



Euroforum-Lehrgang in 8 schriftlichen Lektionen



NEU

# Erfolgreiche Vertriebsysteme

## Planung, Aufbau, Umsetzung und Kontrolle



### Ihr Geschäft = Unser Knowhow

- Aufbau und Management einer Vertriebszentrale
- (Internationale) Vertriebsformen und -verträge
- Knowhow-Transfer, Compliance und Risikomanagement im Vertrieb
- Vertriebscontrolling
- Kartellrechtlicher Rahmen für Vertriebssysteme
- Lernen von der Gesundheitsbranche: Neue Vertriebswege im Pharmasektor



### Ihr Vorteil = Unser Konzept

- Konkrete Hilfestellungen erfahrener Praktiker
- Wertvolle Umsetzungshilfen zu allen Inhalten
- Dauerhafter Dialog mit den Autoren

# Vertriebssysteme trotzen der Wirtschaftskrise

## Grußwort der fachlichen Leitung

Vertriebssysteme haben sich zu einem elementaren Bestandteil unserer Wirtschaft entwickelt. Waren es ursprünglich ausschließlich Handelsvertreterverträge, die Vertriebssysteme bestimmten, so findet sich heute ein Strauß von Vertragstypen: Fachhändlerverträge, Vertragshändlerverträge, Knowhow-Überlassungsverträge, Lizenzverträge und – last but not least – Franchiseverträge. So stieg etwa die Anzahl der Beschäftigten in der Franchisewirtschaft selbst im Krisenjahr 2009 noch um vier Prozent.

Parallel zur zunehmenden Bedeutung und Komplexität ändert sich der rechtspolitische Rahmen für Vertriebssysteme fortlaufend. Die ab dem 1. Juni 2010 geltende EU-Gruppenfreistellungsverordnung für Vertikale Vertriebsvereinbarungen oder das ab dem 11. Juni 2010 anzuwendende neue Recht der Widerverpflichtung seien nur exemplarisch genannt.

Ein Vertriebssystem erfolgreich zu gestalten, bedeutet jedoch nicht nur, sich mit rechtlichen Fragestellungen zu befassen. Entscheidend ist das „Gesamtpaket“: Wie bauen Sie Ihre Systemzentrale auf? Wie stellen Sie den Knowhow-Transfer innerhalb des Systems sicher? Wie die interne und externe Kontrolle?

Mit diesem Lehrgang bieten wir Ihnen die ideale Hilfestellung zur Bewältigung dieser interdisziplinären Herausforderung. Vertriebsexperten unterschiedlichster „Herkunft“ haben für Sie einen genau so kompakten wie universell einsetzbaren Leitfaden für Planung, Aufbau, Umsetzung und Kontrolle Ihres Vertriebssystems aufgesetzt. Dabei haben wir bei aller Komplexität stets den Einzelfall im Blick und geben Ihnen konkrete Beispiele und Hilfestellungen.

Vor diesem Hintergrund wünschen wir Ihnen viel Spaß und Erfolg bei der Lektüre und freuen uns auf Ihre Teilnahme.



**Prof. Dr. Eckhard Flohr**, Rechtsanwalt und Dozent,  
Fachhochschulen Dortmund und München, TU Chemnitz,  
Universität St. Gallen

## INDIVIDUELL und FLEXIBEL wie Ihr Vertrieb: Der ABLAUF

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion, in deren Bearbeitung Sie zeitlich wie örtlich völlig unabhängig sind. Übungsaufgaben inklusive Musterlösungen ermöglichen Ihnen eine Kontrolle Ihres Lernfortschritts. Im Anschluss an den Lehrgang schicken wir Ihnen eine CD-ROM mit sämtlichen Lehrgangstexten und einer lektionsübergreifenden Suchfunktion sowie ein detailliertes Teilnahmezertifikat, das Ihre hochwertige Weiterbildung dokumentiert.

## KURZ und GUT: Ihr Zeitplan

**Start: 17. September 2010**

mit Zusendung der ersten Lektion

**Ende: 5. November 2010**

mit Zusendung der letzten Lektion

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion per Post.



# KOMPAKT, UMSETZBAR, ERFOLGVERSPRECHEND: Ihre

## Lektion 1

### **Einführung in das Vertriebsrecht: Vertriebsformen und -verträge**

- Vertriebsrecht als Rechtsgebiet
- Vertriebssysteme und Netzwerke
- Rechtlicher Rahmen von Vertriebsverträgen
- Abgrenzung der Vertriebsverträge zueinander
- Kriterien für die Vertragstypenwahl
- Interdependenz zwischen Vertriebsform und Vertriebsvertrag

**Prof. Dr. Eckhard Flohr**, Rechtsanwalt und Dozent,  
Fachhochschulen Dortmund und München, TU Chemnitz,  
Universität St. Gallen, und

