

# Vertriebsverträge & Kartellrecht

So vermeiden Sie unwirksame Vertragsklauseln und Bußgelder

## Die Themen

- Rahmenbedingungen der Vertikal-GVO für Vertriebsverträge
- Prüfung von Effizienzgewinnen
- Preisbindung, Preisempfehlungen und Meistbegünstigung
- Fallstudie zum Vertragshändlervertrag
- Internetvertrieb und selektiver Vertrieb
- Kartellrechtliche Abgrenzung Handelsvertreter und Vertragshändler

Das erfolgreiche  
Praktikerseminar  
seit über 10 Jahren!

## Ihre Referenten

Dr. Jörg-Martin  
Schultze, LL.M.  
Partner,  
Commeo LLP,  
Frankfurt am Main

Mark van der  
Moolen, LL.M.  
Clyde Bergemann  
Power Group,  
Wesel

Dr. Dominique S.  
Wagener, LL.M.  
Partnerin,  
Commeo LLP,  
Frankfurt am Main

# Unwirksame Vertragsklauseln und Bußgelder vermeiden

## Ziel des Seminars

Das Seminar vermittelt einen umfassenden und praxisnahen Überblick über die für das Vertriebsrecht relevanten Regelungen im deutschen und europäischen Kartellrecht, insbesondere vor dem Hintergrund der Vertikal-GVO Nr. 330/2010.

Hauptbestandteil des Seminars ist es anhand von Beispielklauseln die Vertikal-GVO und die erläuternden Leitlinien der Europäischen Kommission eingehend klarzustellen und ihre Bedeutung für bestehende Verträge und die Vertragsgestaltung aufzuzeigen. Die Referenten gehen zudem auf die jüngsten Entwicklungen im selektiven Vertrieb und Internetvertrieb einschließlich der Coty-Entscheidung des Gerichtshofes zu Plattformverboten ein. Abschließend wird das durch die Rechtsprechung geprägte Kartellrecht für Handelsvertreterverträge besprochen.

Am Ende des Seminars haben Sie praxisnahe Erkenntnisse zu kritischen und unwirksamen Vertragsklauseln und wissen, worauf in der Zukunft ein Augenmerk zu legen ist.

## Teilnehmerkreis

Angesprochen werden Leiter und Mitarbeiter der Abteilungen Recht und Vertrieb, Geschäftsführer sowie im Vertriebsrecht tätige Rechtsanwälte.

## Inhouse-Schulung

Inhouse-Schulungen lohnen sich schon ab fünf Teilnehmern. Sprechen Sie uns an: Tel. +49 6221 500-745 oder E-Mail: k.meder@forum-institut.de

## Ihre Referenten



**Dr. Jörg-Martin Schultze, LL.M.**  
Partner, Commeo LLP,  
Frankfurt am Main

Der Referent ist schwerpunktmäßig im Kartellrecht und kartellrechtlich bestimmten Vertragsrecht tätig. Er ist u.a. Mitherausgeber und Mitautor des kartellrechtlichen Teils in Schultze/Wauschkuhn/Spenner/Dau/Kübler, Vertragshändlervertrag, 2016 und von Schultze/Pautke/Wagener, Vertikal-GVO, 4. Auflage, 2018.



**Mark van der Moolen, LL.M.**  
Clyde Bergemann Power  
Group, Wesel

Der Referent ist Group Legal Director der Clyde Bergemann Power Group, Wesel. Zuvor hat er unter anderem als Syndikus beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V., Frankfurt, europäische und nationale Gesetzgebungsverfahren im Vertriebskartellrecht aus Industriesicht begleitet.



**Dr. Dominique S. Wagener, LL.M.**  
Partnerin, Commeo LLP,  
Frankfurt am Main

Die Referentin ist in allen Bereichen des deutschen und europäischen Kartellrechts einschließlich Kartellverfahren, Kartellrechts-Compliance und Vertriebskartellrecht tätig. Sie ist u.a. Mitautorin von Schultze/Pautke/Wagener, Vertikal-GVO, Praxiskommentar, 4. Auflage, 2018.

## Ihr Programm

### Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und Europäisches Kartellrecht

- Regelungsziele und Regelungsbereiche
- Parallelzuständigkeit der nationalen Behörden und Gerichte
- Anwendung der Vertikal-GVO Nr. 330/2010
- Selbsteinschätzung der Freistellungsfähigkeit einer Vereinbarung
- Prüfung von Effizienzgewinnen
- Rechtsfolgen und Sanktionen

### Die Vertikal-GVO: Das Grundgesetz für den Vertrieb (Fallstudie zum Vertragshändlervertrag)

- Prüfungsschema
- Bestimmung der Marktanteile
- Marktanteilsschwellen für Anbieter und Abnehmer
- Preisbindung, Preisempfehlungen und Meistbegünstigung
- Gebiets- und Kundenkreisbeschränkungen
- Exklusivität und Standortklausel
- Wettbewerbsverbote und Bezugsbindungen
- Online-Vertrieb einschließlich Plattformverbote
- Sonderfragen des selektiven Vertriebs
- Vertragsmanagement und Vertragsanpassung

### Das Kartellrecht für Handelsvertreterverträge (Fallstudie zum Handelsvertretervertrag)

- Kartellrechtliche Abgrenzung Handelsvertreter und Vertragshändler
- Unterscheidung Produkt- und Vermittlungsmärkte
- Bedeutung der Kommissions-Leitlinien

Anmeldung unter  
service@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Praxisseminar  
 Vertriebsverträge und Kartellrecht

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  
 per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**  
■ **Tagungs-Nr. 19 03 712**

■ **Internet:**  
[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 28. März 2019 in Frankfurt  
von 09:00 bis 17:00 Uhr  
relexa hotel  
Lurgiallee 2 · 60439 Frankfurt  
Tel. +49 69 95778-0 · Fax +49 69 95778-876

■ **Gebühr:**  
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

## Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

**Katja Meder**  
Bereichsleiterin Recht  
Tel. +49 6221 500-745  
[k.meder@forum-institut.de](mailto:k.meder@forum-institut.de)

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.