



Modulkatalog 2022
für den Masterstudiengang

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

Modul MW 01: Internationales Wirtschaftsrecht I und Menschenrechte

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 01	Internationales Wirtschaftsrecht I und Menschenrechte	Prof. Dr. Huck	
Lern- und Kompetenzziele:			
Das Modul "Internationales Wirtschaftsrecht I und Menschenrechte" hat die Aufgabe, den Studierenden einen Überblick über die Quellenvielfalt zu geben. Die Studierenden werden in die Lage versetzt mit den Konzepten und Methoden der Rechtsfindung praxisgerecht umgehen zu können.			
Inhalte:			
MW 01. 1	Internationales Wirtschaftsrecht I	Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung
Vertikale und horizontale Dimensionen internationalen, europäischen und nationalen Rechts unter Berücksichtigung chin. Positionen (BRI, Made in China 2025) solcher der USA (Extraterritoriales Recht, FCPA, OFAC, SEC und der europäischen Perspektive (GSP, Trade and Sustainable Development); Prinzipien des IWR; Rechtsquellen des Völkerrechts, Wirtschaftsvölkerrecht im Anwendungsbereich der UN; UN-Charta, Organe der UN und ihre Aufgaben; Sonderorganisationen und autonome internationale Organisationen, Globale Agenda 2030 und Nachhaltigkeitsziele (SDGs); Wirtschaftssanktionen und smart sanctions; Rohstoffe im Recht, Weltraumrecht, Seerechtsübereinkommen (UNCLOS), Internationales Klimaschutzrecht (IPCC), World Health: Tobacco (WHO); Interregionale Organisationen (z.B. EU, ASEAN; CARICOM); Rechtsstellung multinationaler Unternehmen (MNU); Haftung im Ausland nach dem Alien Tort Claims Act der USA (ATCA), Menschenrechte (OHCHR), Corporate Social Responsibility (CSR); Verantwortung in der Supply Chain, Investition und Investitionsschutz; Investitionsgarantien; UN-Kaufrecht (CISG); Europäisches Internationales Privatrecht (Rom I, ROM II); Internationales Transportrecht im öffentlichen und zivilen Recht..			
MW 01. 2	Grund- und Bürgerrechte in Europa	Prof. Dr. Müller	2 SWS Vorlesung
Europäische Menschenrechtskonvention (EMRK): Bedeutung, Entstehungsgeschichte und Entwicklung; Organisation: EGMR und Ministerkomitee; Auslegung der EMRK; Verfahren vor dem EGMR; Grundrechtslehre der EMRK; ausgewählte wirtschaftsrelevante Menschenrechte (insb. Art. 6, 10, 11, 12, 13; Art. 3 ZP1, Art. 2 ZP4, 12. ZP); Rechtsschutz des Einzelnen; Grundrechte-Charta der EU: Bedeutung, Entstehungsgeschichte und Entwicklung; Rechte und Grundsätze, Berechtigte und Bindungsadressaten; ausgewählte wirtschaftsrelevante Grundrechte (insb. Art. 11, 15, 16, 17, 20, 21 GRC); Durchsetzung der Grundrechte der GRC.			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesungen in seminaristischer Form		Hausarbeit mit einer Bearbeitungszeit von bis zu 2 Wochen	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Bachelorabschluss		1. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zu dem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS:	4	ECTS-Punkte:	8
Kontaktstunden:	56	Selbststudium:	184
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Modul MW 02: Internationaler Handel, Finanzierung und Strategisches Verhandeln

