



Internationale Vertriebsverträge

Workshop

[HIER REGISTRIEREN](#)

26. März 2025
9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft
1040 Wien



Unsere Experten

[Dr. Felix Prändl, LL.M., J.S.M.](#)

Partner bei Brauneis Rechtsanwälte | Wien, spezialisiert auf Vertriebs-, Gesellschafts- und Unternehmensrecht sowie IT-Recht. Dr. Prändl ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Gebieten.

[Dr. Bernhard Girsch, LL.M.](#)

Partner bei Brauneis Rechtsanwälte | Wien, spezialisiert auf EU-Wettbewerbs- und Kartellrecht, Vertriebs- und Unternehmensrecht, Vertragsgestaltung und Prozessführung im Wirtschaftsrecht. Dr. Girsch ist Autor zahlreicher Fachbeiträge zu diesen Gebieten.

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 wird je nach Vertriebsstruktur weitgehend durch Vertragshändler und/oder Handelsvertreter abgewickelt.

Die kommerzielle Zielsetzung ist meist rasch definiert, jedoch werden sich ändernde rechtliche Rahmenbedingungen oder Marktgegebenheiten oft nicht bedacht.

Auch das EU-Recht legt – teilweise auch bei Vertriebspartnern außerhalb der EU – enge Vorgaben und Beschränkungen auf, deren Nichtbeachtung zur Ungültigkeit wichtiger Vertragsbestimmungen und zu hohen Geldbußen führen kann. Vorallem kleine Unternehmen sind sich oft nicht bewusst, dass die Kartellgesetze auch sie betreffen und hohe Strafen nach sich ziehen können.

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

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 (neu seit 2022) / Standpunkte Kartellbehörde
- Kartellstrafen auch für KMUs / Risikoerhöhung ab 30% Marktanteil



Seminar

Internationale Vertriebsverträge

26. März 2025 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 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 Seminartermin !

Internationale Vertriebssysteme

- Vertragshändler
- Selektiver Vertrieb
- Handelsagenten – die ausgegliederte Vertriebsorganisation
- Eigenvertrieb
- Kommissionärsstruktur
- Rücknahme des Lagers

Gestaltung internationaler Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge

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

Ausgleichsanspruch

- Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und des Vertragshändlers
- Anspruchsgrundlagen / Berechnung / Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung
- Investitionsersatz 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
- Neue EU-Gruppenfreistellungsverordnung
- Selektiver Vertrieb
- Missbrauch von Marktmacht

Fallbeispiele

Nach 5-jähriger erfolgreicher Kooperation beginnt der Händler nun auch Konkurrenzprodukte zu vertreiben.

Kann der Hersteller dagegen vorgehen?

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?

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?

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?*

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?