

**www.coie.gov.pl**

**Spotkanie informacyjne:  
„Pułapki i błędy w polsko-niemieckich umowach handlowych”**

**12 czerwca 2013 r.**

*Hotel City, ul. 3 Maja 6 w Bydgoszczy, Sala B (parter)*

*(Udział w spotkaniu informacyjnym jest bezpłatny.)*

**Organizatorzy:**



WOJEWÓDZTWO  
KUJAWSKO-POMORSKIE



BYDGOSKI KLASTER PRZEMYSŁOWY  
BYDGOSZCZ INDUSTRIAL CLUSTER

**Partner merytoryczny:**

Kancelaria bnt Rechtsanwälte w Norymberdze



**Prowadzący:**



**mec. Mirosław Szymaszek**

Po ukończeniu studiów prawniczych na Uniwersytecie w Monasterze (Münster) i uzyskaniu uprawnień adwokackich w Niemczech doradzał najpierw niemieckim inwestorom w zakresie różnych zamierzeń inwestycyjnych na terenie Polski. Od dłuższego czasu punktem ciężkości pracy mec. Szymaszka jest doradztwo w zakresie prawa niemieckiego na rzecz polskich przedsiębiorców w Niemczech lub zamierzających rozszerzyć swoją

działalność gospodarczą na ten rynek. Mecenas Szymaszek dzięki swojej gruntownej znajomości zarówno systemu prawa niemieckiego jak i polskiego jest szczególnie przygotowany do kształtowania stosunków umownych, które swoim zasięgiem przedmiotowym lub podmiotowym dotyczą obszarów zarówno Niemiec jak i Polski.

Mec. Szymaszek reprezentuje Kancelarię bnt Rechtsanwälte w Norymberdze, która wchodzi w skład grupy doradczej bnt. Przedmiotem działalności kancelarii adwokackiej bnt, którą tworzą adwokaci z krajów Europy Zachodniej oraz Europy Środkowej i Wschodniej, jest doradztwo prawne na rzecz inwestorów zagranicznych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Przedsiębiorców z tych krajów, zwłaszcza z nowych krajów członkowskich UE oraz z Rosji i Ukrainy, kancelaria wspiera w ich kontaktach gospodarczych w Niemczech – poczynając od kompleksowej obsługi związanej z wejściem na rynek po dochodzenie należności wynikających z transakcji handlowych. Dalsze informacje na temat kancelarii i grupy bnt na stronie internetowej: [www.bnt.eu](http://www.bnt.eu).



WOJEWÓDZTWO  
KUJAWSKO-POMORSKIE

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



Spotkanie informacyjne jest współfinansowane przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Poddziałania 6.2.1. „Wsparcie dla sieci centrów obsługi inwestorów i eksporterów” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Spotkanie informacyjne jest również współfinansowane ze środków Bydgoskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego Sp. z o.o.

## Spotkanie informacyjne: „Pułapki i błędy w polsko-niemieckich umowach handlowych”

**12 czerwca 2013 r.**

Hotel City, ul. 3 Maja 6 w Bydgoszczy, Sala B (parter)

(Udział w spotkaniu informacyjnym jest bezpłatny.)

### Program

08.30-09.00 Rejestracja uczestników

09.00-09.15 **Inauguracja spotkania i wprowadzenie**

Rafał Modrzewski, Dyrektor Departamentu Współpracy Regionalnej i Rozwoju Gospodarczego, COIE, Urząd Marszałkowski w Toruniu  
Przedstawiciel Bydgoskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego Sp. z o.o.  
Katarzyna Meger, Prezes Zarządu Bydgoskiego Klastra Przemysłowego

09.15-09.30 **Sieć Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE) jako instytucja wspierająca eksporterów w województwie kujawsko-pomorskim**

Maciej Kanabaj, Kierownik Biura Centrum Obsługi Inwestorów i Eksportu, Urząd Marszałkowski w Toruniu

09.30-11.15 **Pułapki i błędy w polsko-niemieckich umowach handlowych**

mec. Mirosław Szymaszek, Kancelaria bnt Rechtsanwälte w Norymberdze

1. Zasady zawierania umów z uwzględnieniem niemieckich zwyczajów handlowych
- 1.1. Oferta i jej przyjęcie w ujęciu prawa niemieckiego z uwzględnieniem CISG
- 1.2. Modyfikujące przyjęcie oferty a tzw. kupieckie pismo potwierdzające („kaufmännisches Bestätigungsschreiben”) i skutki prawne milczenia
- 1.3. Stosowanie wzorców umownych, zwłaszcza problem kolidujących ogólnych warunków umów
2. Zasady reprezentacji w prawie niemieckim
- 2.1. Udzielanie pełnomocnictw, zwłaszcza tzw. pełnomocnictwa pozorne i tolerowane („Anscheins- und Duldungsvollmacht”)
- 2.2. Pełnomocnicy handlowi (prokura i inne formy pełnomocnictw w niemieckim prawie handlowym)
- 2.3. Skutki wpisów w rejestrze handlowym

11.15-11.30 Przerwa kawowa

11.30-13.00

3. Typowe klauzule w polsko-niemieckich umowach handlowych
- 3.1. Kontrola i skuteczność ogólnych warunków umów w prawie niemieckim
- 3.2. Wybór reżimu prawnego
- 3.3. Umowna właściwość sądu / zapis na sąd polubowny
- 3.4. Wybrane klauzule INCOTERMS
- 3.5. Kara umowna
4. Odpowiedzialność z tytułu niewykonania i nienależytego wykonania umowy – porównanie z perspektywy sprzedającego i kupującego
- 4.1. Odpowiedzialność za jakość
- 4.2. Zwłoka i opóźnienie w wykonaniu umowy
- 4.3. Klauzule wyłączające odpowiedzialność
- 4.4. Środki ochrony prawnej

13.00-14.00 Lunch