

Anlage 10:

**Modulkatalog
für den Masterstudiengang**

**„International Law and Business“
(LL.M.)**



Fachhochschule Braunschweig/Wolfenbüttel
Fachbereich Recht

Modulkatalog
für den Masterstudiengang

„International Law and Business“
(LL.M.)

Modul M1 „Internationaler Handel“

Pflichtmodul: M1 Internationaler Handel		Verantwortliche Lehrende: Prof. Dres. Berens, Huck, Rogmann	
Kompetenzziele: Die zunehmende internationale Verflechtung deutscher und europäischer Unternehmen bedingt einen vertieften Einblick in die internationalen, supranationalen und nationalen Grundlagen für den Außenhandel. Die Studierenden sollen durch dieses Modul in die Lage versetzt werden, die öffentlich-rechtlichen, zivilrechtlichen und ökonomischen Grundlagen von grenzüberschreitenden Rechtsbeziehungen auf den unterschiedlichen Ebenen zu erfassen und anzuwenden.			
Inhalte:			
M1.1 Außenwirtschaft/Außenhandel		Prof. Dr. Berens	2 SWS Vorlesung
<p><u>Ursachen und Hintergründe des Außenhandels in der Weltwirtschaft:</u> Ursachen des Außenhandels, Angebotsorientierte Betrachtung: Grundprinzip des komparativen Vorteils; Produktionsgrundlagen des internationalen Handels; Einkommensverteilung und Weltwirtschaft, Nachfrageorientierte Betrachtung: Analyse divergierender Bedingungen; Preisdifferenzierungen und Wirtschaftswachstum durch Außenhandel – jeweils in Verbindung mit aktuellen Fallstudien; <u>Theorie und Praxis internationalen Handelsprotektionismus:</u> Grundlagen der Zolltheorie; Tariffähige und nichttariffähige Handelshemmnisse mit Fallstudie aus der Praxis; Terms of Trade und Wirkungen von Zöllen; Wirkungen von alternativen protektionistischen Instrumenten: Importkontingente; Exportselbstbeschränkungsabkommen und Subventionen; <u>Einführung in die Zahlungsbilanzanalyse:</u> Grundbegriffe und Zusammensetzung der Zahlungsbilanz; Verbuchung von Transaktionen innerhalb der Zahlungsbilanz mit Übungsbeispielen; Zahlungsbilanzgleichgewicht, Zahlungsbilanzüberschüsse und Zahlungsbilanzdefizite: Grundmodell und IWF-Modell; Veränderung von Güterpreisen und Wechselkursen und deren Auswirkungen auf die Leistungsbilanz und Zahlungsbilanz, Analyse der aktuellen Leistungsbilanz und Zahlungsbilanz der BRD</p>			
M1.2 Europäisches Außenwirtschaftsrecht		Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
<p>In der globalisierten Welt wird internationales Wirtschaften immer bedeutsamer. Trotz der scheinbar offenen Grenzen müssen sich die Wirtschaftsbeteiligten nach wie vor mit zahlreichen staatlichen Eingriffen in die unternehmerische Freiheit befassen. Die Grundlagen dafür bestehen überwiegend auf der Ebene des Gemeinschaftsrechts. Schwerpunkte der Lehrveranstaltung: Begriff und Reichweite des Europäischen Außenwirtschaftsrechts, Ziele und Mittel im Bereich des Außenwirtschaftsrechts, Europäisches Außenwirtschaftsrecht im globalen Kontext, Einzelne Einfuhrregelungen, Exportkontrollrecht.</p>			
M1.3 WTO/Internationales Vertriebsrecht		Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung
<p><u>Völkerrechtliche Rahmenbedingungen des internationalen Wirtschaftsrechts:</u> Rechtsquellen, interne und externe Rechtsprinzipien des WTO, Organisation, Verfahren und Reformbestrebungen der WTO, Materielles Recht der WTO, (z. B. GATT 1994, GATS, TRIPS, TBT, Dumping, TRIMS, Textilien), Streitverfahren und Rechtsschutz Privater; <u>Internationale Vertragsstandards im internationalen Vertriebsrecht:</u> Handel mit Dienstleistungen, Versicherungsverträge, Transportverträge, Handelsvertreterverträge, Franchiseverträge, Leasingverträge, Finanzierungsverträge</p>			
Lehr-/Lernformen: Vorlesung in seminaristischer Form, Vorlesung mit integrierten Übungen, Materialien der EU unter Einbeziehung von Recherchen über das EDZ		Prüfungsformen und -dauer: M1.1: Klausur 90 Minuten M1.2: Klausur 90 Minuten M1.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse: Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht		Position im Studienverlauf: 1. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf: Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis im Bereich des internationalen Handels.			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten: Bestehen der Modulprüfung			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 1 Semester		Häufigkeit: einmal jährlich	

