



# Rechtssicher im Vertrieb: Kartell- und Vertragsrecht

## Praxiswissen für die Vertragsgestaltung

### REFERENTEN



**Sebastian Herrmann**  
Rechtsanwalt, Partner, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf



**Martin Stange**  
Rechtsanwalt, Partner, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf

### TEILNEHMER

Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Vorstände, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

### INHALT

Bei Verkaufs- und Vertriebsverträgen müssen neben den allgemeinen vertragsrechtlichen Prinzipien zwingend auch kartellrechtliche Vorgaben beachtet werden. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zu wesentlichen kartellrechtlichen Anforderungen und erfahren, wie Sie diese optimal in der Praxis umsetzen und dabei unangenehme Rechtsfolgen kartellrechtswidrigen Verhaltens vermeiden.

Darüber hinaus geben Ihnen unsere Referenten wertvolle Tipps für das vertragliche Tagesgeschäft, insbesondere für die richtige Formulierung von Vertragsklauseln gemäß den hohen Anforderungen des Gesetzes und der (AGB-)Rechtsprechung. Abgerundet wird das Programm durch die Besprechung praxisrelevanter Risiken bei dem Einsatz von Handelsvertretern und/oder Vertragshändlern im Warenabsatz.

### TERMINE | ORTE

- MI 27.09.17 Frankfurt** | Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside
- MI 07.03.18 München** | Novotel München City Arnulfpark
- MI 19.09.18 Düsseldorf** | Leonardo Hotel Düsseldorf City Center

### ZEIT

09:00 – 17:00 Uhr | 6,5 Zeitstunden nach § 15 FAO

### PREIS

599,- € zzgl. gesetzl. MwSt.



**Ab 49,50 € (einfache Fahrt)  
mit dem Veranstaltungsticket!  
www.beck-seminare.de**

### THEMEN

- **Einführung und Überblick**
  - Gesetzliche Anforderungen
  - Wesentliche Inhalte eines Vertriebsvertrages unter kartellrechtlichem Fokus
- **Kartellrecht im Vertriebsvertrag**
  - Anwendbarkeit
  - Marktanteilsschwellen
  - Abgrenzung Handelsvertreter-Vertragshändler
  - Kartellrecht im Konzern
- **Auswirkungen kartellrechtswidriger Vertragsgestaltung**
  - Rechtsfolgen, insbesondere Neuerungen im Zuge der 9. GWB-Novelle
  - Risiken für Unternehmen und Geschäftsleitung
- **Vertrags- und AGB-Recht im Warenabsatz**
  - Praxistipps zur Gestaltung und Verhandlung von Verträgen
  - AGB-Recht
  - Einbeziehung von Allgemeinen Verkaufsbedingungen
  - Kollision mit Einkaufsbedingungen
  - Wirksamkeitskriterien
- **Praxisworkshop Kartell- und Vertragsrecht**, insbesondere
  - Haftung
  - Gewährleistung
  - Preisänderung
  - Wettbewerbsverbote
  - Bezugs- und Lieferbeschränkungen
  - Exklusivitäten
- **Kartellrecht bei Preispolitik, Internetvertrieb, Rabattgestaltung**
  - Überblick, aktuelle Rechtsprechung und Praxis der Kartellbehörden
- **Risiken bei der Beendigung von Vertriebsverträgen**
  - Ausgleichsansprüche (Entstehung, Berechnung)
  - Gestaltungsmöglichkeiten

### PROFIL

Vorkenntnisse				
Neueste Rechtsprechung				
Gestaltungstipps				
Interaktion				

### ANMELDUNG

SEM

Teilnehmer (Vor-, Zuname) \_\_\_\_\_

Position / Beruf \_\_\_\_\_

Firma (Rechnungsadresse) \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon / Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

**Anmeldung:**

Shop: [www.beck-seminare.de/0492](http://www.beck-seminare.de/0492)

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: [seminare@beck.de](mailto:seminare@beck.de)

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**

