



Vertriebskartellrecht: Grundzüge der Vertikal-GVO

Handlungsempfehlungen für die Gestaltung von Vertriebsverträgen



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

Das Vertriebskartellrecht ist im Wandel: Die Mitte 2022 in Kraft getretene „neue“ Vertikal-GVO 2022/720 wird für das kommende Jahrzehnt den Rahmen für die Gestaltung von Vertriebssystemen vorgeben. Substantielle Änderungen werden eine Überprüfung der bestehenden Vertriebsverträge unumgänglich machen. So wird das Verhältnis von stationärem und Internetvertrieb neu justiert und es werden neue Grenzen für den dualen Vertrieb aufgezeigt. In diesem Seminar zeigen Ihnen unsere erfahrenen Experten die Neuregelungen auf und übersetzen diese in praktische Handlungsempfehlungen für Ihre vertriebliche Praxis.

TERMINE | ORTE

- FR 20.10.23 München** | Courtyard by Marriott Munich City Center
- DI 28.11.23 Live-Webinar** | Virtueller Raum (Microsoft Teams)

ZEIT

Präsenz-Seminar: 09:00 – 17:00 Uhr | 6,5 Zeitstunden

Live-Webinar: 1. Block: 09:30 – 12:00 Uhr,

2. Block: 12:30 – 15:00 Uhr | 5 Zeitstunden

PREIS

499,- € zzgl. gesetzl. MwSt. (Präsenz-Seminar)

499,- € zzgl. gesetzl. MwSt. (Live-Webinar)

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

- **Vertikal-GVO 2022: Der neue Rahmen im Überblick**
- **Trendthema Dualer Vertrieb**
 - Hersteller, Importeur, Großhändler, Einzelhändler – Wer ist privilegiert?
 - Informationsaustausch im dualen Vertrieb
 - Praktische Anwendung: das magische „Need to know“
- **Zukunft des Handelsvertreterprivilegs**
 - Der „Handelsvertreter mit Doppelprägung“
 - Online-Vermittlungsdienste als Handelsvertreter
 - Zuordnung von Vertriebsrisiken
- **Gestaltungs**
- **Selektivvertrieb: eine Renaissance?**
 - Erweiterte Vertriebsbindung – erweiterter Schutz
 - Verbot des Vertriebs über Drittplattformen
- **Adjustierungen beim Online-Vertrieb**
 - „dual pricing“ – Wie geht es weiter?
 - Verkaufsvorgaben für den stationären Handel
- **Plattformvertrieb – ein ungeliebtes Kind?**
 - Behandlung hybrider Online-Vermittlungsdienste
 - Plattformvertrieb in der vertriebskartellrechtlichen Praxis
- **Vertikalpreisbindung – mehr Luft?**
 - Behandlung von „fulfillment contracts“
 - Preisüberwachungssoftware
 - Minimum Advertised Price
- **Neuigkeiten im Bereich der „grauen Klauseln“**
 - Wettbewerbsverbot und „Evergreen Clause“
 - Behandlung weiter und enger Paritätsklauseln
- **Sustainability Standards in der Beschaffungs- und Vertriebskette**

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**