Modul M2 „Supply Chain international“

Pflichtmodul: M2 Supply Chain international		Verantwortliche Lehrende: Prof. Dres. Asghari, Müller, Rogmann, Wente	
Kompetenzziele: Die Studierenden lernen die ökonomischen sowie rechtlichen Aspekte und Dimensionen des internationalen Handels kennen. Das Internationale Supply Chain Management zeigt die besonderen konzeptionellen und strategischen Anforderungen auf, die aus der zunehmenden Globalisierung für Unternehmen erwachsen. Ergänzend werden die aktuellen E-Business-Technologien in diesem Bereich dargestellt. Korrespondierend werden die rechtlichen Grundlagen des internationalen Handels vorgestellt. Hierzu zählt zunächst das Europäische Zollrecht. Neben der Vermittlung der theoretischen Grundlagen sollen die Studierenden hier auch die vom Recht eröffneten Steuerungsmöglichkeiten kennen lernen. Mit dem internationalen und europäischen Vergaberecht wird der Bereich des Handels mit einem öffentlichen Auftraggeber als Partner und das hierzu existierende Sonderrecht dargestellt.			
Inhalte:			
M2.1 Europäisches Zollrecht		Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
Warenlieferungen in Drittländer bzw. aus Drittländern unterfallen den Regularien des Europäischen Zollrechts. Das weit gefächerte Instrumentarium des Außenwirtschaftsrechts gelangt erst durch das Zollrecht zur Anwendung. Daneben spielen auch die abgabenrechtlichen Aspekte eine bedeutsame Rolle. Die Lehrveranstaltung zeigt auf, welche vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten das gemeinschaftliche Zollrecht bietet und wie die schwierige Balance zwischen staatlicher Kontrolle und unternehmerischer Außenwirtschaftsfreiheit ausgestaltet wird. Schwerpunkte: Einführung in das Europäische Zollrecht, Allgemeines Zollrecht, Zollrechtliche Bestimmung, Überführung von Waren in ein Zollverfahren, Zollschuldrecht, Zollarifrecht, Zollwertrecht.			
M2.2 Internationales Supply Chain Management		Prof. Dres. Asghari, Wente	2 SWS Vorlesung
<u>Grundlagen des globalen Supply Chain Management:</u> Begriffliche Grundlagen, SCOR-Modell des Supply Chain Council, Aufgaben und Ziele des SCM, Strategie und Umsetzung des SCM; <u>Konzepte des operativen und strategischen SCM:</u> Nachfrageplanung, Beschaffungs-, Produktions- und Distributionsplanung, Netzwerkkonfiguration, logistikorientierte Produkt- und Prozessgestaltung; <u>Integrationsmanagement in der globalen SC:</u> Globales Netzwerkmanagement, Kooperations- und Beziehungsmanagement, Collaboration Management, Lieferantenintegration; <u>Optimierung des Informationsflusses von SCs unter Integration von E-Business Technologien:</u> Software gestützte Prozessanalyse und -optimierung, E-Procurement, E-Tendering, Elektronische Anbindung von Lieferantenkatalogen, Digitalisierung von Einkaufsgenehmigungsprozessen, Integration der Lagerhaltungswirtschaft, Integration der Kreditorenwirtschaft, E-Payment			
M2.3 Internationales und europäisches Vergaberecht		Prof. Dr. Müller	2 SWS Vorlesung
Dimensionen und Bedeutung der öffentlichen Auftragsvergabe und des Vergaberechts; Internationales Vergaberecht: GPA – Bedeutung und Anwendungsbereich; Europäische Rechtsgrundlagen: Primäres und Sekundäres Gemeinschaftsrecht, insb. die Richtlinien, Bedeutung und Anwendungsbereich (öffentlicher Auftraggeber, öffentlicher Auftrag, Schwellenwerte), Vergabeverfahrensarten (offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren, wettbewerblicher Dialog, Verhandlungsverfahren), Ablauf eines Vergabeverfahrens (allgemein und als elektronisches Verfahren), besondere Verfahrensschritte (elektronische Auktionen, dynamische Beschaffungssysteme), Vergabekriterien, Vergabeentscheidung und Zuschlag, Rechtsschutz von Bietern; Transformation in nationales Recht am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland			
Lehr-/Lernformen: Vorlesung in seminaristischer Form		Prüfungsformen und -dauer: M2.1: Klausur 90 Minuten M2.2: Klausur 90 Minuten M2.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse: Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht		Position im Studienverlauf: 1. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf: Das Modul weist zahlreiche Interdependenzen zu den weiteren Modulen des Masterstudiengangs auf und bildet die Grundlage für ein Masterthesis-Thema in diesem Bereich.			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten: Bestehen der Modul-Teilprüfungen			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 1 Semester		Häufigkeit: einmal jährlich	

