

COMPLIANCE-FALLEN IM VERTRIEB

GEFAHREN ERKENNEN UND VERMEIDEN KARTELLE – PREISBINDUNG – MISSBRAUCH VON MARKTMACHT

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 kann ein Missbrauch einer starken Marktstellung im Verhältnis zum Kunden vermieden werden?

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

Termin und Ort

16. Oktober 2024 | 10 - 16 Uhr

Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt

Teilnahmegebühr

595,- EUR

Kontakt und Anmeldung

M. veranstaltung@markenverband.de
T. +49 30 206168-38
F. +49 30 206168-777

Hier geht es zur [Online-Anmeldung](#)

Referent



Dr. Andreas Gayk
Markenverband e.V.

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit unseren [AGB](#) und [Datenschutzbestimmungen](#) gemäß DSGVO einverstanden.