**Christian Treumann**, Rechtsanwalt und Partner,  
LECP Rechtsanwälte und Steuerberater

## Lektion 2

### **Aufbau und Management einer Systemzentrale**

- Organisation
  - Errichtung der Zentrale
  - Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter
- Prozesse
  - Lebenszyklen einer Vertriebspartnerschaft
  - Aufgabenteilung und Zuständigkeiten der Mitarbeiter
  - Erstellung und Nutzung eines Prozess-Manuals
- Führung
  - Standardisierung der Abläufe
  - Partizipation und Empowerment als Führungsprinzipien
- Fairplay Franchising: Spielregeln für erfolgreiche Partnerschaften

**Mag. Waltraud Martius**, Geschäftsführerin,  
SYNCON International Franchise Consultants

## Lektion 3

### **Knowhow-Transfer im Vertriebssystem**

- Bedeutung des Knowhows für ein Vertriebssystem
- Darstellung des Knowhows eines Vertriebssystems
- Handbuch und Geschäftsordnungssystem (Richtlinien)
- Handbuch und Corporate Identity/Qualitätsstandards
- Gestaltung eines Handbuchs
- Verhältnis des Handbuchs zum jeweiligen Vertriebsvertrag

**Monika Flohr**, Geschäftsführerin, M.F.F.M. Monika Flohr Franchise Marketing

## Lektion 4

### **Vertriebscontrolling**

- Erfolgs- und Wettbewerbsfaktoren
- Analysen
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kennzahlensystem
- Betriebsvergleiche
- Vertreter und Vertriebsgebiet
- Dialogmarketing
- CRM und Kundendatenbank

**Wolfgang Zollner**, Geschäftsführer, Zollner Managementberatung

## Lektion 5

### **Internationaler Vertrieb**

- Prinzipien der Internationalisierung von Vertriebssystemen
- Vertragsgestaltungen im internationalen Vertriebsrecht
  - Alleinvertriebsvertrag
  - Masterfranchisevertrag
  - Multiple Unit Franchise
- Einzelfragen im internationalen Vertriebsrecht
- Methodische Hinweise zur Evaluierung einer geeigneten Struktur
- Planung eines internationalen Vertriebsprojekts

**Dr. Christoph Wildhaber**, Rechtsanwalt und Partner,  
Streichenberg Rechtsanwälte, und  
Geschäftsführer, Schweizer Franchise Verband



**Jede Lektion enthält ein eigenes Kapitel mit wertvollen Umsetzungshilfen**

# LEKTIONEN im Überblick

## Lektion 6

### Der kartellrechtliche Rahmen für Vertriebssysteme

- Grundzüge des Vertriebskartellrechts
- Einzelfälle vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen
- Die Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung 330/2010
- Sektorenspezifische Gruppenfreistellungsverordnungen
- Kartellrechtliche Aspekte bei der Gestaltung von Vertriebsverträgen

Prof. Dr. Kai-Thorsten Zwecker, Rechtsanwalt und Partner, PF&P Rechtsanwälte

## Lektion 7

### Compliance- und Risikomanagement im Vertriebssystem

- Haftungsrisiken und Haftungsfallen im Vertriebssystem
- Anforderungen und Gestaltung eines Risikomanagements im Vertrieb
- Vertriebsbezogene Risikofrüherkennung und -prävention
- Compliance- und Risikokultur als kritische Erfolgsfaktoren

Prof. Dr. Thomas Rautenstrauch, Leiter des Center for Accounting & Controlling, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

## Lektion 8

### Neue Vertriebswege im Pharma- und Gesundheitssektor

- Traditionelle Vertriebsstrukturen im Pharmamarkt
- Gesundheitspolitische Veränderungen
- Neue Versorgungsformen für Arzneimittel, Hilfsmittel und Medizinprodukte
- OTC-Vertrieb im Wandel
- Entwicklungen und Trends in der Apothekenlandschaft
- Neue Medien und Absatzkanäle
- Multichannel-Management

Margot Haberer, Geschäftsführerin, A-plus Service GmbH

Innovative Absatzsysteme im Fokus

## Sie stehen bei uns im Mittelpunkt!

Sie haben sich für eine flexible Form der Weiterbildung entschieden, bei der wir Sie unterstützen. Gerne können Sie jederzeit Verständnisfragen zu den Inhalten der Lektionen an uns senden. Wir setzen uns mit dem Autorenteam in Verbindung und liefern Ihnen schnellstmöglich eine Antwort.

## Info-Telefon: 02 11/96 86 – 31 72

Ihre Ansprechpartner



Anja Urban

Organisation  
Senior-Lehrgangskordinatorin  
E-Mail: anja.urban@euroforum.com

## RAin Christiane Daners

Konzeption und Inhalt  
Senior-Produktmanagerin Lehrgänge



## Nutzen Sie die Vorteile einer Gruppenbuchung!

- Weiterbildung als Teamlösung ohne Reisekosten oder Fehlzeiten
- Flexibler Zeitplan nach Ihren Bedürfnissen
- Auf Wunsch: Maßgeschneiderte Inhalte und Lernerfolgskontrolle
- Lizenzvergabe für firmenweite Nutzung möglich

Fordern Sie Ihr individuelles Angebot zum Vorteilspreis an und kontaktieren Sie

## Susanne Sehmisch

Telefon 02 11/96 86 – 31 55  
E-Mail susanne.sehmisch@euroforum.com



**EXTRA PRAKTISCH: CD-ROM mit allen Volltexten und lektionsübergreifender Suchfunktion**

# VERTRIEB AT ITS BEST: Unser Produkt ist Ihr Vorteil

## Wir bieten Ihnen



**größtmögliche Flexibilität:** Sie bestimmen, wann und wo Sie sich die Inhalte erarbeiten, Reisekosten oder Fehlzeiten entfallen!