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 02	Internationaler Handel, Finanzierung und Strategisches Verhandeln	Prof. Dr. Schlotmann	
Lern- und Kompetenzziele:			
Die Studierenden sind am Ende des Moduls fähig,			
<ul style="list-style-type: none"> • außenwirtschaftliche Zusammenhänge zu erklären, Theorie und Praxis des Handelsprotektionismus verstehen. • außenwirtschaftliche Probleme anhand von Zahlungsbilanzen zu erkennen und zutreffend zu analysieren, um daran für die Unternehmen Strategien des Markteintritts zu entwerfen. • anhand des Harvard Konzepts zu erklären, wie entsprechende Finanzierungsbausteine strategisch zu verhandeln sind. • die modernen Elemente der Unternehmensfinanzierung, vor allem Kreditfinanzierung und Anleiheemission, zu klassifizieren und zu vergleichen. • die rechtlichen Grundlagen des organisierten Kapitalmarkts darzustellen, insbesondere in Bezug auf Marktorganisation, Marktzugang und Marktaustritt. • die wirtschaftlichen Voraussetzungen für IPOs und Aktienplatzierungen zu beurteilen und zu bewerten. 			
Inhalte:			
MW 02. 1	Außenwirtschaft/Außenhandel	Prof. Dr. Schlotmann	2 SWS Vorlesung
<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; Tarifäre und nichttarifäre 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.			
MW 02. 2	Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarktrecht	Prof. Dr. Schlotmann	2 SWS Vorlesung
<u>Steuervorteil als Motivation Fremdfinanzierung, Funktion Eigenkapital als Risikopuffer:</u> Leverage Effekt, Optimale Kapitalstruktur, Abhängigkeit der KMU von Bankkrediten. <u>Kreditfinanzierung:</u> hier: Ausgestaltung von Darlehensverträgen einschließlich Mezzanine, (Syndizierter Kredit, Leasing, Factoring, Asset-Backed-Securities, alternative Finanzierung auf FinTech Plattformen). <u>Arten der Kreditsicherungsrechte und Financial Covenants:</u> Konkurrenz von Gläubigern, Kollision der Sicherungsrechte und struktureller Nachrang in Finanzierungen. <u>Voraussetzungen der Zulassung von Emittenten zum organisierten Kapitalmarkt :</u> Grundlagen des Kapitalmarktrechtes: hier Begriff und Funktion, Primär- und Sekundärmarkt, Organisierte und nicht organisierte Märkte. Marktorganisation, hier Organisation und Rechtsnatur der Börse, Handelssegment des regulierten Kapitalmarktes. Marktzugang: hier Gründe, Varianten der Finanzierung am öffentlichen Kapitalmarkt, Stadien Börsengang, Voraussetzungen nach Prospekt-RL, WpPG und Verk-ProspG. Marktzugang und Marktaustritt, hier Prospekthaftung, insbesondere nach BörsG und Verk-ProspG bei Marktaustritt, delisting, in alternativen Börsensegmenten und FinTech Plattformen. <u>Zulassungsfolge- und Finanzberichtspflichten:</u> Verhaltenspflichten der Marktintermediäre, hier: Zulassungsfolgepflichten, Finanzberichtspflichten, verhaltens- und Organisationsregeln §§ 31 ff. WpHG. <u>Anleihen:</u> Arten, Risiken und Bewertung von Anleihen, Einflussfaktoren auf den Zins, Anleihemärkte: Emission und Handel, alternative Marktsegmente und Plattformen Überblick über Verfahren und Dokumentation einer Anleiheemission, Anleihebedingungen, Übernahmevertrag			

29.06.2023

Case Study zu „Wirtschaftliche Voraussetzungen für IPO und Aktienplatzierungen“: Vermarktung und Platzierung, Emissionsstrategie, Rechtsform und Rechtsformwechsel Kommunikation zum Börsengang, Aktie als Akquisitionswährung; Management Incentivierung. Unternehmensbewertung und Preisfindung			
MW 02. 3 Strategic Negotiation		Prof. Dr. Schlotmann 2 SWS Vorlesung	
Introduction: The basic Structure of Negotiations, Reservation Price, BATNA and ZOPA, Negotiation and Game Theory; <u>The Havard Method</u> : Separate the people from the Problem, Focus on Interests, not Position, the negotiation Dance, Negotiation Gambits, Improving Negotiation Power; <u>Trust and long-term Relations</u> : Meaning of Trust and long-term Relations, how to establish and conserve Trust, Mediation and Conflict resolution			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesung in seminaristischer Form mit integrierten Übungen MW 02.3: in englischer Sprache		MW2.1 und MW2.2: Referat bis zu 4 Wochen Bearbeitungszeit MW3: Referat bis zu 4 Wochen Bearbeitungszeit	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Rechtliche und ökonomische Vorkenntnisse auf dem Niveau des Bachelorstudiengangs Wirtschaftsrecht, Recht, Personalmanagement und -psychologie und Recht, Finanzen und Steuern		1. und 2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Moduleinzelprüfungen			
SWS:	6	ECTS-Punkte:	9
Kontaktstunden:	84	Selbststudium:	186
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Modul MW 03: Rechtsrahmen des Binnenmarktes und E-Commerce-Law

