

Wie gehen Hersteller und Händler bei der Durchsetzung der unterschiedlichen Interessen vor?



Lukas Bühlmann, LL.M. Zürich
Bühlmann Rechtsanwälte AG
www.br-legal.ch

Dr. Martin Schirmbacher, Berlin
HÄRTING Rechtsanwälte
www.haerting.de

Szenarien aus Herstellersicht



Szenario 1: Spannungsfeld Internet-Vertrieb – Druck aus dem Markt

- Auslegeordnung der Interessen
- Ziele definieren
- Gespräche mit Stakeholdern
- Rechtslage und rechtliche Optionen prüfen
- Realistische Entscheidungen treffen
- E-Commerce-Strategie festlegen
- Strategie konsequent kommunizieren
- Konsequent und konzertiert umsetzen

Szenario 2: Durchsetzung einer E-Commerce-Strategie

- Störendes Verhalten genau klären
- Unzulässiges Verhalten? Schwere des Verstoßes?
- Notwendigkeit einer sofortigen Kündigung prüfen
- Gespräch suchen & Awareness schaffen
 - Zukünftige Einhaltung überprüfen
 - Kompromiss im Sinne «Work-Around» suchen
- Warning-Letter
- Vertragsgemäße Sanktionierung
- Unter Umständen Information des Händlernetzes
- Kritische, regelmäßige Prüfung der Vorgaben auf Zulässigkeit

Szenarien aus Händlersicht



Szenario 1: Preisbeeinflussung

- Sachverhalt klären und festhalten
- Rechtslage prüfen
- Gespräch suchen
 - Rechtslage und Interessen klären
- Festhalten des Gesprächsergebnis
- Entscheid mögliche Reaktion
 - Weigerung der Beachtung und Abwarten
 - Gespräch mit anderen Händlern suchen
 - «Whistle-Blowing»
- Bei Aussetzung Weiterbelieferung
 - «Whistle-Blowing» oder Anzeige
 - Zivilrechtliche Ansprüche prüfen

Szenario 2: E-Commerce-Bedingungen

- Tatsächliche Auswirkungen prüfen (z.B. verstecktes Plattformverbot)
- Sind Bedingungen vertraglich und kartellrechtlich zulässig? Rechtslage prüfen.
- Gespräch suchen (ggf. gemeinsam mit andern Händlern)
 - Interessen klären
 - Kompromissbereitschaft klären
- Festhalten des Gesprächsergebnis
- Entscheid mögliche Reaktion
 - Akzeptieren und umsetzen
 - Weigerung der Beachtung
 - «Whistle-Blowing» oder Anzeige
- Bei Aussetzung Weiterbelieferung
 - «Whistle-Blowing» oder Anzeige
 - Zivilrechtliche Ansprüche prüfen

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.



Lukas Bühlmann Martin Schirmbacher

contact@br-legal.ch
www.br-legal.ch

schirmbacher@haerting.de
www.haerting.de