Modul M3 „Internationale Unternehmensentwicklung“

Pflichtmodul: M3 Internationale Unternehmensentwicklung		Verantwortliche Lehrende: Prof. Dres. Hebler, Huck, Wente	
Kompetenzziele: Das Modul „Internationale Unternehmensentwicklung“ hat die Aufgabe, den Studierenden einen Überblick über aktuelle Entwicklungen internationaler Unternehmen in wirtschaftlicher wie auch rechtlicher Perspektive zu geben. Zu diesem Zweck erfolgt eine fundierte betriebswirtschaftliche Auseinandersetzung mit verschiedenen Aspekten des Managements internationaler Unternehmen (Organisation, Strategie, Kultur, Theorien). Des Weiteren werden Konzepte, Methoden und Instrumente des Change Managements sowie der Lernenden Organisation im internationalen Umfeld erörtert und auf einen kritischen Prüfstand gestellt. Darüber hinaus erfolgt eine umfassende Auseinandersetzung mit der Thematik aus rechtlicher Sicht. Fragestellungen wie z. B. nach relevanten Rechtsquellen des internationalen Wirtschaftsrechts, akzessorischen Rechtsgeschäften und Grundzügen des internationalen Produkthaftungsrechts finden Berücksichtigung.			
Inhalte:			
M3.1 Internationales Management	Prof. Dr. Wente	2 SWS Vorlesung	
<u>Internationalisierung der Wirtschaft:</u> Terminologische und inhaltliche Grundlagen der Internationalisierung, Globalisierungstendenzen in der Weltwirtschaft; <u>Kennzeichnung der internationalen Unternehmung:</u> Grundverständnis der internationalen Unternehmung, Quantitative und qualitative Betrachtung der internationalen Unternehmung, Integratives Konzept der internationalen Unternehmung; <u>Organisation der internationalen Unternehmung:</u> Grundformen internationaler Organisationsstrukturen, Gestaltungselemente internationaler Organisationsstrukturen; <u>Kultur in der internationalen Unternehmung:</u> Terminologische und inhaltliche Grundlagen der Kulturthematik, Unternehmungs- und Landeskultur internationaler Unternehmungen, Kulturgeprägte Unternehmungsformen; <u>Theorien der internationalen Unternehmung:</u> Theorien des Außenhandels, Theorien der Direktinvestition, Übergreifende Internationalisierungsstrategien; <u>Strategien der internationalen Unternehmung:</u> Terminologische und konzeptionelle Grundlagen, Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien, Zielmarktstrategien, Timingstrategien, Allokationsstrategien, Koordinationsstrategien			
M3.2 Change Management und lernende Organisation	Prof. Dr. Hebler	2 SWS Vorlesung	
Begriffsbestimmungen, Entwicklung des Change Managements, Kommunikation als Schlüsseleressource, Methoden und Instrumente des Change Management, Phasen des Veränderungsprozesses, Organisatorische Rahmenbedingungen des Change Managements, Die Rolle des Managements im Wandel, Unternehmen als komplex-dynamische, soziale Systeme, Systemisches Coaching, Erfolgsfaktoren, Fehler, Barrieren und deren Ursachen, Umgang mit Widerstand, Übergang zur lernenden Organisation: Von der Beharrungskompetenz zur Innovationskompetenz, Innovationsorientierte Unternehmenskultur			
M3.3 Rechtsquellen/ Internationaler Güteraustausch	Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung	
<u>Rechtsquellen des Internationalen Wirtschaftsrechtes:</u> Wirtschaftsvölkerrecht, Internationale Abkommen, Regionale Rechtsquellen, Ausländische Rechtsordnungen (Rechtskreise und deren Bedeutung) Nationale Rechtsquellen. Exemplarisch: Grundlagen zum Vertragsrecht in der VR China; <u>Internationales Privatrecht (IPR):</u> Grundsätze, Anwendung fremden Rechts, Vertragsrecht im IPR, gesetzliche Schuldverhältnisse im IPR, Schuldverhältnisse; <u>Internationales Zivilprozessrecht;</u> <u>Internationaler Warenkauf (UN-Kaufrecht);</u> <u>Akzessorische Rechtsgeschäfte:</u> Incoterms, Dokumente, Zahlungssicherungen, Eigentumsvorbehalt im internationalen Handel; <u>Grundzüge des internationalen Produkthaftungsrechts:</u> Europa (Ausgangspunkt, Tendenzen, Aktuelle Lage), VR China, USA (Punitive Damages)			
Lehr-/Lernformen: Vorlesung in seminaristischer Form, mit integrierten Übungen		Prüfungsformen und -dauer: M3.1: Klausur 90 Minuten M3.2: Klausur 90 Minuten M3.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse: Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht		Position im Studienverlauf: 1. und 2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf: Die Inhalte des Moduls weisen zahlreiche Interdependenzen zu den weiteren Veranstaltungen bzw. Modulen des internationalen Masterstudiengangs auf und bilden die Grundlage für ein Masterthesis-Thema in diesem Bereich.			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten: Bestehen der Modulprüfung			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 2 Semester		Häufigkeit: einmal jährlich	