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 03	Rechtsrahmen des Binnenmarktes und E-Commerce-Law	Prof. Dr. Rogmann LL.M.	
Lern- und Kompetenzziele:			
Die Studierenden werden mit den Konsequenzen der Schaffung des Binnenmarktes vertraut sein und die adäquaten Entscheidungen treffen können je nachdem, ob es sich um unternehmerische Aktivitäten mit rein nationalem Anknüpfungspunkt, solchen mit Drittländern und solchen mit Geschäftspartnern in den anderen EU-Mitgliedstaaten handelt. Sie können die Mechanismen zur Schaffung des Binnenmarktes auf andere Integrationsräume übertragen und sind in der Lage, die wirtschaftsrelevanten Grundlagen des EU-Binnenmarktes zu analysieren, um bestehende Handelshemmnisse zu lokalisieren und die im EU-Recht vorgesehenen Marktzugangsinstrumente effektiv zu nutzen. Auf der Basis der Prinzipien des Binnenmarktes sind die Studierenden in der Lage, die rechtlichen Anforderungen an einen unionsweiten E-Commerce verstehen und benennen zu können. Die Studierenden werden dadurch in die Lage versetzt, die Potenziale des Binnenmarktes in der Unternehmenspraxis auszu-schöpfen. Die Studierenden kennen die Herausforderungen des E-Commerce mit Dritt-Staaten.			
Inhalte:			
MW 03.1	Rechtsrahmen des Binnenmarktes	Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
Begriff, Entstehung und Dimensionen des Binnenmarktes in Abgrenzung zu anderen Formen der wirtschaftlichen Integration; Schritte zur Schaffung des EU-Binnenmarktes; Stand der Integration; Mechanismen zur Rechtsharmonisierung und zur gegenseitigen Anerkennung auf Basis eines systematischen Integrationsmodells (einschl. Zusammenspiel von primärem und sekundärem Unionsrecht); Gemeinsamkeiten und Einzelfragen der vier Grundfreiheiten und weitere Querschnittsbelange des Unionsrechts; Einbeziehung der sozialen Dimension des Binnenmarktes und dessen Einbettung in weitere Politikbereiche der EU.			
MW 03.2	E-Commerce-Law International	Prof. Dr. Imhof	2 SWS Vorlesung
Die Studierenden verstehen die Prinzipien des auf den E-Commerce bei grenzüberschreitenden Sachverhalten anwendbaren Rechts auf rechtsgeschäftlicher und deliktischer Ebene; sie können die Verarbeitung personenbezogener Daten im internationalen Kontext den einschlägigen Regeln zuordnen und sind in der Lage, Vorschläge zur rechtssicheren Verarbeitung personenbezogener Daten außerhalb der EU und des EWR zu erarbeiten. Die Studierenden können die rechtlichen Beschränkungen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs durch Geoblocking beschreiben und mit Blick auf Warenlieferungen und Lizenzvereinbarungen bewerten. Sie sind in der Lage, den Vertrieb von Waren unter dem Aspekt der Produktsicherheit und der Haftung von Hersteller und Distributor zu bewerten sowie Vorschläge zur Gestaltung von Vertriebsverträgen zu unterbreiten.			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesung in seminaristischer Form, Vorlesung und Übungen in Form von Gruppen- und Einzelübungen		Klausur (120 Minuten)	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Systematik und Wirkungsweise des Privat- und EU-Rechts		1. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS:	4	ECTS-Punkte:	6
Kontaktstunden:	56	Selbststudium:	124
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Modul MW 04: Entrepreneurship, Innovation Management und Internationales Management / Marketing

