

Seminar

«Vertriebsvertragsrecht in der Praxis»

Mittwoch, 11. September 2019

Ort

Metropol

Fraumünsterstrasse 12, 8001 Zürich

Leitung

Mario Strebel, Zürich

Prof. Dr. Andreas Kellerhals, Zürich

Unterlagen

Die Unterlagen werden an der Veranstaltung abgegeben.

Kosten

CHF 400.– inkl. Unterlagen, Pausenverpflegung und Apéro Riche

Anmeldeschluss

Montag, 26. August 2019

Anmeldung

via Internet: www.eiz.uzh.ch/weiterbildung/seminare



Assoziiertes Institut der Universität Zürich & Kooperationspartner der ETH Zürich
RECHT BERATUNG WEITERBILDUNG

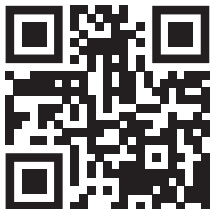
Seminar
Vertriebsvertragsrecht in der Praxis
Aktuelle Rechtsprobleme und
Evergreens bei Vertriebsverträgen –
dargestellt für Praktiker

Mittwoch, 11. September 2019

13.15 – 17.45 Uhr

Metropol, Zürich

Leitung: Mario Strebel, Prof. Dr. Andreas Kellerhals



Auskünfte

erteilt das Europa Institut an der Universität Zürich;

Tel. +41 44 634 48 91, eiz@eiz.uzh.ch

Vertriebsvertragsrecht

Aktuelle Rechtsprobleme und Evergreens bei Vertriebsverträgen – dargestellt für Praktiker

Das Seminar gibt den Teilnehmenden einen Überblick über aktuelle Rechtsprobleme und Evergreens beim Waren- und Dienstleistungsvertrieb. Es werden Wege aufgezeigt, identifizierte Herausforderungen nachhaltig und pragmatisch anzugehen.

Eröffnet wird das Seminar mit einer Keynote von Dominik Risch. Dieser wird uns über seine Erfahrungen von der Entwicklung eines digitalen Konzepts für Massschuhe bis hin zum erfolgreichen Vertrieb berichten. Sodann werden in praxisbezogenen Referaten die aktuellen Rechtsprobleme aufgezeigt, die etwa ein erfolgreicher und effizienter Immaterialgüterrechtsschutz im Vertriebskontext mit sich bringt. Eingegangen wird zudem auf Fallstricke im nationalen und internationalen Franchising sowie auf die Herausforderungen und Best Practice beim Selektivvertrieb. Aus Behördenhand werden zudem die neuesten Entwicklungen im Vertriebskartellrecht aufgezeigt. Mit einer Paneldiskussion und einem Apéro Riche am Ende des Seminars besteht schliesslich Raum für Fragen und vertiefende Diskussionen.

Die Tagung richtet sich an Inhouse Counsel, Vertriebs- und Complianceverantwortliche, Vertragsmanager und weitere Interessierte, die ihr Wissen und ihre Erfahrung über die aktuellen Herausforderungen im Waren- und Dienstleistungsvertrieb auffrischen möchten. Das Seminar richtet sich ebenso an Rechtsanwälte.

Referierende

- > Dr. Andrea Graber Cardinaux, Ökonomin, Vizedirektorin im Sekretariat der Wettbewerbskommission, Bern
- > Dr. Oliver Kaufmann, Rechtsanwalt, Partner bei Streichenberg Rechtsanwälte, Zürich
- > Prof. Dr. Andreas Kellerhals, Rechtsanwalt, LL.M., Partner bei SwissLegal (Zürich) AG, Mitglied der Wettbewerbskommission, Direktor des Europa Instituts an der Universität Zürich
- > Dr. Michael Reinle, Rechtsanwalt, LL.M., Partner bei Meyerlustenberger Lachenal AG, Zürich
- > Dominik Risch, Gründer und Eigentümer der Risch Shoes GmbH, Zürich
- > Mario Strebel, Rechtsanwalt, LL.M., Partner und Leiter der Praxisgruppe Wettbewerbsrecht, Handel und regulierte Märkte, Meyerlustenberger Lachenal AG, Zürich

Programm

- | | |
|-------------------|--|
| 13.15 – 13.30 Uhr | Begrüssung und Überblick
<i>Andreas Kellerhals</i> |
| 13.30 – 14.00 Uhr | Keynote – Vom Konzept hin zum erfolgreichen Vertrieb – Ein Erfahrungsbericht
<i>Dominik Risch</i> |
| 14.00 – 14.45 Uhr | Immaterialgüterrechtsschutz im Vertriebskontext
<i>Michael Reinle</i> |
| 14.45 – 15.30 Uhr | Fallstricke im nationalen und internationalen Franchising
<i>Oliver Kaufmann</i> |
| 15.30 – 16.00 Uhr | Kaffeepause |
| 16.00 – 16.45 Uhr | Brush-up Vertriebskartellrecht
<i>Andrea Graber Cardinaux</i> |
| 16.45 – 17.30 Uhr | Herausforderungen und Best Practice im Selektivvertrieb
<i>Mario Strebel</i> |
| 17.30 – 17.45 Uhr | Paneldiskussion mit allen Referierenden
<i>Moderation: Mario Strebel</i> |
| ab 17.45 Uhr | Apéro Riche
<i>offert von Meyerlustenberger Lachenal AG</i> |