



Rechtsfalle: Liefer- und Vertriebsvereinbarungen im Export

HIER REGISTRIEREN

3. Juni 2025
9:00 – 17:00 Uhr

Kanzlei Taylor Wessing
1030 Wien



Marktpositionen legal absichern & ausbauen

„Empfohlene“ Verkaufspreise, Agenten-Exklusivitätsvereinbarungen und viele ähnliche Klauseln finden sich in vielen Export- und Vertriebsverträgen. Exportmanager sind sich meist nicht bewusst, dass damit bereits ein Kartellrechtverstoß begangen wurde.

Erfahren Sie, wie Sie Wettbewerbsverstöße & kartellrechtliche Risiken erkennen, vermeiden und beseitigen.

In Kooperation mit **TaylorWessing**



Zielgruppe

- Exportmanager:innen
- Mitarbeiter:innen Verkauf / Vertrieb
- Compliance Beauftragte, Revision
- Rechtsabteilung
- Mitarbeiter:innen Einkauf
- Geschäftsführung

Hintergrund

Häufig unterliegen KMUs dem Irrglauben, dass sie aufgrund von geringen Marktanteilen keine Wettbewerbsverstöße im Sinne des Kartellrechts begehen können (Stichwort „Bagatellkartell“). Weit gefehlt! Das Kartellgesetz besagt ausdrücklich, dass sogenannte „Hardcore-Kartelle“ – und dazu zählen die Top-Ten der Wettbewerbsverstöße im Export – von der Bagatellkartell-Grenze ausgeschlossen sind.

Nicht zuletzt deshalb sollten sich gerade auch KMUs mit intensivem Know-how im Bereich Kartellrecht und Wettbewerbsverstöße ausstatten. Dieses Seminar gibt einen Überblick über die für KMUs bedeutendsten Bereiche.



Unsere Experten

Rechtsanwalt Mag. Martin Eckel, LL.M.

Partner, Head of Compliance & Head of Competition, EU & Trade, Taylor Wessing CEE, Wien; ist Experte für Konzeption & Implementierung von Compliance-Programmen – für Unternehmen jeder Größe. Seine Tätigkeit umfasst Antikorruption & Geldwäsche, er leitet Schulungen, Trainings & Audits und ist anerkannter Experte im österreichischen & EU Wettbewerbsrecht, u.a. in den Bereichen Kartellverfahren, Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung und vertragliche Wettbewerbsbeschränkungen. Er ist Buchautor, hält regelmäßig Seminare und veröffentlicht Fachartikel zum Thema Compliance sowie zu verschiedenen Aspekten des Kartellrechts und der Fusionskontrolle.

Mag. Manfred Klika, LL.M.

Leiter der Rechtsabteilung der Diamond Aircraft Industries GmbH, Wiener Neustadt; war davor in Summe fast 10 Jahre als Group Compliance Officer bei zwei namhaften österreichischen Unternehmen im Technologiebereich (TTTech Computertechnik AG) und im Handel (RWA Raiffeisen Ware Austria AG) tätig. Er verfügt über fast 20 Jahre Berufserfahrung als Rechtsanwaltsanwärter (mit abgelegter Prüfung), Unternehmensjurist und Compliance Officer. Außerdem hat Manfred Klika einen Lehrgang zum zertifizierten Compliance Officer erfolgreich abgeschlossen und den LL.M. in Competition Law an der Queen Mary University in London. Seit 2013 beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit Kartellrecht und Kartellrechts-Compliance.

Seminar Rechtsfälle: Liefer- & Vertriebsvereinbarungen im Export

3. Juni 2025 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

Kanzlei Taylor Wessing, Schwarzenbergplatz 7, 1030 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!

Das Programm im Detail

Überblick zu den häufigsten und schwerwiegendsten Kartellrechtsverstößen im Export

- „Empfohlene“ Verkaufspreise
- Agenten – Exklusivitätsvereinbarungen
- Kampfpreise
- Preisabsprachen – Price Fixing (Preisfestsetzung zweiter Hand)
- Angebotsverknappung
- Kunden- & Gebietsaufteilungen
- Exportverbote
- Alleinbezugsverpflichtungen – Exklusivität
- Lieferverweigerung
- Verbot des Internetvertriebs bzw. von Drittplattformen
- Informations-Austausch

Problemfälle und Graubereiche in vertikalen Geschäftsbeziehungen

Kritische Aspekte im Onlinehandel – Diskriminierung, Plattformverbote, etc.

Aktuelle Fälle aus der Kartellverfolgung

Folgen von Rechtsverstößen – Geldbußen, Schadenersatz

Befugnisse der Wettbewerbsbehörden und richtiges Verhalten bei Hausdurchsuchungen

„Private Enforcement“

Was bedeutet „Kartellrechts-Compliance“?

- Vorstellung des ICC Tool Kits zur Kartellrechts-Compliance für KMUs
- Kernbestandteile und praktische Einblicke

Wie weit dürfen Sie Ihre Vertriebspartner beschränken?

- Zulässigkeit der Beschränkung des Parallelhandels
- Zuweisung von Exklusivgebieten
- Aktive / passive Verkäufe

Selektivvertrieb

Whistleblowing System der Bundeswettbewerbsbehörde

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 !

Erweitern Sie Ihr Wissen !

[Aufbau eines innerbetrieblichen Exportkontrollsystems](#)

10./11. Dezember 2024, online

[Verträge im internationalen Anlagenbau](#)

20. Jänner 2025, Wien



Follow us on

