

Seminare  
einzel  
oder  
gemeinsam  
buchbar!

# Vertriebsstruktur



Mag.  
Molzbichler,  
LL.M.  
(Columbia)  
Rechtsanwalt  
Fiebinger Polak  
Leon RAe



Dr.  
Öhlberger,  
M.Jur. (Oxford)  
Rechtsanwalt  
DORDA BRUGGER  
JORDIS

seminar 1

## *Der Handelsvertreter in der Praxis*

27. November 2014, Wien

09. November 2015, Wien

seminar 2

## *Vertriebsverträge*

10. Juni 2015, Wien



**ARS**  
AKADEMIE  
FÜR RECHT,  
STEUERN &  
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

mit RA Mag. Jakob Molzbichler, LL.M. (Columbia)

## IHR NUTZEN

Sie haben sich bereits für eine Vertriebsstruktur mit Handelsvertretern entschieden und möchten nun detailliertes „Know-how“ für die effektive und wirtschaftliche Gestaltung von Handelsvertreterverträgen aufbauen. In diesem Seminar erlernen Sie anhand von Praxisbeispielen und Musterverträgen Risiken frühzeitig zu erkennen und mittels durchdachter rechtswirksamer Verträge konsequent zu minimieren.

**Neben den allgemeinen Regelungen für Handelsvertreterverträge wird im Seminar auch auf spezielle Anforderungen an Verträge mit ausländischen Handelsvertretern eingegangen, sowie auch der Konsignationslager- oder Auslieferungsvertrag anhand von Musterbeispielen behandelt.**

## SEMINARINHALTE

### ■ Handelsvertretervertrag anhand eines Mustervertrags

- Pflichtenkatalog des Handelsvertreters und Geschäftsherrn
- Exklusivitäten: Produkte, Gebiete etc.
- Wettbewerbs- und Konkurrenzverbot
- Provisionsanspruch (Provisionen: Welche gibt es? Wann ist die Provision fällig? Bucheinsichtsrechte etc.)
- Vollmachten (z. B. Abschlussvollmacht)
- Delkrederhaftung
- Geheimhaltungsklauseln, IP-Rechte etc.
- Beendigung des Handelsvertretervertrags, Ausgleichsanspruch und dessen Ausschluss
- Rechtswahl, Gerichtsstand

### ■ Exkurs: ausländische Handelsvertreter

- Was Sie unbedingt wissen müssen (z. B. Rechtswahl, Ausgleichsanspruch etc.)

### ■ Der Handelsvertreter als Arbeitnehmer oder als Selbständiger

### ■ SPECIAL: Der Konsignationslager- oder Auslieferungsvertrag (inkl. Mustervertragsbesprechung)

- Vertragsgegenstand
- Pflichten der Vertragspartner
- Eigentumsrecht
- Lagerauffüllung und Entnahmen
- Abrechnung
- Versicherung
- Dauer und Beendigung

Methoden:  
Vortrag, Fallbeispiele,  
Fragerunden  
und Workshop

## IHR NUTZEN

Handelsvertreter, Vertragshändler oder doch Franchise? Dieses Seminar gibt Ihnen das Rüstzeug, die für Sie richtige Vertriebsstruktur zu wählen und die vertraglichen Grundlagen möglichst optimal zu gestalten. Dabei werden unter anderem für diese Verträge typische Klauseln, kartellrechtliche Rahmenbedingungen und vertragliche Vorsorgemöglichkeiten zur besseren Durchsetzung von Ansprüchen und zur Vermeidung von Problemen bei geänderten Umständen und bei Beendigung näher beleuchtet.

**Sie wollen ihren Vertrieb auf neue Beine stellen oder rechtlich optimieren? Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie.**

## SEMINARINHALTE

### ■ Die richtige Vertriebsstruktur

- Eigenvertrieb: direkt oder über Zweigniederlassung oder Tochterunternehmen?
- Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionär oder Franchise
- Selektiver Vertrieb
- Die rechtlichen Knackpunkte des Vertriebs

### ■ Wichtige und typische Vertragsinhalte

- Gebietsschutz
- Wettbewerbsverbote
- Vertragsdauer
- Kündigungsgründe
- Lagerrücknahme
- Rechtswahl
- Gerichtsstand- oder Schiedsvereinbarung?

