenzvergabe an US-Unternehmen.
- Gemeinsames Unternehmen mit einem US-Partner („Joint Venture“).
- US-Repräsentanzbüro.
- Niederlassung ohne US-Tochterunternehmen.
- Gründung einer US-Tochtergesellschaft (Corporation, LLC).
- Akquisition eines bestehenden US-Unternehmens.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In diesem Seminar bekommst du ein grundlegendes Verständnis für Rechtsgeschäfte in den USA oder mit amerikanischen Vertragspartnern.

- Du bekommst einen fundierten Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen und die entscheidenden Unterschiede zum deutschen Rechtssystem.
- Du weißt, worauf es bei der Vertragsgestaltung ankommt und welche Regelungen Anwendung finden.
- Du minimierst Haftungsrisiken und verschaffst dir eine fundierte Grundlage für wichtige Unternehmensentscheidungen.
- Du erhältst das nötige Wissen, um eine Expansion in die USA rechtssicher zu gestalten.
- Du erhältst Formulierungsvorschläge, die du in deinem Unternehmensalltag anwenden kannst, zum Beispiel bei der Gründung einer US-Gesellschaft oder zu wichtigen Klauseln in den allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Methoden

Vortrag, konkrete Fallbeispiele, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Geschäftsführer:innen, Gesellschafter:innen, Aufsichts- und Beiräte, Berater:innen sowie Mitarbeiter:innen aus der Rechtsabteilung aller Unternehmensbranchen, die aktuell oder künftig Rechtsgeschäfte mit den USA betreiben und sich einen fundierten Überblick über das Rechtsgeschäft mit den USA verschaffen möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Philipp Nürnberger
Als deutsch-amerikanischer Anwalt unterstütze ich meine Mandanten in ihrer internationalen Geschäftstätigkeit mit Fokus auf die USA.

Vor Gründung meiner Kanzlei war ich tätig in Großkanzleien in New York und London sowie in der Rechtsabteilung eines US-Unternehmens.

Besondere Freude habe ich an der "Übersetzung" und Vermittlung von rechtlichen und kulturellen Unterschieden zwischen USA und Deutschland.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag

Starttermine

26.01.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 26.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42460

Teilnahmegebühr

€ 920,- zzgl. MwSt.
€ 1.094,80 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42459
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de