

# Anmeldung

Fax: 0221 77 44 51 32  
Email nestler@germanfashion.net

WORKSHOP Vertriebsrecht für Vertriebler  
ORT Köln  
TERMIN 19.09.2019  
KOSTEN  € 250,- + 19 % MwSt. pro Person: Mitglied **GermanFashion**  
 € 390,- + 19 % MwSt. pro Person: Nichtmitglied

Wir melden folgende Mitarbeiter verbindlich zu dieser Veranstaltung an:

_____	_____	_____
Name, Vorname	Name, Vorname	Name, Vorname
_____	_____	_____
Position	Position	Position
_____	_____	_____
Telefon	Telefon	Telefon
_____	_____	_____
Email	Email	Email

## UNS IST BEKANNT:

Bei Absagen innerhalb der letzten 7 Tage vor Workshopbeginn muss die volle Workshopgebühr berechnet werden.  
Bei Absagen 8 bis 14 Tage vor Workshopbeginn müssen wir 50 % der Workshopgebühr in Rechnung stellen.  
Bitte buchen Sie Ihre Anreise und eventuelle Übernachtungen erst dann, wenn Sie die Teilnahmebestätigung inklusive Rechnung erhalten haben.

Unsere Workshops dienen der Fortbildung und dem persönlichen Austausch. Mit der Anmeldung sind Sie daher damit einverstanden, dass wir Ihren Namen und Ihre Firmenadresse in ein Teilnehmerverzeichnis aufnehmen, das alle Teilnehmer und Referenten dieser Veranstaltung erhalten.

## RECHNUNGSANSCHRIFT:

\_\_\_\_\_

Firmierung

\_\_\_\_\_

Straße und Hausnummer

\_\_\_\_\_

PLZ und Ort

FIRMENSTEMPEL UND UNTERSCHRIFT:

An  
unsere Mitgliedsfirmen  
sowie  
Seminarverteiler

Köln, 15.01.2019

## Workshop: Vertriebsrecht für Vertriebler

Sehr geehrte Damen und Herren,

darf mein Kunde eigentlich seinen Auftrag einfach stornieren? Was passiert, wenn er auf eine deutlich veränderte Auftragsbestätigung nur schweigt? Kann ich den online-Vertrieb meines Kunden einschränken oder untersagen? Darf ich mit ihm Preisreduzierungen abstimmen? Muss ich eigentlich einen Kunden beliefern oder kann ich auch die Geschäftsbeziehung einfach so abbrechen?

Wenn Sie sich solche oder ähnliche Fragen in ihrer Vertriebspraxis schon einmal gestellt haben, dann sind Sie richtig auf unserer Veranstaltung, die wir aus unserer Praxis für Ihre Praxis konzipiert haben. Wir werden Ihnen die richtigen Antworten geben und die juristischen Hintergründe zeigen, aber immer so nahe an der Praxis bleiben, dass Sie eine konkrete Hilfe für Ihre täglichen Probleme mit nach Hause nehmen können. Daneben werden sie reichlich Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit Ihren Kollegen aus der Branche haben.

Mit freundlichen Grüßen



**GermanFashion**  
Thomas Lange

# Themenplan

## Vertriebsrecht für Vertriebler

### 1. KAUFVERTRAG

#### 1.1. Regeln des Zustandekommens

- 1.1.1. Angebot und Annahme
- 1.1.2. Abweichungen
- 1.1.3. Formerfordernisse: Unterschrift?
- 1.1.4. Storno möglich?