**exklusives Praktikerwissen:** Experten mit langjähriger Erfahrung in der Entwicklung und Beratung diverser Branchen und Vertriebssysteme geben Ihnen ganz konkrete Tipps und Hilfestellungen.



**die entscheidenden Umsetzungshilfen:** Dank zahlreicher Fallbeispiele können Sie das Gelesene unmittelbar anwenden.



**individuelle Unterstützung:** Während und auch nach Ablauf des Lehrgangs stehen Ihnen die Autoren bei Fragen zu den Lektionsinhalten und zum Erfahrungsaustausch zur Verfügung.



**nachhaltige Orientierung:** Mit den Lektionen und der lehrgangsbegleitenden CD-ROM erhalten Sie ein ideales Nachschlagewerk für Ihren Vertrieb.

## Für wen haben wir diesen Lehrgang konzipiert?

Wir richten uns insbesondere an:

- Geschäftsführer und kaufmännische Leiter
- Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche
  - Vertrieb
  - Key Account Management
  - Sales
  - Marketing
  - Unternehmensplanung/-entwicklung
- Systemzentralen von Vertriebssystemen
- Unternehmensjuristen
- Unternehmensberater
- im Vertriebsrecht tätige Rechtsanwälte
- Systembetreuer von Absatzmittlungssystemen

## Aus der PRAXIS für die PRAXIS: Ihr Autorenteam



Fachliche Leitung

**Prof. Dr. Eckhard Flohr**

Fachhochschulen Dortmund und München,  
TU Chemnitz, Universität St. Gallen



**Monika Flohr**

M.F.F.M. Monika Flohr  
Franchise Marketing



**Margot Haberer**

A-plus Service GmbH



**Mag. Waltraud Martius**

SYNCON International  
Franchise Consultants



**Prof. Dr. Thomas Rautenstrauch**

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich



**Christian Treumann**

LECP Rechtsanwälte und Steuerberater



**Dr. Christoph Wildhaber**

Streichenberg Rechtsanwälte  
Schweizer Franchise Verband



**Wolfgang Zollner**

Zollner Managementberatung



**Prof. Dr. Kai-Thorsten Zwecker**

PF&P Rechtsanwälte

Die Lebensläufe der Autoren finden Sie im Internet unter:  
[www.euroforum-verlag.de/vertriebssysteme](http://www.euroforum-verlag.de/vertriebssysteme)

[Kenn-Nummer]



INFOPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

## Erfolgreiche Vertriebssysteme

Euroforum-Lehrgang in 8 schriftlichen Lektionen

### Information und Anmeldung

Anja Urban

E-Mail: [anja.urban@euroforum.com](mailto:anja.urban@euroforum.com)

Telefon: 02 11/96 86 – 31 72, Fax: 02 11/96 86 – 41 50

Schriftlich: Euroforum Verlag,

ein Geschäftsbereich der Euroforum Deutschland SE

Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

[www.euroforum-verlag.de/vertriebssysteme](http://www.euroforum-verlag.de/vertriebssysteme)

### Zeitplan

Start: 17. September 2010, Ende: 5. November 2010

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium per Post.

### Unsere Leistung – Ihr Profit

Im Lehrgangspreis sind enthalten

- Lehrgangsmaterial in 8 schriftlichen Lektionen
- CD-ROM mit allen Lektionstexten und einer praktischen Suchfunktion
- Übungsaufgaben und Musterlösungen zu jeder Lektion
- Individuelle Betreuung auch nach Abschluss des Lehrgangs
- Detailliertes Teilnahmezertifikat

**Teilnahmebedingungen.** Der Preis für diesen Lehrgang beträgt € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

**Datenschutzinformation.** Der Euroforum Verlag ist ein Geschäftsbereich der Euroforum Deutschland SE. Die Euroforum Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Euroforum Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

- Ja, ich melde mich an für den Euroforum-Lehrgang „Erfolgreiche Vertriebssysteme“ zum Preis von € 1.799,- zzgl. MwSt. pro Person. [P6100659M780]
- In unserem Unternehmen interessieren sich \_\_\_\_ Personen für diesen Lehrgang. Bitte erstellen Sie uns ein **individuelles Angebot zum Vorteilspreis**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.  
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86–33 33.]

Name:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Die Euroforum Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:

Zusendung per E-Mail:  Ja  Nein

Zusendung per Fax:  Ja  Nein

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

Fax:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Lieferung an (Anschrift):

Datum: Unterschrift:

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?  Ich selbst *oder*  Name: \_\_\_\_\_ Position: \_\_\_\_\_

Per Fax an Anja Urban 02 11/96 86–41 50