



Internationale Vertriebsverträge

Möglichkeiten u. Grenzen im Export & Import

- ◆ Eigenvertrieb, Kommissionsstruktur, Handelsvertreter, Vertragshändler
- ◆ Beendigung / Auflösungsmöglichkeiten / Fristen / Ansprüche
- ◆ Ausgleichsanspruch / Möglichkeiten der vertragliche Gestaltung
- ◆ Durchsetzung von Ansprüchen / (Schieds-)Gerichtsstand / anwendbares Recht
- ◆ Vertrieb von Konkurrenzprodukten / Gebietsschutz / Parallelimport
- ◆ Standpunkte der Kartellbehörde zu vertikalen Verträgen (NEU)
- ◆ Kartellstrafen auch für KMU's
- ◆ Risikoerhöhung ab 30% Marktanteil
- ◆ Inklusive:
 - detailliertes Skriptum
 - viele Beispielfälle aus der Praxis
 - Checkliste für Verträge
 - Vertragsklauseln
 - und vieles mehr

*Anhand von praxisorientierten Fallbeispielen werden die Themen mit Ihnen erarbeitet.
Nutzen Sie die Gelegenheit Fragen zu stellen und in der Gruppe zu diskutieren.*

Mittwoch, 29. März 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Zielgruppe

- ◆ Lieferanten
- ◆ Importeure + Großhändler
- ◆ Vertriebs- u. Exportmanager
- ◆ Handelsvertreter
- ◆ Lokale Handelsfirmen
- ◆ Juristen in Industrie u. Handel

Hintergrund

Der internationale Vertrieb von Konsum- und Investitionsgütern wird je nach Vertriebsstruktur weitgehend durch Vertragshändler und/oder Handelsvertreter abgewickelt. Über die angestrebten kommerziellen Zielsetzungen ist man sich mit seinem Partner vielfach schnell im Klaren, jedoch nehmen viele Firmen wenig Rücksicht auf die sich ändernden rechtlichen Rahmenbedingungen. Neue Produkte benötigen allenfalls andere Vertriebsformen; die Konkurrenz beschreitet neue Vertriebschienen und dies macht eine Adaptierung ihrer eigenen Strukturen notwendig.

Aber auch das EU-Recht legt – teilweise auch bei Vertriebspartnern außerhalb der EU - enge Vorgaben und Beschränkungen auf, deren Nichtbeachtung zur Ungültigkeit (Nichtigkeit) wichtiger Vertragsbestimmungen (z.B. Gebietsschutz, Wettbewerbsverbot) und zu hohen Geldbußen führen kann. Kleinere Unternehmen glauben oft, dass derartige Regeln für sie kaum relevant sind – aber das Gegenteil ist der Fall, wie vor allem die jüngste Praxis der Kartellbehörden und die Verhängung hoher Strafen zeigt.

Programm

- ◆ **Internationale Vertriebssysteme**
 - Vertragshändler
 - Selektiver Vertrieb
 - Handelsagenten - die ausgegliederte Vertriebsorganisation
 - Eigenvertrieb
 - Franchising, Kommissionärsstruktur
- ◆ **Gestaltung internationaler Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge**
 - Gebietsschutz - EU-Wettbewerbsrecht
 - Konkurrenzverbot
 - Benutzung von Marken und anderen Kennzeichen
 - Vertragsdauer, Kündigung, Fristen, vorzeitige Auflösung
 - Rücknahme des Lagers
- ◆ **Ausgleichsanspruch**
 - Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und des Vertragshändlers / Anspruchsgrundlagen / Berechnung / Möglichkeiten der vertragliche Gestaltung
 - Investitionersatz für Vertriebspartner
- ◆ **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
 - Gruppenfreistellungsverordnungen
 - Selektiver Vertrieb
 - Missbrauch von Marktmacht