#### 1.2. Wichtige Vertragsinhalte aus Vertriebsicht

- 1.2.1. INCOTERMS
- 1.2.2. Sicherungsrechte
- 1.2.3. Zahlungsziele
- 1.2.4. Textile Einheitsbedingungen
- 1.2.5. Einbeziehung von allgemeinen Verkaufsbedingungen

#### 1.3. Besonderheiten im Exportgeschäft

- 1.3.1. Internationales Kaufrecht
- 1.3.2. Einbeziehung von Verkaufsbedingungen
- 1.3.3. Sprache
- 1.3.4. Volltext
- 1.3.5. Sicherungsrechte

### 2. VERTIKALE KOOPERATIONSVERTRÄGE

- 2.1. Kommission
- 2.2. Konsignation
- 2.3. Concession
- 2.4. Musterverträge und Übersichten

# Fortsetzung Themenplan

## Vertriebsrecht für Vertriebler

### 3. KARTELLRECHTLICHE VERTRIEBSBESCHRÄNKUNGEN

- 3.1. Missbrauchsverbot oder Vertragsfreiheit bei Liefer- und Bezugssperren
  - 3.1.1. Marktbeherrschendes Unternehmen
  - 3.1.2. Marktstarkes Unternehmen
- 3.2. Verkaufsverbot für Nichtkunden
- 3.3. Weiterverkaufsverbot für Kunden
- 3.4. Verbot der Preisbindung und Preisabsprache
  - 3.4.1. Direkte und indirekte Preisbeeinflussung
    - 3.4.1.1. Aufforderung von Kunden zur Unterbindung von Rabattaktionen anderer Kunden
    - 3.4.1.2. Gewährung von Anreizen für Aufrechterhaltung des UVP
    - 3.4.1.3. Vorgabe der Preisreduzierungszeiträume
  - 3.4.2. Unverbindliche Preisempfehlung
  - 3.4.3. Preisetikettierung für den Kunden zulässig?
  - 3.4.4. Doppelpreissystem für On- und Offline-Verkauf
  - 3.4.5. Spannengarantie
- 3.5. Besonderheiten in vertikalen Modellen
  - 3.5.1. Kommissionsagenturverträge als „Handelsvertreter“ im kartellrechtlichen Sinne
  - 3.5.2. Konsignationsverträge (Depot)
  - 3.5.3. Austausch von Verkaufszahlen zulässig?
    - 3.5.3.1. Lieferant mit eigenem Retail
    - 3.5.3.2. Lieferant ohne eigenem Retail
- 3.6. Besonderheiten im Online-Verkauf
  - 3.6.1. Verbot des Internetvertriebs
    - 3.6.1.1. Internet-Vertrieb als passiver Vertrieb nicht einschränkbar
    - 3.6.1.2. Aber: „Coty“-Urteil des EuGH
    - 3.6.1.3. Qualitätsvorgaben durch Lieferanten
    - 3.6.1.4. Geoblocking
    - 3.6.1.5. Nichtkunde nutzt Markenzeichen
    - 3.6.1.6. Nichtkunde nutzt Bilder

# Workshop

## Vertriebsrecht für Vertriebler

INHALT	Der Workshop beschäftigt sich mit den wichtigsten vertrags- und kartellrechtlichen Fragestellungen aus der Vertriebspraxis. Dabei werden nicht nur die juristischen Hintergründe dargestellt, sondern auch praxismgerechte Antworten und Lösungsvorschläge präsentiert. Daneben ergibt sich ausführlich Gelegenheit zum Meinungsaustausch der Teilnehmer untereinander.
ZIELGRUPPE	Geschäftsführung, kaufmännische Leitung, Vertriebsleitung, Vertriebsmitarbeiter
ORT	Mondial am Dom Cologne Kurt-Hackenbergr-Platz 1, 50667 Köln
TERMIN	Donnerstag, 19. September 2019 10.00 Uhr bis 16.00 Uhr
WORKSHOPKOSTEN	€ 250,- + 19 % MwSt. pro Person für Mitglieder € 390,- + 19 % MwSt. pro Person für Nichtmitglieder
REFERENTEN	RA Thomas Lange, Hauptgeschäftsführer <b>GermanFashion</b> Modeverband Deutschland e.V., Köln  RA Thomas Rasch