



Sommerlehrgang Vertriebsrecht

Vertriebsverträge rechtssicher gestalten



REFERENTEN



Dr. Simon Wagner
Rechtsanwalt, Counsel, Gleiss Lutz, Stuttgart



Dr. Susanne Wagner
Legal Counsel, HP Deutschland GmbH, Böblingen

TEILNEHMER

Unternehmensjuristen, Rechtsanwälte, Vorstände, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

INHALT

Ein national wie international rechtssicherer Vertrieb ist grundlegend für den Unternehmenserfolg. Im Vertriebsalltag lauern hier auf Grund der Vielzahl relevanter Vorschriften des Handels-, AGB-, Vertrags-, Haftungs-, IPR- und Kartellrechts zahllose Fallstricke, die den ordnungsgemäßen Vertrieb beeinträchtigen und Haftungsrisiken für das Unternehmen begründen können (z.B. Vertragsverletzungen oder Kartellgeldbußen).

Das Seminar führt systematisch in die im Unternehmensalltag immer wieder auftretenden Fragestellungen ein und gibt Tipps zur rechtssicheren Gestaltung der Vertriebsverträge.

TERMIN | ORT

DO/FR 04./05.07.19 München | Courtyard by Marriott Munich City East

ZEIT

1. Tag: 10:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr | 13 Zeitstunden nach § 15 FAO

PREIS

1.199,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

JUNGANWALTSRABATT (25 %)

899,25 € zzgl. gesetzl. MwSt.

THEMEN

- **Vorbemerkungen**
 - Vertriebspolitische Grundsatzentscheidungen; Vor- und Nachteile verschiedener Distributionsmodelle
 - Exklusivitätsrechte, Territorialbeschränkungen, Markenzwang, Wettbewerbsverbote und Mindestbezugsmengen
 - Gestaltung selektiver Vertriebssysteme, insbesondere unter Berücksichtigung des Internetvertriebs
 - Standardisierung von Vertriebsverträgen; AGB-Recht
- **Handelsvertretervertrag**
 - Charakteristika und Abgrenzungsprobleme
 - Arten von Handelsvertretern
 - Besonderheiten bei Handelsvertretern im Nebenberuf und arbeitnehmerähnlichen Handelsvertretern
 - Anwendbares Recht und Übergangsregelungen
 - Zustandekommen des Vertrags und Formvorschriften
 - Abschluss- und Vermittlungsvollmacht
 - Vertragstypische Pflichten von Handelsvertreter und Prinzipal
 - Typische Probleme der Vergütung, insbesondere Ausgleichsanspruch und Stornohaftung, Zwangsvollstreckung und Insolvenz, Buchauszug, Auskunfts- und Zurückbehaltungsrechte, steuerrechtliche Behandlung
 - Ordentliche und außerordentliche Kündigung
 - Wettbewerbsbeschränkungen
 - Internationale Aspekte
- **Vertragshändlervertrag**
 - Abschluss und Form
 - Vertragstypische Pflichten
 - Typische Fehler bei der Vertragsgestaltung
 - Wettbewerbsbeschränkungen
 - Kundendienst und Gewährleistung, Konsignationslager und Ersatzteile
 - Ordentliche und außerordentliche Kündigung, sonstige Beendigungsgründe, nachvertragliche Pflichten
 - Produkthaftung
 - Ausgleichsanspruch
 - Internationale Aspekte
- **Franchising**
 - Arten und Struktur eines Franchisesystems
 - Abschluss eines Franchisevertrags und vorvertragliche Aufklärung
 - Vertragstypische Pflichten
 - Kartellrechtliche Maßgaben
 - Ordentliche und außerordentliche Kündigung
 - Folgen der Beendigung
- **Im Überblick: Handelsmakler**
- **Im Überblick: Kommissionsagent**

PROFIL

Vorkenntnisse			
Neueste Rechtsprechung			
Gestaltungstipps			
Interaktion			

ANMELDUNG

IF

Teilnehmer (Vor-, Zuname) _____

Position / Beruf _____

Firma (Rechnungsadresse) _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum / Unterschrift _____

Hiermit melde ich mich verbindlich zu oben angekreuztem Seminar an.

Anmeldung:

Shop: beck-seminare.de/0664

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: seminare@beck.de

Weitere Auskünfte erhalten Sie unter: **Telefon (089) 381 89-503**