

Modulbeschreibung/ Module description

Internationales Wirtschaftsrecht/ International Business Law

Allgemeines/ General Information	
Code	B-WR
Studienjahr/ Year of Study	2026/2027
Art der Lehrveranstaltung/ Form of Course	Pflicht / Mandatory
Häufigkeit der Lehrveranstaltung/ Frequency of course offer	In jedem fünften Semester/ In every 5th semester
Verwendbarkeit des Moduls/ Applicability of the module	BSc Logistics Management Das Modul vermittelt rechtliche Grundkenntnisse im internationalen Wirtschafts- und Handelsrecht, Wettbewerbsrecht und Recht des geistigen Eigentums sowie internationalem Schiedsrecht./ <i>The module provides basic legal knowledge in the areas of international business and trade law, competition and intellectual property law as well as international arbitration law.</i>
Zugangsvoraussetzung/ Prerequisites	Zur Vorbereitung, Begleitung und Nachbereitung des Moduls siehe empfohlene Literaturliste./ <i>For preparation, support and follow-up of the module, see recommended literature list.</i>
Name des/der Lehrenden/ Name of lecturer/s	Steffen Maelicke, Rainer Böhm, Nicole Grohmann
Lehrsprache/ Language of teaching	Englisch/ English
ECTS-Credits	6
Workload und dessen Zusammensetzung/ Workload and its composition	48 Std Kontaktzeit/ h contact 52 Std Selbststudium/ 52 hrs independent study 50 dualer Workload/ 50 hrs dual workload
SWS/ Contact hours	48 Std im Studienjahr/ 48 hrs in academic year
Art der Prüfung/ Method(s) of examination	Klausur - Dauer siehe studiengangsspezifische Bestimmungen/ Written Exam - Duration see course specific provisions
Sprache der Prüfung/ Language of examination	Englisch/ English
Gewichtung in der Gesamtnote/ Weighting for final grade	Siehe Studiengangsspezifische Bestimmungen/ see course specific provisions

Kompetenzziele (CG) im Sinne des Leitbilds der HSBA Competence Goals (CG) in accordance with HSBA's mission	Mostly Bachelor				Mostly Master		
	None	Inci- dental	Intro- duced	Empha- sized	Rein- forced	Ad- vanced	Mas- tered
CG1 Critical Thinking and Analytical Problem Solving	☐	☐	☐	☒			
CG2 Innovation and Entrepreneurial Mindset	☐	☒	☐	☐			
CG3 Resp. Leadership and Ethical Decision-Making for Societal Impact	☐	☐	☒	☐			
CG4 Applied Business Expertise (Theory-Practice Integration)	☐	☐	☐	☒			
KI-Bezogene Kompetenzen/ AI-related skills	☐	☒	☐	☐			

Berücksichtigte SDGs/ Considered SDGs	
1. No poverty	☐
2. Zero hunger	☐
3. Good health and well being	☐
4. Quality education	☐
5. Gender equality	☐
6. Clean water and sanitation	☐
7. Affordable and clean energy	☐
8. Decent work and economic growth	☐
9. Industry, innovation and infrastructure	☒
10. Reduced inequalities	☐
11. Sustainable cities and communities	☐
12. Responsible consumption and production	☐
13. Climate action	☐
14. Life below water	☐
15. Life on land	☐
16. Peace, justice and strong institutions	☒
17. Partnership for the goals	☐

Qualifikationsziele der Lehrveranstaltung

Der Kurs verfolgt ein zweifaches Ziel. Das primäre Ziel besteht darin, die Grundsätze des Handels- und Wettbewerbsrechts und der Streitbeilegung zu verstehen und anwenden zu können, wobei der Schwerpunkt auf internationalen Transaktionen und Streitigkeiten liegt. Das sekundäre Ziel besteht darin, die Studierenden darauf vorzubereiten, durch die Identifizierung von Rechtsfragen effektiv mit Rechtsberatern zusammenzuarbeiten.