### ■ Allgemeines zur Beendigung von Vertriebsverträgen

- Welche Fristen sind zu wahren?
- Welche Kündigungsformen lösen welche Rechtsfolgen aus?

### ■ Ansprüche aus der Beendigung von Vertriebsverträgen

- Nachvertragliche Schadenersatzansprüche
- Nachvertragliche Provisionsansprüche
- Ausgleichsanspruch gemäß § 24 HVertrG samt Berechnungsbeispiel
- Ausgleichsanspruch analog zu § 24 HVertrG samt Berechnungsbeispiel
- Investitionersatzanspruch gemäß § 454 UGB

### ■ Vertragliche Vorsorge und Beendigungsstrategien

- Bedeutung von Befristung
- Bedeutung wichtiger Kündigungsgründe
- Bedeutung kartellrechtlicher Compliance
- Vertragliche Abänderung von Ausgleichs- und Ersatzansprüchen?
- Günstigere (Teil-)Rechtswahl bei Vertragshändlern und Franchise?
- Absicherung durch Gerichtsstand- oder Schiedsvereinbarung
- Auflösungsvereinbarungen: wichtige Inhalte & Fallstricke

# Jetzt anmelden!

office@ars.at +43 1 713 80 24-27 DW-14

## Seminar 1 **Der Handelsvertreter in der Praxis**

- 27. November 2014, Wien
- 09. November 2015, Wien
- Ich bestelle die Seminarunterlage zu 40 % des Seminarbeitrags, da ich an der Teilnahme verhindert bin.

## Seminar 2 **Vertriebsverträge**

- 10. Juni 2015, Wien
- Ich bestelle die Seminarunterlage zu 40 % des Seminarbeitrags, da ich an der Teilnahme verhindert bin.

**Ort** ARS Seminarzentrum, Schallauterstraße 2-4, 1010 Wien

**Uhrzeit** Seminar 1 von 9.00-17.00 Uhr / Seminar 2 von 9.15-17.00 Uhr

... und bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Fax/ E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

TEILNEHMER/IN

KonzipientIn  BerufsanwärterIn

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

Tel.

Mobil

E-Mail

Fax

FIRMA

Beschäftigte

bis 100

100-200

über 200

Branche/ Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

E-Mail für Rechnungsversand

Datum

Unterschrift

## IHRE INVESTITION / ERMÄSSIGUNGEN

€ 480,- exkl. USt. (Seminar 1)

€ 540,- exkl. USt. (Seminar 2)

30 % (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

10 % (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

20 %\* für RA-KonzipientInnen, WT-BerufsanwärterInnen, NO-KandidatInnen

## 10 % Ermäßigung bei Buchung beider Seminare! (f. eine Person)

\*Ermäßigung nur gegen Vorlage von Legitimation/Bescheid. Ermäßigungen, Rabatte, Frühbucherbonus etc. sind nicht addierbar!

Gebühr inkl. Seminarunterlage, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Seminarunterlagen können nicht retourniert werden! Die Rechnung wird per E-Mail versendet.

Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbeitrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.

## ARS TEAM

Inhalt / Konzeption: Simone Gumpinger, LL.B. (WU)

Projektorganisation: Carina Österreicher

## TEILNEHMERKREIS

- ✓ Sales & Export MangerInnen und JuristInnen aus Industrie- oder Handelsunternehmen
- ✓ Führungskräfte, die in die Gestaltung und Beendigung von Vertriebsverträgen involviert sind
- ✓ GroßhändlerInnen & ImporteurInnen / FranchisenehmerInnen
- ✓ HandelsvertreterInnen
- ✓ RechtsanwältInnen

Details & weitere Infos auf

ars.at