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 04	Entrepreneurship, Innovation Management und Internationales Management / Marketing	Prof. Dr. Hohm	
Lern- und Kompetenzziele:			
<p>Students will be able to define entrepreneurship, describe various entrepreneurship theories, and describe how it is different from management. Students will be able to explain the characteristics, traits and behaviours of entrepreneurs. Students will be able to name and describe the different types of entrepreneurial ventures. Students will understand and be able to describe what entrepreneurship is and know whether they would like to startup their own business someday. Students will learn the fundamentals of business modelling, innovation management and how to manage a portfolio of innovation projects. Within this framework, students will be define change management, describe various change management theories, and describe how change management strategies can be applied to organizational learning.</p> <p>Die Teilnehmer sind in der Lage, aktuelle Entwicklungen internationaler Unternehmen aus einer wirtschaftlichen Perspektive zu analysieren, wesentliche Konzepte und Modelle des internationalen Managements und Marketings zu beschreiben und deren Aussagekraft und Relevanz für Entscheidungsprobleme in internationalen Unternehmen kritisch zu reflektieren.</p>			
Inhalte:			
MW 04.1	Entrepreneurship & Innovation Management	Prof. Dr. Asghari	2 SWS Vorlesung
<p>Entrepreneurship as process of destructive creation, Entrepreneurial Traits; Entrepreneurial Intent; Entrepreneurship Theories including Schumpeterian Economic Theory, and Entrepreneurial Thinking; Social Entrepreneurship; Entrepreneurship vs Intrapreneurship. Students will learn about phases of the start-up process including opportunity spotting; team formation; ideation, brainstorming and creativity; business modelling; business planning; and sales and marketing. Entrepreneurial competencies will be taught and contrasted with management competencies. Creating own business models and presenting as business pitches.</p>			
MW 04.2	Internationales Management/Marketing	Prof. Dr. Hohm	2 SWS Vorlesung
<p><u>Kennzeichen und Grundorientierungen internationaler Unternehmen</u>: Grundverständnis internationaler Unternehmen, quantitative und qualitative Merkmale der Internationalisierung von Unternehmen; <u>Organisation internationaler Unternehmen</u>: Grundformen internationaler Organisationsstrukturen, Gestaltungselemente internationaler Organisationsstrukturen; <u>Kultur internationaler Unternehmen</u>: Begriffliche und inhaltliche Grundlagen der Kulturthematik, Unternehmens- und Landeskulturen internationaler Unternehmen; <u>Strategien internationaler Unternehmen</u>: Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien, Zielmarktstrategien, Timing-Strategien; <u>Internationales Marketing</u>: Besonderheiten und Grundformen des internationalen Marketings, internationale Produkt-, Kommunikations-, Vertriebs- und Preispolitik</p>			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesungen in seminaristischer Form MW 04.1 in englischer Sprache		Referat mit einer Bearbeitungszeit von bis zu 6 Wochen	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Bachelorabschluss		1. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
<p>Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen, insbesondere zum Modul MW 07: "Recht und Marketing in der Informationsgesellschaft". Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.</p>			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS:	4	ECTS-Punkte:	7
Kontaktstunden:	56	Selbststudium:	154
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Modul MW 05: Gemeinsame Handels- und Zollpolitik der EU

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 05	Gemeinsame Handels- und Zollpolitik der EU	Prof. Dr. Rogmann LL.M.	
Lern- und Kompetenzziele:			
Die Studierenden kennen die internationalen Vorgaben sowie die Regelungssystematik des Zollrechts und der handelspolitischen Maßnahmen der EU. Sie sind mit den Regelungen zum grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr vertraut und können die vertikale Funktionsweise internationaler und supranationaler Verschränkungen des Rechts darstellen und erklärend umsetzen. Sie sind zudem in der Lage, Fallgestaltungen im internationalen Recht und Recht der EU sachgerecht zu analysieren und eigenständig auf wissenschaftlicher Grundlage Lösungen zu entwickeln.			
Inhalte:			
MW 05.1	Handelspolitische Maßnahmen der EU	Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
Begriff und Reichweite handelspolitischer Maßnahmen der EU im Gefüge des Außenwirtschaftsrechts; EU-Handelspolitik im Welthandelssystem; Ziele, Mittel und Handlungsinstrumente der gemeinsamen Handelspolitik mit Schwerpunkten im Präferenz- und Embargorecht; handelspolitische Maßnahmen im globalen Kontext; Verzahnung der verschiedenen Rechtsebenen; Rechtsfragen einzelner Einfuhrregelungen (insbes. handelspolitische Schutzinstrumente, sektorspezifische Regelungen); Exportkontrollrecht der EU im Spannungsverhältnis mit nationaler Rüstungskontrolle; Relevanz des US-(Re-)Exportkontrollrechts.			
MW 05.2	International Customs Instruments	Prof. Dr. Rogmann	2 SWS Vorlesung
Rechtsquellen internationaler Zollinstrumente; Internationale Regelwerke als Basis für das Zollrecht der EU; Umsetzungsmechanismen in das EU-Recht; EU-Zollschuldrecht im internationalen Kontext; Import von Waren und Zollverfahren nach der revidierten Kyoto-Konvention und dem Unionszollkodex; Normalverfahren und vereinfachte Verfahren zur Überführung in Zollverfahren; Bemessungsgrundlagen (insbesondere Zolltarifrecht, Zollwertrecht); Compliance im Zollbereich sowie verschiedene Ausgestaltungen des Außenhandelsmanagements; die Rolle des Zollrechts für das Management internationaler Lieferketten.			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesung in seminaristischer Form mit integrierten Übungen.		Referat mit einer Bearbeitungszeit von bis zu 6 Wochen	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Systematik und Wirkungsweise des EU-Rechts.		2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dieses Moduls sind zudem Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS:	4	ECTS-Punkte:	8
Kontaktstunden:	56	Selbststudium:	184
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Modul MW 06: Internationales Wirtschaftsrecht (II und III)

