



Provision, Sondervereinbarung, Vertragsbeendigung im Vertriebsrecht

Georg Huber / Michael Huetz
Grundlagen des Vertriebsrechts

Linde Praktikerskripten (LPS):
Konzipiert und herausgegeben von Dr. Werner Hauser

Linde Verlag
1. Auflage 2011
72 Seiten, kart.
ISBN 978-3-7073-1918-7
€(A) 9,90

Der Vertrieb bildet die Schnittstelle zwischen Produkt und Kunden. Wie der Unternehmer seinen Vertrieb organisiert, hängt dabei maßgeblich von rechtlichen Gesichtspunkten ab. Das vorliegende Linde Praktikerskriptum („LPS“) gibt einen Überblick über die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten des Vertriebs anhand zahlreicher Beispiele und berücksichtigt auch in der Praxis häufig auftretende Probleme.

Die Autoren:

Dr. Georg Huber,

LL.M. (Univ. of Chicago), akademisch geprüfter Europarechtsexperte, ist Rechtsanwalt (zugelassen in Österreich und New York) und Partner der Kanzlei Greiter Pegger Kofler & Partner in Innsbruck. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen unter anderem im Vertriebs- und EU-Recht.

Mag. (FH) Michael Huetz,

ist juristischer Mitarbeiter in der Kanzlei Greiter Pegger Kofler & Partner in Innsbruck. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Vertriebsrecht.

Auch in dieser Reihe erschienen:

- Insolvenzrecht
- Gesundheitsrecht
- Österreichisches Verfassungsrecht
- Studierendenvertretung
- Grundlagen des Rechts der Europäischen Union
- Individualarbeitsrecht
- UN-Kaufrecht
- Familienrecht
- Unternehmensführung
- Fachhochschulrecht
- Gewerberecht
- Interorganisationale Geschäftsmodelle
- Grundzüge des Urheber- und Verwertungsgesellschaftenrechts
- Praxis des wissenschaftlichen Arbeitens
- Krankenanstaltenrecht
- Grundzüge des kollektiven Arbeitsrechts

Kontakt:

Mag. Nina Otto
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: + 43 1 24 630-30
Fax: + 43 1 24 630-53
E-Mail: nina.otto@lindeverlag.at

Tel.: +43 1 24 630 – 30
Fax: +43 1 24 630 – 53

presse@lindeverlag.at
www.lindeverlag.at

Scheydgasse 24
1210 Wien

Linde