Modul M4 „Internationale Investition und Finanzierung“

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
M4 Internationale Investition und Finanzierung		Prof. Dres. Huck, Imhof, Pierson, Wente	
Kompetenzziele:			
<p>Mit dem dreigliedrigen Modul werden die Studierenden an die Kerngebiete des deutschen Exports herangeführt. Die investiven Tätigkeiten nicht nur der deutschen Wirtschaft erstrecken sich in sachlicher Hinsicht auf Technologie, Know-how-Transfer bis hin zu Errichtung komplexer Industrieanlagen. Die Finanzierung der gewöhnlichen unternehmerischen Tätigkeit im Kontext der globalen Geldwirtschaft ist Grundlage z. B. auch für Exportfinanzierungsinstrumente. Direktinvestitionsvorhaben, wie z. B. die Gründung von Konsortien oder Joint Ventures können mit Kapital aber auch mit transferierter Technologie ausgestattet werden. Die unterschiedlichen Vertragstypen des Technologietransfers sind vor dem Hintergrund des allgemeinen Rechtsrahmens ebenso zu erläutern, wie komplexe Langzeitverträge, die besondere Antworten verlangen. Grundlegend für die Einfügung der rechtlichen Module in den betriebswirtschaftlich gesetzten Rahmen sind die Verwendung von Vertragsmustern, die in der Praxis bekannt sind und dort Verwendung finden.</p>			
Inhalte:			
M4.1 Internationale Technologietransferverträge		Prof. Dres. Pierson, Imhof	2 SWS Vorlesung
<p>General Remarks, Contract Drafting, Relevance of foreign law, Rough first survey of the worlds legal systems, Basic understanding of the Common Law System, Negotiating international agreements, Sources of international Business Law, Applicable law, Formation of a contract / formal requirements, General terms and conditions of business, Dispute Settlement: Arbitration, Litigation and Enforcement, Discussion of typical Agreements in the field of Technology Transfer, i. a., Confidentiality Agreement, Exclusive License Agreement, Initial Agreement on Secret Technical Information (Know-how), Software License Agreement, Agreement relating to the Purchase, Adaption and Use of Software, Sino-German Model Contract for Know How and Patent License</p>			
M4.2 Komplexe Langzeitverträge		Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung
<p><u>Einführung in die Typizität komplexer Langzeitverträge</u>; Rechtstatsachen, Exportanteil in Deutschland, Rahmenbedingungen im industriellen Großanlagenbau, Volkswirtschaftliche Bedeutung; deutsches, europäisches Vergaberecht und Vergaberecht innerhalb des WTO-Systems (GPA); <u>Konsortialverträge</u> (Vertrag für ein Außenkonsortium mit Federführer); <u>Vertragvorbereitende Maßnahmen</u> (LOI); Standardvertragsbedingungen (VOB/B, FIDIC-Conditions); <u>Vertragstypen