



Vertriebspartner im Ausland

Rechtliche Möglichkeiten & Grenzen
bei internationalen Vertriebsverträgen

HIER REGISTRIEREN

29. April 2027

9:00 – 16:30 Uhr

Wien



Internationale Vertriebsbeziehungen sind zunehmend durch komplexe rechtliche und regulatorische Anforderungen geprägt: EU- und Kartellrecht setzen enge Grenzen, deren Missachtung erhebliche Folgen haben kann.

Anhand praxisnaher Beispiele wird aufgezeigt, wie Unternehmen ihre Vertriebsverträge rechtlich korrekt gestalten, Risiken vermeiden und auf veränderte Marktbedingungen reagieren können.

In Kooperation mit **BRAUNEIS
RECHTSANWÄLTE**

BRAUNEIS.LAW



Zielgruppe

- Lieferanten
- Import- + Großhandelsfirmen
- Vertriebs- + Exportmanager:innen
- Handelsvertreter:innen
- Lokale Handelsfirmen
- Jurist:innen in Industrie + Handel

Hintergrund

Der internationale Vertrieb von Konsum- und Investitionsgütern erfolgt in der Praxis häufig über Vertragshändler oder Handelsvertreter – die rechtlichen Anforderungen dabei steigen kontinuierlich.

EU- und Kartellrecht legen – teilweise auch für Vertriebspartner außerhalb der EU – enge Vorgaben fest. Fehler bei Gebietsschutz, Preisgestaltung, Haftung und Vertragsbeendigung oder Verstöße können erhebliche wirtschaftliche Folgen und hohe Geldbußen nach sich ziehen.

Das Seminar vermittelt kompakt und praxisnah, wie internationale Vertriebsstrukturen rechtssicher gestaltet, kartellrechtliche Risiken vermieden und Vertriebsverträge wirksam auf die jeweiligen Marktbedingungen ausgerichtet werden.

Anhand konkreter Fallbeispiele erhalten die Teilnehmer:innen unmittelbar umsetzbare Handlungsempfehlungen für die Praxis und profitieren vom Erfahrungsaustausch mit den Experten und Teilnehmer:innen.

Das Wesentliche

- Eigenvertrieb, Kommissionsstruktur, Handelsvertreter, Vertragshändler
- Beendigung / Auflösungsmöglichkeiten / Fristen / Ansprüche
- Ausgleichsanspruch / Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung
- Durchsetzung von Ansprüchen / (Schieds-) Gerichtsstand / anwendbares Recht
- Vertrieb von Konkurrenzprodukten / Gebietsschutz / Parallelimport
- EU-Verordnung (seit 2022) / Standpunkte Kartellbehörde
- Kartellstrafen auch für KMUs / Risikoerhöhung ab 30% Marktanteil



Vertriebspartner im Ausland

Rechtliche Möglichkeiten & Grenzen bei internationalen Vertriebsverträgen

29. April 2027 | 9:00 – 16:30 Uhr

ICC Headquarter | Wiedner Hauptstraße 57 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

€ 580,00 + 20% USt.

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat,
Kaffeepausen und Business Lunch

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Veranstaltungstermin !

Das Programm im Detail

Internationale Vertriebssysteme im Überblick

- Vertragshändler
- Selektiver Vertrieb
- Handelsagenten – die ausgegliederte Vertriebsorganisation
- Eigenvertrieb
- Kommissionärsstruktur

Gestaltung internationaler Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge

- Gebietsschutz – EU-Wettbewerbsrecht
- Konkurrenzverbot
- Benutzung von Marken und anderen Kennzeichen
- Vertragsdauer, Kündigung, Fristen, vorzeitige Auflösung

Vertragsbeendigung und Ausgleichsanspruch

- Kündigung internationaler Vertriebsverträge
- Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und des Vertragshändlers
- Anspruchsgrundlagen / Berechnung / Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung
- Investitionersatz für Vertriebspartner
- Nachvertragliches Wettbewerbsverbot
- Rücknahme des Lagers

Rechtswahl und Gerichtsstand bei grenzüberschreitenden Vertriebsverträgen

- Anwendbares Recht
- Gerichtsstand- und Schiedsgerichtsklauseln
- Durchsetzbarkeit im In- und Ausland

Vertriebsbindungen im österreichischen Kartellrecht und EU-Kartellrecht

- Auswirkungen auf Verträge relativ kleiner Unternehmen
- Kartellverbot
- EU-Gruppenfreistellungsverordnung
- Selektiver Vertrieb
- Missbrauch von Marktmacht

Unsere Experten

Dr. Bernhard Girsch, LL.M.

Rechtsanwalt und Partner, Brauneis Rechtsanwälte in Wien, spezialisiert auf nationales und EU-Wettbewerbs- und Kartellrecht, Vertriebs- und Unternehmensrecht, Vertragsgestaltung und Prozessführung im Wirtschaftsrecht.

Dr. Girsch ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Gebieten.

Mag. Georg Fellner, LL.M.

Rechtsanwalt und Partner bei Brauneis Rechtsanwälte in Wien, spezialisiert auf Vertriebs-, Arbeits- und Unternehmensrecht sowie IT-Recht.

Mag. Fellner ist Datenschutzbeauftragter mehrerer Universitäten und Vortragender für verschiedene Institutionen und Organisationen.

Werden Sie Mitglied bei uns!

Profitieren Sie, neben der kostenfreien Beratung zu unseren Themen, von unseren vergünstigten Preisen für Seminare / Online-Trainings, Inhouse Schulungen und Publikationen.

[Weitere Informationen zu einer Mitgliedschaft finden Sie hier !](#)