Fallbeispiele

- 1) Nach 5-jähriger erfolgreicher Kooperation beginnt der Händler nun auch Konkurrenzprodukte zu vertreiben.
Kann der Hersteller dagegen vorgehen?
- 2) Der Hersteller bemerkt, dass einer seiner Händler die gelieferten und für den Endverkauf bestimmten Ersatzteile vereinbarungswidrig an Konkurrenten verkauft, welche diese für die Produktion von Konkurrenzprodukten verwenden. Der Händler beruft sich auf die Rechtswidrigkeit der entsprechenden Klausel.
Was kann der Hersteller gegen den „untreuen“ Händler tun?
- 3) Der Hersteller eines Produktes beauftragt einen Zulieferanten mit der Erzeugung bestimmter Einzelteile. Der Zulieferant verkauft diese Einzelteile jedoch nicht nur an den Hersteller, sondern am freien Markt an Endverbraucher, Reparaturwerkstätten und andere Dienstleistungserbringer.
Kann der Hersteller dieses Verhalten abstellen?
- 4) Der Hersteller/Lieferant eines prominenten Markenproduktes kündigt im Zuge der Neustrukturierung des Vertriebs, unter Einhaltung der vertraglich festgelegten Kündigungsfrist von drei Monaten, den Handelsvertretervertrag (alternativ: Händlervertrag) auf.
Ist diese Kündigung zulässig? Welche Möglichkeiten hat der Handelsvertreter/Händler, der wesentlich zum Erfolg des Vertriebs beigetragen und spezifische Investitionen getätigt hat?
- 5) Ein deutscher Händler ist seit vielen Jahren für einen österreichischen Lieferanten von Sportartikel alleiniger Händler in Deutschland. In dem vor 20 Jahren abgeschlossenen Händlervertrag findet sich zum Vertragsgebiet lediglich die Bestimmung, dass sich „die Tätigkeit des Händlers auf Deutschland erstreckt“. Während der gesamten Vertragsdauer war der Händler bislang nie mit Direkt- oder Parallellieferungen konfrontiert. Der österreichische Lieferant produziert nun eine neue Kollektion. Ein anderer österreichischer Händler bietet diese Sportkollektion nun auch in Deutschland im klassischen Versandhandel (alternativ: im Internet) an, und zwar offenbar mit Zustimmung des Lieferanten.
Was kann der deutsche Händler unternehmen?

Referenten

Dr. Felix Prändl, LL.M., J.S.M.; Partner der Rechtsanwaltskanzlei bkp - Brauneis Klauser Prändl, spezialisiert auf Handels-, Gesellschafts-, Unternehmensrecht EU-Wettbewerbsrecht sowie Rechte der Informationstechnologie; Dr. Prändl ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Gebieten

Dr. Bernhard Girsch, LL.M.; Partner der Rechtsanwaltskanzlei bkp - Brauneis Klauser Prändl, spezialisiert auf EU-Wettbewerbs-, Kartellrecht, sowie Vertragsrecht und Prozessführung im Wirtschaftsrecht; Dr. Girsch ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Gebieten, insbesondere im Bereich des österreichischen und EU-Kartellrechts

ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

ICC Austria berät Sie bei:

- Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge
- Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie
- Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen
- Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation
- Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage

Anmeldeformular

per Mail oder Fax an:

Frau Natascha Mottl

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: n.mottl@icc-austria.org

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-4306

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Mag. (FH) Doris Feichtl**weitere ICC Austria Seminare:

- **Krisenkommunikation & Litigation-PR**
2. März 2017, Wien
- **Steuerliche Aspekte im internationalen Projektgeschäft**
25./26. April 2017, Wien
- **Internationales Transportmanagement**
10. Mai 2017, Linz

alle Details auch unter: www.icc-austria.org

Registrierung

Internationale Vertriebsverträge

29. März 2017

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

U1 Station Taubstummengasse

5 Gehminuten

Parkgarage vor Ort!

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Teilnahmegebührinkl. Seminarunterlagen,
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 490,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 392,00 + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 17.02.2017
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

Teilnehmer Information

Familienname: Vorname: Titel:

Unternehmen:

Adresse:

PLZ: Ort:

Telefon: Fax: E-Mail:

Funktion / Position im Unternehmen:

Rechnungsdaten

Unternehmen:

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung):

Adresse:

PLZ: Ort:

Anmerkungen:

Stornobedingungen:

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

.....
Datum.....
Unterschrift