im Anlagengeschäft</u>; Vertrag über die schlüsselfertige Herstellung einer Industrieanlage (Turn-Key); Vertrag über die schlüsselfertige Herstellung eines Bauteils für eine Industrieanlage; <u>Public Private Partnershipmodelle</u> im internationalen Kontext; <u>BOT-Modelle</u>; <u>Besonderheiten im Ausland</u>, wie z. B. China; Bankgarantien, Akkreditive, <u>Finanzierungsinstrumente und Sicherungsmaßnahmen</u>; Rechtlicher Schutz ausländischer Investitionen; Europarechtliche Normen, Völkerrechtliche Normen, Bilaterale Abkommen, Versicherungslösungen; Streitbeilegung, <u>Claim-Management</u>, Internationale Schiedsgerichtsbarkeit, ADR, Mediation.</p>			
M4.3 Internationale Finanzwirtschaft		Prof. Dr. Wente	2 SWS Vorlesung
<p><u>Einführung in das int. Finanzmanagement</u>: Institutionelle und rechtliche Rahmenbedingungen sowie Entwicklungslinien int. Finanzmärkte, Organisation von Devisenmärkten, Spot- und Terminmarkt, Future-Kontrakte, Währungsoptionen, Zins- und Währungsswaps, Zins- und Zinsfutures; <u>Währungs- und Risikomanagement</u>: Wechselkurs, Int. Währungssystem, Erklärungsansätze für Wechselkursentwicklungen, globalisierte Finanzierungs- und Anlageinstrumente, Sicherungsmöglichkeiten gegen Währungs-, Zinsänderungs- und Kreditrisiken, Hedging, Begriff des Risikomanagements, Messung und Management von Risiken; <u>Int. Liquiditätsmanagement</u>: Ansatzpunkte des Global Asset/Liability Managements, Strategien und Instrumente des internationalen Liquiditätsmanagements; <u>Finanzierung von multinationalen Unternehmen</u>: Kennzeichnung der Unternehmensfinanzierungsstrukturen und ihrer Veränderungen in verschiedenen Ländern, Kapitalaufnahme der Unternehmen im Ausland, Einfluss der Globalisierung auf Kapitalkosten, Management des Working Capitals; <u>Finanzierung int. Handelstätigkeit</u>: Zahlungsmöglichkeiten bei int. Handel, Aufgabe der Finanzierungs- und Dokumentationsfunktion im int. Handel, Methoden der Exportfinanzierung, staatlich unterstützte Exportfinanzierung, Versicherung von Exportgeschäften, Exportfinanzierung im öffentlichen Sektor; <u>Int. Bankgeschäfte</u>: Mergers & Acquisitions, Int. Projektfinanzierung.</p>			
Lehr-/Lernformen:		Prüfungsformen und -dauer:	
Vorlesung in seminaristischer Form, Vorlesung und Übungen in Form von Gruppen- und Einzelübungen		M4.1: Klausur 90 Minuten M4.2: Klausur 90 Minuten M4.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse:		Position im Studienverlauf:	
Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht		1. und 2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf:			
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 2 Semester	Häufigkeit: einmal jährlich		