Pflichtmodul:	Verantwortliche Lehrende:	
MW 06 Internationales Wirtschaftsrecht (II und III)	Prof. Dr. Huck	
Lern- und Kompetenzziele:		
Die Studierenden kennen die Dimensionen der sich global öffnenden Märkte zur effektiven und effizienten Distribution von Waren und Dienstleistungen sowie dem Handel von Rechten und die Regelungen zum grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr. Sie können die Auswirkungen der Globalisierung auf die Rechtspraxis beurteilen unter Berücksichtigung von Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit am Maßstab der UN-Resolution zu den Sustainable Development Goals (SDGs). Sie sind zudem mit den von der WTO gesetzten Rahmenbedingungen vertraut und kennen die internationalen Grundlagen. Die Studierenden können die vertikale Funktionsweise internationaler und supranationaler Verschränkungen des Rechts darstellen und erklärend umsetzen und sie sind in der Lage, Fallgestaltungen im europäischen und im internationalen Recht sachgerecht zu beurteilen und eigenständig entwickelte Lösungen zu präsentieren.		
Inhalte:		
MW 06.1 Internationales Wirtschaftsrecht II	Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung
Welthandel und WTO-Recht: Historie des Welthandels, Aufbau, Struktur, Entscheidungen im WTO-System mit Bezügen zum EU-Recht und Völkerrecht; Rechtsgrundsätze der WTO: Nichtdiskriminierung (Meistbegünstigte Nation, nationaler Vertrag), Reziprozität, Nachhaltige Entwicklung, Zusammenarbeit und multilateraler Ansatz, Transparenz; System und Prinzipien des GATT, wie Meistbegünstigung, Inländerbehandlung, nichttarifäre Handelshemmnisse, Ausnahmen Art. XX WTO und weitere Abkommen zum GATT (z.B. TRIMS, TBT). Dienstleistungshandel, GATS. Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum (TRIPS); Streitbeilegersystem (DSU): Verständnis für Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten; Trade Policy Review Mechanism (TPRM); Auswirkungen von Sozialstandards auf die WTO; Umweltschutz, Integration der globalen Agenda 2030 und der SDGs, Menschenrechte; Wachstum bedeutender regionaler Handelsabkommen (z.B. CETA, JEFTA, EU-MERCOSUR, USMCA, RCEP), als Ausnahme zur WTO, Herausforderungen und Zukunft der WTO.		
MW 06.2 Internationales Wirtschaftsrecht III	Prof. Dr. Huck	2 SWS Vorlesung
Internationales Investitionsrecht: Regelungen im Investitionsschutz (Staat- Staat / Staat – Investor); Investor, Kapitalanlage, Investment, Typische Klauseln im Investitionsschutzrecht, Streitbeilegung, ICSID, Investitions Garantien, Einfluss von ILO, UNCTAD, OECD, Globale Agenda 2030 und SDGs; Konflikte zwischen Menschenrechten und Investitionen.		
Internationales Industrieanlagenrecht: Fakten, Akteure und Länder bei weltweiten Megaprojekten; Industrieanlagenbau als Referenzmodell für komplexe und langfristige Verträge; Rechts- und Vertragsgrundlagen im internationalen industriellen Anlagenbau; Öffentliches und Privates Recht; Beschaffung; Vertragsarten; Überblick über international gebräuchliche Vertragsmuster: z.B. FIDIC, ORGALIME, UNIDO, NEC, JCT; Begriff der relationellen Verträge; Internationales Vertragsrecht: Internationales Privatrecht der EU (ROM I, ROM II), Rechtsvergleichung zwischen UK, USA und europäischen Rechtsordnungen, Einfluss des EU-Rechts, Überblick über das US-amerikanische Vertragsrecht, Zustandekommen des Vertrags, Letter of Intent, Geheimhaltungsvereinbarung (NDA), Fallstricke bei internationalen Verhandlungen; Kampf der Korruption, US-FCPA, UK-Bribery Act; Konsortialverträge: Formen, Arten und Probleme; Traditionelle Vertragsformen im industriellen Anlagengeschäft; Aufbau, Prinzipien, wichtige Vertragsbestandteile beim internationalen Industrieanlagenvertrag, z.B. Auslegungsregeln, Sprache, Definitionen, technische Standards, Treu und Glauben, Schadensersatz, Vertragsstrafe, Beweisregeln, Höhere Gewalt; Projektfinanzierung, Public Private Partnership (PPP), BOT-Verträge; Zahlungsgarantien, Claims-Management, Verfahren der Konfliktbewältigung; Einfluss der Globalen Agenda 2030 und der SDGs auf das Rechtsgebiet		
Lehr- und Lernformen	Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesung in seminaristischer Form mit integrierten Übungen, Videos, Quellenstudium, Diskussion, Selbststudium, weitgehend in englischer Sprache	Hausarbeit mit einer Bearbeitungszeit von bis zu 6 Wochen	
Vorausgesetzte Kenntnisse	Position im Studienverlauf	
Europarecht, Vertragsrecht, Verfassungsrecht, Grundlagen aus Internationales Wirtschaftsrecht I	2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:		
Es bestehen zahlreiche Verknüpfungen mit den anderen Modulen. Die Inhalte dienen der Vorbereitung auf ein einschlägiges Thema der Masterthesis		

