

von Rechtsanwalt **Patrick Prestel**

## Neue Serie: selektive Vertriebssysteme

**Selektive Vertriebssysteme stellen für Hersteller bzw. Importeure von Waren eine sehr attraktive Möglichkeit des Vertriebs dar. Denn sie können den Vertrieb nach ihren Wünschen gestalten und dabei ein geschlossenes System aufbauen. Allerdings gibt es auch hier einige rechtliche Grenzen einzuhalten.**

Selektive Vertriebssysteme gehören zu den vertikalen Vereinbarungen und haben einen komplexen Hintergrund. Die neue Serie der IT-Recht Kanzlei möchte eine umfangreiche Darstellung der Materie geben, um so die vielen Fachbegriffe und Details zu erklären.

Am Ende der Serie wird auf praxisrelevante Fragen eingegangen, wie etwa: Welche Kriterien sind zur Errichtung eines selektiven Vertriebssystems erlaubt bzw. verboten? Hat ein Händler einen Anspruch auf Aufnahme in das Vertriebssystem? Wie kann der Inhaber eines selektiven Vertriebssystems dieses gegen andere Händler schützen?

### Aufbau der Serie

1. Teil: **Einführung: selektive Vertriebssysteme als Unterfall der vertikalen Vertriebsvereinbarungen**
2. Teil: **Das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen nach § 1 GWB und Art. 101 AEUV**
3. Teil: **Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen des Kartellverbots**
4. Teil: **Ausnahmen der Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen des Kartellverbots**
5. Teil: **Die neue Gruppenfreistellungsverordnung im Vertikalbereich (GVO), ihre Kernbeschränkungen und ihre grauen Klauseln sowie Rechtsfolgen bei Verstößen gegen das Wettbewerbsverbot**
6. Teil: **Die Kernbeschränkungen bzw. die schwarzen Klauseln der neuen Gruppenfreistellungsverordnung "Vertikal"**
7. Teil: **Die verschiedenen Arten von selektiven Vertriebssystemen, ihre Bindungskriterien und ihre Zulässigkeit**
8. Teil: **Die rechtliche Position des Außenseiters**
9. Teil: **Die rechtliche Position des Inhabers eines selektiven Vertriebssystems**

Autor:

**RA Patrick Prestel**