

## Antwortfax 0211 3557-378

Anmeldung zum Workshop „Frankreich –  
**Rechtstipps für Exporteure**“ am  
**3. Februar 2014** in der IHK zu Düsseldorf

Das Teilnahmeentgelt beträgt:

50 Euro zzgl. MwSt. pro Person (IHK-Mitglieder)

70 Euro zzgl. MwSt. pro Person (Nicht-IHK-  
Mitglieder)

Es gelten die aufgeführten Teilnahmebedingungen.

Das Unternehmen, für das ich tätig bin, ist Mitglied  
einer Industrie- und Handelskammer in Deutschland

Ja  Nein

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Position

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
Postleitzahl, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon / Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail / Internet

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine  
Angaben zum Zwecke der Information für weitere  
Veranstaltungen sowie für eine Teilnehmerliste  
gespeichert und genutzt werden können.

Ja  Nein

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift/Firmenstempel

Ihre Angaben sind freiwillig. Die Einwilligung kann widerrufen  
werden.

ANMELDUNG PER FAX

## Teilnahmebedingungen und organisatorische Hinweise

**Anmeldeschluss** zur Teilnahme an der Veranstaltung  
ist der **27. Januar 2014**. Die Teilnahmebedingungen  
finden Sie unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), Dokumenten-  
Nummer 6590, oder fordern Sie diese bei der IHK  
Düsseldorf an.

### Ablauforganisation:

Die Teilnahmebestätigung erfolgt spätestens nach  
Ablauf der Anmeldefrist. Das Teilnahmeentgelt schließt  
Informationsmaterial sowie die Bewirtung während der  
Veranstaltung ein. Die Teilnehmerzahl ist auf 25  
begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge  
des Eingangs berücksichtigt.

### Aktueller Hinweis:

Wegen Baumaßnahmen in der Düsseldorfer Innenstadt  
muss auch weiterhin mit Behinderungen bei der  
Anfahrt zum Veranstaltungsort und ggfs. Einschrän-  
kungen beim Zugang zur Kammer gerechnet werden.  
Wir bitten Sie, dies bei der Zeitplanung Ihrer Anreise zu  
berücksichtigen.

### Veranstaltungsort:

IHK zu Düsseldorf  
Raum 4.02  
Ernst-Schneider-Platz 1  
40212 Düsseldorf

### Ansprechpartner:

#### Fragen zum Inhalt:

Robert Butschen  
Telefon: 0211 3557-217  
Telefax: 0211 3557-378  
E-Mail: [butschen@duesseldorf.ihk.de](mailto:butschen@duesseldorf.ihk.de)

#### Fragen zur Anmeldung:

Angela Weidner  
Telefon: 0211 3557-349  
Telefax: 0211 3557-378  
E-Mail: [weidner@duesseldorf.ihk.de](mailto:weidner@duesseldorf.ihk.de)



Industrie- und Handelskammer  
zu Düsseldorf

EINLADUNG

## Workshop:

„Frankreich –  
**Rechtstipps für Exporteure**“

**Montag, 3. Februar 2014**  
**14:00 bis ca. 18:00 Uhr**

**IHK zu Düsseldorf (Raum 4.02)**  
**Ernst-Schneider-Platz 1**  
**40212 Düsseldorf**

### Veranstalter:

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

## Frankreich – Rechtstipps für Exporteure

Seit 1961 ist Frankreich ununterbrochen der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Die Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Ländern sind intensiv und facettenreich und für viele Unternehmen ist der französische Markt ein „Muss“.

Der Workshop „Frankreich – Rechtstipps für Exporteure“ richtet sich an Unternehmen mit Absatz in Frankreich. Beleuchtet werden Besonderheiten der Vertriebsorganisation und Vertragsgestaltung, Haftungsfragen des deutschen Exporteurs und Möglichkeiten des Forderungsmanagements.

### Referent:

Dr. Christophe Kühl, geb. 1970, hat in Saarbrücken, Hamburg und Montpellier deutsche und französische Rechtswissenschaften studiert und ist als Rechtsanwalt in Deutschland und Frankreich zugelassen. Nach einer Tätigkeit in verschiedenen internationalen Kanzleien trat er 2000 in die Kanzlei Epp ein, die heute als Kanzlei Epp & Kühl an fünf Standorten auf Rechtsberatung im deutsch-französischen Kontext spezialisiert ist. Von den Standorten Köln und Paris aus betreut er Mandanten hauptsächlich zu Fragen des Zivil-, Handels- und Gesellschaftsrechts.

Vorab können Sie uns gerne rechtliche Wunschthemen zum Geschäft mit Frankreich mitteilen, die Sie besonders interessieren:

---



---



---

## Programmablauf

14:00 Uhr

### Begrüßung

### Vorstellung des Referenten und der Teilnehmer

#### 1. Zusammenarbeit mit französischen Vertriebspartnern

- Handelsvertreter
- Vertragshändler/Distributoren
- VRP (angestellter Vertriebsmitarbeiter)

#### 2. Verkauf von Waren nach Frankreich: Worauf ist zu achten?

- Verwendung deutscher AGB im Frankreich-Geschäft – macht das Sinn?
- Wirksame Vereinbarung und Durchsetzung des Eigentumsvorbehalts

### Pause, Imbiss

16:00 Uhr

#### 3. Die Haftung des deutschen Exporteurs im Frankreich-Geschäft

- Haftung nach Kaufrecht
- Haftung nach Produkthaftungsrecht
- Sonstige Haftungsgrundlagen im Frankreich-Geschäft
- Beweissicherungsverfahren in Frankreich (expertise judiciaire)

#### 4. Forderungsmanagement im Frankreich-Geschäft

- Welche Zahlungsziele gelten in Frankreich?
- Der Kunde zahlt nicht, was tun?

### Fragen, Diskussion

Ca. 18:00 Uhr

Ende der Veranstaltung