29.06.2023

Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:					
Bestehen der Modulprüfung					
SWS:	4	ECTS-Punkte:	8	Kontaktstunden:	56 Selbststudium: 184
Dauer:	1	Semester	Häufigkeit:	jährlich	

Modul MW 07: Recht und Marketing in der Informationsgesellschaft

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
MW 07	Recht und Marketing in der Informationsgesellschaft	Prof. Dr. Pierson	
Lern- und Kompetenzziele:			
Die Studierenden verfügen über in der Wirtschaftspraxis relevantes Wissen in den Bereichen des internationalen Rechts des geistigen Eigentums und des Informationsrechts einschließlich des praxisrelevanten internationalen IP- und IT-Vertragsrechts. Die Studierenden erkennen zudem die betriebswirtschaftlichen Bezüge, insbesondere im Bereich des internationalen Marketings. Die Studierenden sind dazu in der Lage, komplexe Lebenssachverhalte mit internationalen Bezügen unter IP- und IT-rechtlichen Gesichtspunkten zu analysieren, einschlägige rechtliche Fragestellungen herauszuarbeiten und unter Anwendung der in diesem Modul vermittelten Rechtskenntnisse fachgerecht und unter Berücksichtigung der jeweiligen betriebswirtschaftlichen Implikationen zu beantworten. Insbesondere verfügen sie auch über die erforderlichen Kenntnisse, um die Zusammenhänge zwischen der Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft einerseits und der rechtlichen Regulierung und vertraglichen Gestaltung einschlägiger Lebenssachverhalte andererseits zu verstehen.			
Inhalte:			
MW 07.1	IP-Law international	Prof. Dr. Pierson	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, Verletzungsstreitigkeiten etc.); Grundzüge IP-Law in ausgewählten ausländischen Rechtsordnungen (insbesondere USA, China)			
MW 07.2	Case Studies IP/IT	Prof. Dr. 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.			
MW 07.3	Digitalisierung und Recht	Prof. Dr. Imhof	2 SWS Vorlesung
Rechtliche Einordnung und Bewertung des Einsatzes künstlicher Intelligenz und autonomer Systeme, Business Intelligence, Robotic Process Automation; Internet of Things; Vertrauensdienste, Block chain und Smart Contracts, Big Data und Datenschutz, Dateneigentum, Beweiswert digitaler Informationen.			
MW 07.4	Case Studies International Marketing	Prof. Dr. Hohm	2 SWS Vorlesung
Case studies international marketing: international market selection, market entry strategies, international branding and product development, pricing, distribution and communication decisions, organization and control of international marketing activities.			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Vorlesung in seminaristischer Form mit integrierten Übungen MW 07.1 und MW 07.4 in englischer Sprache		MW 07.1-MW 07.3: Mündliche Prüfung 30 Minuten (M30) MW07.4: Referat mit einer Bearbeitungszeit von bis zu 4 Wochen (R4)	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
Vorlesung in seminaristischer Form mit integrierten Übungen		2. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Die Inhalte dieses Moduls sind Grundlage für die Masterthesis in diesem Bereich.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Modul MW 04			
SWS:	8	ECTS-Punkte:	14
Kontaktstunden:	112	Selbststudium:	308
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	jährlich

