



Vertriebsrechtliche Auseinandersetzungen

Streitigkeiten mit Vertriebspartnern effektiv lösen

REFERENTEN



Christoph Boeminghaus
Rechtsanwalt, Partner, Osborne Clarke, Köln



Dr. Jonathan Ruff, LL.M.
Rechtsanwalt, Head of Commercial Policy Europe, Dyson GmbH, Köln

TEILNEHMER

Rechtsanwälte, Fachanwälte für Handels- und Gesellschaftsrecht, Unternehmensjuristen

INHALT

Vertriebsverträge geben immer wieder Anlass zum Streit. Hierbei geht es nicht nur um Ausgleichszahlungen bei Beendigung solcher Verträge, sondern oft um Konflikte während des laufenden Vertrages. Erfahren Sie in diesem Seminar, in welchen Konstellationen häufig Streitigkeiten entstehen und sich schwelende Konflikte frühzeitig lösen lassen. Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie sich bei typischen Streitpunkten in den verschiedenen Vertragsarten (z.B. Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionagenten oder Franchising) rechtlich und strategisch am besten verhalten. Lernen Sie, Ansprüche innerhalb und anlässlich der Beendigung des Vertragsverhältnisses außergerichtlich und gerichtlich erfolgreich durchsetzen und abwehren. Hierbei werden auch die Besonderheiten bei Streitigkeiten mit ausländischen Vertriebspartnern berücksichtigt.

TERMIN | ORT

DI 09.11.21 **Live-Webinar** | Virtueller Raum (Microsoft Teams)

ZEIT

1. Block: 09:30 – 12:00 Uhr,
2. Block: 12:30 – 15:00 Uhr | 5 Zeitstunden nach § 15 FAO

PREIS

399,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

FLEXIBEL – UNSERE LIVE-WEBINARE



Interaktion garantiert!

Auch in unseren Live-Webinaren können Sie Ihre Fragen stellen, sich mit Teilnehmern und Referenten austauschen! Mit Ihrem Mikrofon, gegebenenfalls einer Webcam sind Sie aktiv im Live-Webinar mit dabei.

Unsere Live-Webinare finden via Microsoft Teams statt. Weitere Infos und technische Hinweise zu Microsoft Teams finden Sie unter beck-seminare.de/live-webinare

THEMEN

- **Ansprüche bei laufenden Verträgen**
 - Maßnahmen zur Durchsetzung und Strategien zur Abwehr von Vergütungsansprüchen
 - Die Berichtspflichten als Druckmittel
- **Belieferungsansprüche**
 - Kartellrechtliche Ansprüche
 - Ansprüche auf Gleichbehandlung
 - Risiken für Lieferanten aufgrund von Präcedenzwirkungen
- **Kündigungen von Vertriebsverträgen**
 - Fristlose Kündigungen vorbereiten und durchsetzen
 - Effektive wichtige Kündigungsgründe
 - Einvernehmliche Vertragsaufhebung als Alternative
- **Einstweilige Verfügungen**
 - Anspruch auf Vertragsfortführung
 - Entfernung der Marken-Signalisation
- **Buchauszug – Immer noch das scharfe Schwert oder stumpfer Stiel?**
 - Isolierte Geltendmachung und Verteidigung
 - Der Buchauszug in der Stufenklage
 - Vollstreckbarkeit und Berufungsinstanz
- **Ausgleichsanspruch in direkter und analoger Anwendung**
 - Angriffs- und Verteidigungsstrategien
 - Vor- und Nachteile der Stufenklage aus Kläger- und Beklagtsicht
 - Ausgleichsansprüche trotz ausländischer Rechtswahl und Gerichtsstandsklausel in Deutschland durchsetzen
- **Weitere nachvertragliche Ansprüche**
 - Rückgabe/Rücknahme von Vertragsware
 - Karenzentschädigung bei nachvertraglichen Wettbewerbsverboten
 - Unterlassungsansprüche wegen IP-Rechtsverletzungen

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/0525

Fax: (089) 381 89-547

E-Mail: seminare@beck.de

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