



Vertriebskartellrecht: Fokus Selektivvertrieb

Handlungsempfehlungen für die Praxis

NEU

REFERENTEN



Dr. Michael Reich
Rechtsanwalt, Partner, Pinsent Masons, München



Dr. Reinhard Siegert
Rechtsanwalt, Partner, Heuking Kühn Lüer Wojtek, München

TEILNEHMER

Rechtsanwälte, Unternehmensjuristen, Fach- und Führungskräfte, die mit der Gestaltung von Vertriebsverträgen und der Beratung von Vertriebsmitarbeitern betraut sind

INHALT

Von allen gängigen Vertriebsformen steht der Selektivvertrieb am stärksten unter kartellrechtlicher Beobachtung und birgt in der Rechtsanwendung die größten Risiken. Dennoch erlebt er eine neue Blüte: Die Möglichkeit einer besseren Kontrolle der Vertriebskanäle macht ihn attraktiv. Dies gilt jedoch nicht unbegrenzt, und es ergeben sich zudem Herausforderungen wie das Verbot jeglicher Gebietsbeschränkungen. In diesem Seminar zeigen Ihnen unsere erfahrenen Experten die neuen Vorgaben der Europäischen Kommission auf und geben Ihnen praktische Handlungsempfehlungen.

TERMIN | ORT

DO 28.09.23 Live-Webinar | Virtueller Raum (Microsoft Teams)

ZEIT

09:30 – 15:00 Uhr | 5 Zeitstunden nach § 15 FAO

PREIS

499,- € 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

- **Selektivvertrieb in der unternehmerischen Praxis**
 - Selektivvertriebssystem – wozu?
 - Vertriebssystem unter Dauerbeobachtung
- **Einheitlicher Rechtsrahmen – unterschiedliche Anwendung in den Mitgliedsstaaten**
- **Renaissance des Selektivvertriebs im Onlinehandel**
- **Erweiterung der Kombinationsmöglichkeiten zwischen Exklusiv- und Selektivvertrieb**
- **Kundenkreisbeschränkung im Selektivvertrieb**
 - Verkauf an nicht-autorisierte Wiederverkäufer
 - Weiterverkauf und Weiterverarbeitung: die Tuning-Rechtsprechung des BGH
 - Verbot des aktiven Verkaufs in Exklusivgebiete
 - Zukunft der Standortklausel
- **Selektionskriterien im Onlinehandel**
- **Quantitativer Selektivvertrieb**
 - Abgrenzung
 - Umfang der Gruppenfreistellung
 - Kernbeschränkungen für Selektivvertriebssysteme
- **Qualitativer Selektivvertrieb**
 - Metro-Rechtsprechung revisited
 - Selektivvertrieb nach den neuen Vertikal-Leitlinien
- **Zugang zum Selektivvertriebsnetz?**
- **Selektivvertrieb speziell: Kfz-Vertrieb und die Zukunft der Kfz-GVO**

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 angekreuzter Veranstaltung an.

Anmeldung:

Shop: beck-seminare.de

E-Mail: seminare@beck.de

Fax: (089) 381 89-547

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