Masterthesis

Pflichtmodul:		Verantwortliche Lehrende:	
Masterthesis		alle Professoren der Fakultät Recht	
Lern- und Kompetenzziele:			
Im Rahmen der Masterarbeit weisen die Studierenden exemplarisch nach, dass sie Fachkenntnisse, Methoden und Fähigkeiten erworben haben, die erforderlich sind, um auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse Fragestellungen selbstständig, problemorientiert, fächerübergreifend und entscheidungsorientiert zu lösen. Das dazugehörige Kolloquium rundet die Masterthesis ab, in dem die Studierenden ihre Arbeitsergebnisse aus der Masterarbeit in einem Fachgespräch vertiefen.			
Inhalte:			
Die Studierenden sollen innerhalb einer begrenzten Arbeitszeit von vier Monaten nachweisen, dass sie auf der Grundlage ihres Masterstudiums in der Lage sind, fachliche Zusammenhänge zu überblicken und fächerübergreifende wissenschaftliche Problemstellungen selbstständig und entscheidungsorientiert zu bearbeiten. Während der Anfertigung der Arbeit werden die Studierenden von den Professoren des Fachbereichs, die in der Regel die Erstprüfer darstellen, betreut. Das dazugehörige Kolloquium stellt die mündliche Auseinandersetzung der Studierenden mit der Masterarbeit dar, in der fächerübergreifend und problembezogen die Fragestellungen aus der Masterarbeit in einem Fachgespräch mit den Prüfern vertieft werden.			
Lehr- und Lernformen		Prüfungsformen und -dauer	
Wissenschaftliche Arbeit		Masterthesis mit mündlichem Kolloquium	
Vorausgesetzte Kenntnisse		Position im Studienverlauf	
alle Modulprüfungen		3. Semester	
Verwendbarkeit des Moduls im weiteren Studienverlauf:			
Die Masterthesis schließt das konsekutive Studium ab.			
Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten:			
Bestehen der Modulprüfung			
SWS:	-	ECTS-Punkte: 30	Kontaktstunden: - Selbststudium: 900
Dauer:	1 Semester	Häufigkeit:	semesterweise

Master WR - Kompetenzen der Module

Masterstudiengang International Law and Business	Methodische Kompetenzen (M)									Soziale Kompetenz (S)					personale Kompetenz (P)					Prüfungsform	zuständiger Professor				
	IT-Kompetenz	Lesekompetenz	Mathematisch analytische Kompetenz	Medienkompetenz	Moderationskompetenz	Präsentationskompetenz	Problemlösekompetenz	Projektmanagementkompetenz	Transferkompetenz	Wissenschaftliches Arbeiten	Fremdsprachenkompetenz	Führungskompetenz	Interkulturelle Kompetenz	Konfliktkompetenz	mündliche Kommunikationskompetenz	schriftliche Kommunikationskompetenz	Teamkompetenz	Entscheidungskompetenz	Ethische Kompetenz			Reflexionskompetenz	Selbstlernkompetenz	Selbstmanagementkompetenz	Unternehmerische Kompetenz
Module 1. Semester Master																									
Modul M1: Internationales Wirtschaftsrecht I und Menschenrechte																								H	Prof. Dr. Huck
M1.1 Internationales Wirtschaftsrecht I	X					X		X	X	X	X						X		X						Prof. Dr. Huck
M1.2 Grund- und Bürgerrechte in Europa						X	X	X				X					X	X	X	X					Prof. Dr. Müller
Modul M2: Internationaler Handel, Finanzierung und Strategisches Verhandeln																									Prof. Dr. Schlotmann
M2.1 Außenwirtschaft/Außenhandel		X					X	X	X	X									X					R	Prof. Dr. Schlotmann
M2.2 Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarktrecht	X					X	X	X	X	X									X						Prof. Dr. Schlotmann
Modul M3: Rechtsrahmen des Binnenmarktes und E-Commerce-Law						X	X	X	X						X				X	X				K120	Prof. Dr. Rogmann
M3.1 Rechtsrahmen des Binnenmarktes																									Prof. Dr. Rogmann
M3.2 E-Commerce-Law international																									Prof. Dr. Imhof
Modul M4: Entrepreneurship, Innovation Management and Contract Law																								R	Prof. Dr. Hohm
M4.1 Entrepreneurship & Innovation Management																									Prof. Dr. Asghari
M4.2 Internationales Management/Marketing						x						x			x		x		x						Prof. Dr. Hohm

