

Kartellrecht und Vertriebsverträge

Der Aufbau und die Konzeption von Vertriebssystemen und die Formulierung von Vertriebsverträgen für die Schweiz und die EU haben sich an den Regeln des Schweizer und europäischen Kartellrechts auszurichten. Hierzu ist ein Grundverständnis der relevanten Problemfelder notwendig, so dass bei der Ausarbeitung derartiger Verträge die möglichen Fallstricke vermieden werden können. Im Seminar werden diese Problembereiche theoretisch und anhand von praktischen Beispielen erarbeitet sowie mögliche Lösungen dargelegt.

Seminarinhalt

- Darstellung der vertriebskartellrechtlichen Regelungen in der Schweiz und der EU
- Kernpunkte bei der Ausgestaltung von Exklusivvertriebssystemen und Selektivvertriebssystemen
- Erkennen und Beurteilen von Gebietszuweisungen und exklusiven Kundengruppen
- Handhabung von Parallelimporten
- Garantieleistungen
- Preisempfehlungen
- Wettbewerbsverbote
- Mehrmarkenvertrieb

Zielgruppe

Geschäftsführer/innen; Export-, Marketing- und Verkaufsleiter/innen, Mitarbeiter/innen der Finanz- und Rechtsabteilung

Referenten

Rechtsanwälte Dr. Jürg Borer und David Mamane, LL.M.; spezialisiert auf Fragen des Kartellrechts; Schellenberg Wittmer Rechtsanwälte, Zürich

Kosten

Mitglieder CHF 320.- (exkl. MwSt.)

Nichtmitglieder CHF 420.- (exkl. MwSt.)

Die Preise verstehen sich inklusive Seminarunterlagen und Pausenerfrischung.

Datum/Ort

Dienstag, 12. Juni 2012, Zürich

Dauer

1/2 Tag von 13.30 bis 17.00 Uhr

swiss export

Verband/Association

Staffelstrasse 8

CH-8045 Zürich

www.swiss-export.com

Telefon

Fax

E-Mail

+41 (0)44 204 34 84

+41 (0)44 204 34 80

info@swiss-export.com