Inhalte der Lehrveranstaltung

1. Internationales Handelsschiedsrecht (16 Kontaktstunden)

Einführung in das internationale Schiedsrecht mit praxisnaher Erläuterung des Ablaufes eines Schiedsverfahrens von Abschluss der Schiedsvereinbarung, Einleitung und Durchführung des Schiedsverfahrens bis Vollstreckung eines Schiedsspruchs. Es werden Einblicke in die prominentesten Schiedsordnungen und internationalen Regelwerke gegeben. Der Kurs zielt darauf ab, den Studierenden bewährte Praktiken sowie Strategien zur Vermeidung häufiger Fallstricke in grenzüberschreitenden Streitigkeiten zu vermitteln.
2. Internationales Handelsrecht (16 Kontaktstunden)

Praxisbezogene Darstellung des internationalen Wirtschaftsrechts, der Incoterms, des UN-Kaufrechts, der WTO Handelserleichterungen, des Seehandelsrechts und des internationalen Transportrechts.
3. Wettbewerbsrecht (16 Kontaktstunden)

Vermittlung von Grundkenntnissen des Wettbewerbsrechts sowie des Rechts des Geistigen Eigentums und gewerblichen Rechtsschutzes. Studierenden wird aus der Sicht einer Unternehmensabteilung erläutert, welche wettbewerbs- und immaterialgüterrechtlichen Anforderungen im geschäftlichen Alltag zu beachten sind. Der Lehrstoff wird auf Grundlage einer theoretischen Basis und zahlreichen Praxisbeispielen didaktisch anschaulich beigebracht.

Lehr- und Lernmethoden

Präsentation des/der Lehrenden, Präsentation der Studierenden und Gruppenarbeit

Anforderungen an die betriebliche Praxis

Die Studierenden sollten an Vertragsverhandlungen teilnehmen und sich an der Ausarbeitung der vereinbarten Bedingungen beteiligen. Die Teilnahme an Verhandlungen und Besprechungen mit Rechtsberatern soll den Studierenden ein Verständnis für die Auswirkungen von Vertragsbedingungen auf das Unternehmen vermitteln. Es wird empfohlen, die Studierenden in die Rechtsabteilung zu entsenden, um sie in juristischen Standardproblemen zu schulen. Ein Einblick in evtl. bestehende Schutzrechte des Unternehmens und ihrem Umgang ist hilfreich.

Aim of the module

The course objective is two-fold. The primary objective is to understand and be able to apply principles of commercial and competition law and dispute resolution with an emphasis on international transactions and disputes. The secondary objective is to prepare the student to work effectively with legal counsel through the identification of legal issues.

Content of the module

1. International Commercial Arbitration (16 contact hours)

Introduction to international commercial arbitration from a practitioner's perspective, showcasing the course of arbitration proceedings from the conclusion of the arbitration agreement to the initiation and conduct of the arbitration proceedings to the enforcement of an arbitral award. The course addresses the most prominent arbitration rules and international conventions and aims to familiarize the students with best practices and practical strategies to overcome common pitfalls in cross-border disputes.
2. International Commercial Law (16 contact hours)

Practical presentation of international commercial law, Incoterms, UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods, WTO trade facilitation measures, maritime trade law and international transport law.
3. Competition Law (16 contact hours)

Teaching basic knowledge of competition law and intellectual property law. Students are explained from the perspective of a corporate department which competition and intellectual property law requirements must be observed in everyday business. The subject is taught in a didactically clear manner on the basis of a theoretical foundation and numerous practical examples.

Teaching and Learning Methods

Lecturer presentation, student presentation, and groupwork.

Requirements for partner company

Students should attend contract negotiations and participate in drafting agreed terms. Attending negotiations and meetings with legal counsel is intended to give students an understanding of the effects of contractual terms on the business. We recommend deploying students to the legal department for training on standard legal problems. An insight into any existing intellectual property rights of the company and their handling is helpful.

Empfohlene Literatur (Lehr- und Lernmaterial, Literaturliste)/ Recommended literature (study material, literature list)

- Fisher, R., Ury, W. and Patton, B., Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In, Houghton Mifflin, 3. Auflage 2011.
- Fontaine/de Ly, Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses, 2009
- ICC-Handbook on Transport and the Incoterms 2020 rules
- Tweeddale/Tweeddale, Arbitration of Commercial Disputes: International and English Law and Practise, 2005
- Schwab/Walter, Schiedsgerichtsbarkeit, 7. Auflage 2005
- Bantekas, An Introduction to International Arbitration, 2015
- Eisenmann/Jautz/Wechsler, Grundriss Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht, 11., neu bearbeitete Auflage 2022
- Wiebe/Appl/Heidinger/Homar/Sedef/Winner, Wettbewerbs- und Immaterialgüterrecht, 5. Aufl. 2022

Ergänzende Literatur/ Additional Literature