K: Klausur

R: Referat

M: mündliche Prüfung

H: Hausarbeit

Master WR - Kompetenzen der Module

Masterstudiengang International Law and Business	Methodische Kompetenzen (M)								Soziale Kompetenz (S)						personale Kompetenz (P)						Prüfungsform	zuständiger Professor						
	IT-Kompetenz	Lesekompetenz	Mathematisch analytische Kompetenz	Medienkompetenz	Moderationskompetenz	Präsentationskompetenz	Probelösekompetenz	Projektmanagementkompetenz	Transferkompetenz	Wissenschaftliches Arbeiten	Fremdsprachenkompetenz	Führungskompetenz	Interkulturelle Kompetenz	Konfliktkompetenz	mündliche Kommunikationskompetenz	schriftliche Kommunikationskompetenz	Teamkompetenz	Entscheidungskompetenz	Ethische Kompetenz	Reflexionskompetenz			Selbstlernkompetenz	Selbstmanagementkompetenz	Unternehmerische Kompetenz			
Module 2. Semester Master																												
Modul M5: Gemeinsame Handels- und Zollpolitik der EU							X	X		X					X					X	X					R	Prof. Dr. Rogmann	
M5.1 Handelspolitische Maßnahmen der EU																											Prof. Dr. Rogmann	
M5.2 International Customs Instruments																											Prof. Dr. Rogmann	
Modul M6: Internationales Wirtschaftsrecht (II und III)																									H	Prof. Dr. Huck		
M6.1 Internationales Wirtschaftsrecht II	X					X		X	X			X					X	X								Prof. Dr. Huck		
M6.2 Internationales Wirtschaftsrecht III	X					X		X	X			X					X	X								Prof. Dr. Huck		
Modul M7: Recht und Marketing in der Informationsgesellschaft																											Prof. Dr. Kreutz	
M7.1 IP-Law international					x	x	x			x			x	x			x	x	x						M7.1-3: M 30	Prof. Dr. Kreutz		
M7.2 Case Studies IP/IT					x	x	x			x			x	x			x	x	x							Prof. Dr. Kreutz		
M7.3 Digitalisierung und Recht						x	x	x				x		x			x	x								Prof. Dr. Imhof		
M7.4 Case studies International Marketing					x							x		x	x		x								R	Prof. Dr. Hohm		
Modul M2: Internat.Handel, Finanzierung und Strategisches Verhandeln																											Prof. Dr. Schlotmann	
M2.3 Strategic Negotiation	X					X	X	X										X							R	Prof. Dr. Schlotmann		

K: Klausur

R: Referat

M: mündliche Prüfung

H: Hausarbeit

Master WR - Kompetenzen der Module

Masterstudiengang International Law and Business	Methodische Kompetenzen (M)										Soziale Kompetenz (S)					personale Kompetenz (P)									
Masterthesis 3. Semester	IT-Kompetenz	Lesekompetenz	Mathematisch analytische Kompetenz	Medienkompetenz	Moderationskompetenz	Präsentationskompetenz	Probelmlösekompetenz	Projektmanagementkompetenz	Transferkompetenz	Wissenschaftliches Arbeiten	Fremdsprachenkompetenz	Führungskompetenz	Interkulturelle Kompetenz	Konfliktkompetenz	mündliche Kommunikationskompetenz	schriftliche Kommunikationskompetenz	Teamkompetenz	Entscheidungskompetenz	Ethische Kompetenz	Reflexionskompetenz	Selbstlernkompetenz	Selbstmanagementkompetenz	Unternehmerische Kompetenz	Prüfungsform	zuständiger Professor
						x			x	x						x						x			
Masterthesis mit Kolloquium																									