Modul M5 „Internationales Marketing und IP“

Pflichtmodul: M5 Internationales Marketing und IP		Verantwortliche Lehrende: Prof. Dres. Asghari, Imhof, Pierson	
Kompetenzziele: Das Modul vermittelt den Studierenden betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Bereich des internationalen Marketings sowie im Bereich des internationalen Rechts des geistigen Eigentums. Ferner vertiefen die Studierenden im Rahmen der Behandlung ausgewählter Fallstudien aus dem IT- und IP-rechtlichen Bereich ihre verfahrensrechtlichen Kenntnisse und gewinnen wertvolle Einblicke in prozesstaktische und strategische Überlegungen. Eingebettet in das Gesamtprogramm vermittelt das Modul, nicht zuletzt in seiner wechselseitigen Ergänzung mit den Modulen M4 und M6, äußerst praxisrelevante und zukunftsorientierte Kompetenzen, die die Studierenden für herausgehobene Tätigkeiten in vielfältigen Unternehmensbereichen qualifizieren.			
Inhalte:			
M5.1 Case-Studies IP/IT		Prof. Dres. Imhof, Pierson	2 SWS Vorlesung
Ausgehend von praktischen Fällen aus der nationalen und internationalen Rechtsprechung im Bereich des geistigen Eigentums und des Rechts der Informationstechnologie, gemeinsame Erarbeitung materiell-rechtlicher Lösungen, Erörterung der jeweiligen verfahrensrechtlichen Besonderheiten sowie Analyse aus prozesstaktischer und strategischer Sicht.			
M5.2 IP-Law international		Prof. Dres. Pierson, Imhof	2 SWS Vorlesung
Internationale Abkommen im Bereich des geistigen Eigentums, insbesondere PVÜ, PCT, MMA /PMMA, RBÜ, TRIPS; Supranationale Gemeinschaftsschutzrechte, insbesondere Gemeinschaftsmarke, Gemeinschaftsgeschmacksmuster, Gemeinschaftspatent; Harmonisierung des IP-Rechts in der Gemeinschaft (aktueller Stand, aktuelle Initiativen zum Schutz des geistigen Eigentums in der Gemeinschaft); Schutzrechtsrecherchen; Strategien für weltweite Anmeldung von Schutzrechten, insbesondere für Patente und Marken; Anmeldung gewerblicher Schutzrechte international; Betriebliche Organisation des Informations- und Schutzrechtswesens; Aktive Schutzrechtsverwertungsstrategien (u. a. Verkauf, Kooperation, Lizenzen); Passive Schutzrechtsverwertungsstrategien (Vermeidung von Verletzungen, Verletzungstreitigkeiten etc.); Grundzüge IP-Law in ausgewählten ausländischen Rechtsordnungen (insbesondere USA, China)			
M5.3 Internationales Marketing		Prof. Dr. Asghari	2 SWS Vorlesung
Bedingungen & Umfeld des internationalen Marketing, Internationale Marketingstrategien; Internationale Marktforschung, Segmentierung & Positionierung; Globale Produktentwicklung, Preispolitik & Kommunikation im internationalen Marketing, Internationale Distributionspolitik, Internetmarketing			
Lehr-/Lernformen: Vorlesung und Übung		Prüfungsformen und -dauer: M5.1 und M5.2: Klausur 180 Minuten M5.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse: Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht, insbesondere Module W04 und W09		Position im Studienverlauf: 1. und 2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf: Die Inhalte des Moduls weisen zahlreiche Interdependenzen zu den weiteren Veranstaltungen bzw. Modulen des internationalen Masterstudiengangs auf, insbesondere zu den Modulen M4 und M6.			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten: Bestehen der Modulprüfung			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 2 Semester		Häufigkeit: einmal jährlich	

