

15510 Preisabsprachen - ein Hochrisikofaktor für Unternehmer:innen

Risikovermeidung & richtiges Verhalten bei Hausdurchsuchungen

Die Liste renommierter Unternehmen, über die in den letzten Jahren Bußgelder wegen unerlaubter Preisabsprachen verhängt wurden, ist lang. Doch nicht immer steckt hinter einer Preisabsprache die Absicht, den Wettbewerb einzuschränken oder Gesetzesverstöße in Kauf zu nehmen. Preisabsprachen geschehen oftmals völlig unbewusst, weil den im Unternehmen handelnden Personen nicht bewusst ist, dass ihr Verhalten oder ihre Äußerungen eine Preisabsprache darstellen oder eine solche bewirken. Die Folge ist eine plötzliche und unangekündigte Hausdurchsuchung der Wettbewerbsbehörden, die – egal zu welchen Ergebnissen sie führt – für das Unternehmen eine große Belastung und Herausforderung darstellt. Kommt eine Preisabsprache zum Vorschein, drohen Geldbußen bis zu 10% des Jahresumsatzes, Schadenersatzansprüche, ein Ausschluss von Vergabeverfahren, persönliche Haftungen, uU sogar strafrechtliche Verfolgung und jedenfalls ein erheblicher Imageverlust. Dieses Seminar soll Ihnen helfen, diesen Risiken vorzubeugen, darauf entsprechend zu reagieren und sich bei Hausdurchsuchungen richtig zu verhalten.

Inhalte:

- Was sind Preisabsprachen?
Viele Preisabsprachen geschehen unbewusst deswegen, weil im Unternehmen nicht bekannt ist, was Preisabsprachen sind und dass gewisse Praktiken, Abläufe und Verhaltensweisen eine Preisabsprache darstellen.
- Risikovermeidung, Präventionsmaßnahmen (Compliance)
Welche Maßnahmen können ergriffen werden, um Preisabsprachen (insbesondere in der Vertriebskette) zu vermeiden, zu erkennen und abzustellen?
- Krisenmanagement
Was ist zu tun, wenn das Unternehmen mit einer Preisabsprache konfrontiert wird? Was kann vorab für den Fall einer Hausdurchsuchung getan werden?
- Richtiges Verhalten bei Hausdurchsuchungen
Mit schon einer einzigen Antwort kann sich das Unternehmen jeglicher Rechte bei einer Hausdurchsuchung begeben. Richtiges Verhalten mag daher gelernt sein...

Der Trainer:

Dr. Stefan Ettmayer
Dumfarth Klausberger Rechtsanwälte GmbH & Co KG

Die Zielgruppe:

Unternehmer & Geschäftsführer

Mehr als 81.000 Kunden in über 5.200 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **15510** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe