

Compliance-Fallen im Vertrieb

Dienstag, 13. Oktober 2015, Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main

Programm

09:30 Uhr: Begrüßungskaffee

10:00 Uhr: Eröffnung

Referent/Trainer: RA Dr. Andreas Gayk, Leiter Vertriebspolitik / Handelsbeziehungen,
Compliance Officer, Markenverband

Die Aufgabe des Vertriebs ist scheinbar einfach zu formulieren: Im Wettbewerb mit konkurrierenden Unternehmen soll der Absatz der eigenen Produkte zu markenadäquaten Preisen gefördert werden, um die eigene Position im Wettbewerb zu verbessern und Marken- und Unternehmenswert zu steigern.

Jedoch sind die Unternehmen und ihre Mitarbeiter dabei vielfachen Beschränkungen unterworfen, deren Grenzen nicht immer klar sind und viele Fragen nach sich ziehen:

- **Wie vermeidet man in der Auseinandersetzung mit konkurrierenden Unternehmen die Gefahr kartellrechtlich unzulässiger Absprachen und wettbewerblich bedenklichen Informationsaustausches, nicht zuletzt auch im Dreiecksverhältnis über gemeinsame Kunden?**
- **Wie kann die Gefahr einer unzulässigen Preisbindung gebannt und zugleich das Ziel erreicht werden, markenadäquate Preise zu erzielen und diese den Kunden zu vermitteln?**
- **Wie können Anreize zur Förderung des Abverkaufs von Bestechung im Geschäftsverkehr abgegrenzt werden?**
- **Wie kann ein Missbrauch einer starken Marktstellung im Verhältnis zum Kunden vermieden werden?**

In Vorbereitung auf die Jahresgespräche werden wir uns mit hochkarätigen Referenten und Praxisbeispielen diesen Grenzziehungen widmen.

Ende ca. 16:00 Uhr