



Seminar – Workshop

# Internationale Vertriebsverträge

## Möglichkeiten & Grenzen

- ◆ 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
- ◆ Standpunkte der Kartellbehörde zu vertikalen Verträgen
- ◆ Kartellstrafen auch für KMUs / Risikoerhöhung ab 30% Marktanteil

*Die Themen werden anhand von Fallbeispielen erarbeitet.*

**Mittwoch, 17. März 2021**

**9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**Hotel Erzherzog Rainer**

Wiedner Hauptstraße 27-29, 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 jüngere Praxis der Kartellbehörden und die Verhängung hoher Strafen zeigt.

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

## Programm

- ◆ **Internationale Vertriebssysteme**
  - 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
  - Rücknahme des Lagers
- ◆ **Ausgleichsanspruch**
  - Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und des Vertragshändlers
  - Anspruchsgrundlagen / Berechnung / Möglichkeiten der vertraglichen 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 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

## Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
e-776	EN	ICC Model Contract on Distributorship (eBook)	62,00
773	EN	ICC Model Selective Distributorship Contract	69,00
e-766	EN	ICC Model Commercial Agency Contract (eBook)	62,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org) – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

## Anmeldeformular

per Mail an:

Frau Petra Wirtl

@ E-Mail: [p.wirtl@icc-austria.org](mailto:p.wirtl@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3700

weitere ICC Austria Seminare:

- **Optimale Vertragsgestaltung in englischer Sprache**

7. April 2021, Wien

- **Ihre MARKE im internationalen Handel**

29. April 2021, Wien

alle Details und weitere Veranstaltungen unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)Konzept, Inhalt: **Mag. (FH) Doris Feichtl**

## Registrierung

&gt;&gt;&gt; Zur Online-Anmeldung &lt;&lt;&lt;

## Internationale Vertriebsverträge

**Mittwoch, 17. März 2021, 9.00 – ca. 17.00 Uhr****Hotel Erzherzog Rainer, Wiedner Hauptstr. 27-29, 1040 Wien**

U1 Taubstummengasse 3 Min., U1,U2, U4 Karlsplatz 5 Min.

Straßenbahn 1, 62; Badner Bahn – Station Paulanergasse

Kostenpflichtige Tiefgarage: Floragasse 7, 1040 Wien

**Teilnahmegebühr**inkl. elektronischer Trainingsunterlagen,  
Kaffeepausen, Mittagsimbiss**€ 510,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 408,00** + 20% USt.**Anmeldeschluss****4 Werktage vor dem Seminar****Bei Buchung bis zum 26.2.2021  
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!****Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

## Seminarunterlagen

Alle Seminarunterlagen werden den registrierten Teilnehmer/Innen drei  
Werktage vor dem Seminarbeginn elektronisch zur Verfügung gestellt.

✓ elektronische Unterlagen inkludiert

**Darüber hinaus möchte ich bestellen:**

Gedruckte Unterlagen in einer Mappe für

**EUR 15,- inkl. 20% Ust. pro Seminartag***(erhältlich nur für Seminarteilnehmer/Innen!)*

Bitte beachten Sie, dass kein Computer bzw. nur begrenzte Anschlussmöglichkeiten für die Stromversorgung beim Seminarort vorhanden sind!

## Teilnehmer Information

Familienname: ..... Vorname: ..... Titel: .....

Unternehmen: .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... E-Mail: .....

Funktion / Position im Unternehmen: .....

Rechnungsdaten *(wenn abweichend von Teilnehmer Information)*

Unternehmen: .....

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung): .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Anmerkungen: .....

## Stornobedingungen / Datenschutz

Mit Unterzeichnung der Anmeldung gelten die AGB der ICC Austria, abrufbar unter <https://www.icc-austria.org/de/Ueber-uns/AGB/AGB-Seminare.htm>, als akzeptiert.Kostenlose Stornierung bzw. Rückerstattung der Seminarkosten nur schriftlich bei Rücktritt bis 14 Tage vor Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich. Bei persönlicher Verhinderung kann ein Vertreter derselben Firma entsandt werden. **Ich nehme zur Kenntnis, dass meine Daten zum Zweck der Registrierung elektronisch gespeichert werden.** ICC Austria wird meine Daten nicht an Dritte weitergeben.

- Ich bin damit einverstanden, weitere Informationen zu Veranstaltungen mit inhaltlich ähnlichen Themen per E-Mail zu erhalten.**

Diese Zustimmung kann jederzeit per E-Mail an [delete@icc-austria.org](mailto:delete@icc-austria.org) widerrufen werden.

.....

Datum

Unterschrift