Modul M6 „E-Business und Single Market“

Pflichtmodul: M6 E-Business und Single Market		Verantwortliche Lehrende: Prof. Dres. Asghari, Imhof, Müller, Pierson, Rogmann	
Kompetenzziele: Die Studierenden lernen die auf EU-Ebene erlassenen Regelungen zum gemeinsamen Markt im Bereich des elektronischen Geschäftsverkehr und deren Umsetzung in nationales Recht kennen. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei der Realisierung der Grundfreiheiten und deren Auswirkungen auf das inländische Recht. Korrespondierend hierzu werden in ihrem globalen Zusammenhang die internationalen, über das Gemeinschaftsrecht hinausgehenden rechtlichen Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs, insbesondere hinsichtlich der Steuerungsmöglichkeiten des anwendbaren Rechts und der hieraus folgenden Implikationen, sowie des internationalen Absatzes von Waren und Dienstleistungen behandelt. Den Studierenden sollen ferner die rechtlichen Rahmenbedingungen der rechtsverbindlichen grenzüberschreitenden elektronischen Kommunikation mit den nationalen Verwaltungen aufgezeigt werden.			
Inhalte:			
M6.1 Wirtschaftsbeziehungen im Binnenmarkt		Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
Die Schaffung des Binnenmarktes bewirkt, dass bei den unternehmerischen Aktivitäten zwischen solchen mit rein nationalem Anknüpfungspunkt, solchen mit Drittländern (außerhalb EU) und solchen mit Geschäftspartnern in den anderen EU-Staaten differenziert werden muss. Diese Vorlesung veranschaulicht den Begriff und die Dimensionen des Binnenmarktes, den Stand der Integration, die Mechanismen zur Rechtsharmonisierung, die vier Grundfreiheiten und weitere Querschnittsbelange des Gemeinschaftsrechts.			
M6.2 E-Commerce-Recht international		Prof. Dres. Imhof, Pierson	2 SWS Vorlesung
Anwendbares Recht bei grenzüberschreitenden E-Commerce-Transaktionen auf rechtsgeschäftlicher und deliktischer Ebene (IPR, Herkunftslandprinzip); Bedeutung des Verbraucherschutzes; Rechtswahlvereinbarungen; Rechtliche Wirkung so genannter Disclaimer; Gerichtsort- und Gerichtsstandsvereinbarungen; Internationale Vollstreckungsmaßnahmen			
M6.3 E-Government		Prof. Dres. Asghari, Müller	2 SWS Vorlesung
<u>Ökonomische Dimension des E-Government:</u> Geschäftsformen des E-Government, Ist- und Soll-Analyse von Verwaltungsprozessen, Kostensenkung und Prozessoptimierung, Change Management; <u>Rechtliche Dimension des E-Government:</u> Internationaler, europäischer und nationaler Rechtsrahmen, Praktische Implementierung am Beispiel ausgewählter Modellprojekte			
Lehr-/Lernformen: Vorlesung		Prüfungsformen und -dauer: M6.1: Klausur 90 Minuten M6.2: Klausur 90 Minuten M6.3: Klausur 90 Minuten	
Vorausgesetzte Kenntnisse: Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht		Position im Studienverlauf: 2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls für den weiteren Studienverlauf: Inhaltliche Verschränkungen mit Modulen M2.1, M2.2, M3.1, M4.2, M5.2, M5.3			
Voraussetzungen für die Vergabe von Leistungspunkten: Bestehen der Modulprüfung			
SWS: 6	ECTS-Punkte: 10	Kontaktstunden: 81	Selbststudium: 219
Dauer: 1 Semester		Häufigkeit: einmal jährlich	