

PRAKTISCHE HERAUSFORDERUNGEN DES INTERNETVERTRIEBS DURCH HANDELSPARTNER AUS SICHT EINES FASHION-HERSTELLERS

ZÜRICH, 21.08.2013, DR. MICHAEL RIHA

THEMATISCHER ÜBERBLICK

- 1. Die CBR-Gruppe**
- 2. Der Verkaufspreis – ein weites Feld**
- 3. Internetvertrieb durch Handelspartner**
 - Spannungsfeld Markenimage – rechtlicher Rahmen
 - Qualitative Vorgaben
 - Praxisprobleme
- 4. Kooperation statt Konfrontation**



1. CBR-GRUPPE AUF EINEN BLICK

Vertrieb von Damenoberbekleidung unter den Marken Street One und Cecil



12 Kollektionen und 50 Millionen Artikel pro Jahr

Zielmärkte: europäische Länder, Kernmärkte DACH & Benelux

8100 Verkaufsstellen insgesamt, davon xxx in der Schweiz

Stationärer Vertrieb in der Schweiz ausschließlich durch selbständige Handelspartner

Internetvertrieb unter www.street-one.ch und www.cecil.ch

2. DER VERKAUFSPREIS – EIN WEITES FELD

GRUNDSÄTZLICHE ERWÄGUNGEN

**Selbständigkeit
der
Handelspartner**

Preisempfehlungen

- Preisempfehlungen erfolgen in Form von UVPs
- Empfehlungen für Preisreduktionen erfolgen in allgemeiner Form sowie fallweise artikel- und aktionsbezogen

Erweiterte Handlungsmöglichkeiten aus der neuen Vertikal-GVO?

- Limitierte Vorgaben für Sonderpreisaktionen und Markteinführung zulässig
- Aktuell noch unsicher, keine Anwendung
- Weitergehende effizienzorientierte Bindungen des Verkaufspreises?

**„Preisbindung
der zweiten
Hand“**

2. DER VERKAUFSPREIS – EIN WEITES FELD

PROBLEMFELDER IN DER PRAXIS

**Selbständigkeit
der
Handelspartner**

Unverbindlichkeit der Verkaufspreise

- Sicherstellung quer durch alle Dokumente / Unterlagen
- Probleme in hybriden Vertriebsstrukturen

Gegenseitiges Anschwärzen von Partnern

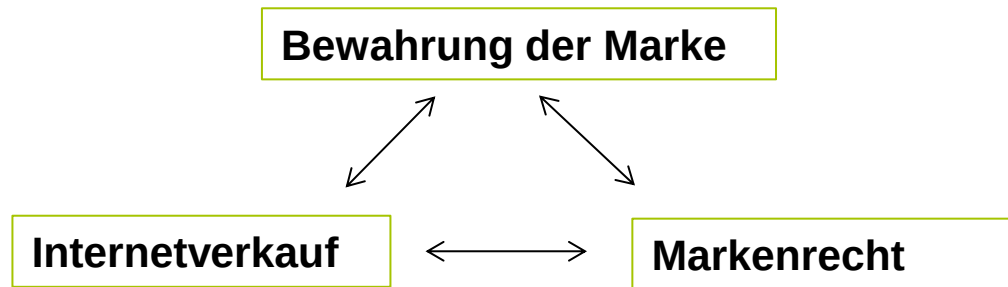
Herausforderungen durch EDI-Vernetzung

- Einspielen von Preisen in Kassensysteme
- Rückmeldung von Abverkaufsdaten
- Benchmarking
- Trennung Retail – Wholesale: „chinese walls“

**„Preisbindung
der zweiten
Hand“**

3. INTERNETVERTRIEB DURCH HANDELSPARTNER GRUNDSÄTZLICHE ERWÄGUNGEN

Spannungsfeld Kartellrecht – Markenschutz



Wesentliche Aspekte bei der CBR

- keine Außenwerbung, daher Internet wesentlicher Kanal für Kundenansprache
- „Fairnessgarantie“: Gleichbehandlung Handelspartner – eigener eCommerce-Shop
- Plattformen wie amazon, Otto.de oder ebay sind nicht grundsätzlich schlechter
- Qualität der Web-Auftritte von Partnern ist insgesamt besser geworden

3. INTERNETVERTRIEB DURCH HANDELSPARTNER QUALITATIVE ANFORDERUNGEN

Inhaltliche Mindestanforderungen an Internetvertrieb sichern dessen Qualität im Interesse aller Partner

- Firmenbezeichnung des Partners muss klar erkennbar sein
- Marken der CBR oder deren Bestandteile dürfen nicht in der URL verwendet werden (Ausnahme im Post-Domain Pfad - www.modepartner.ch/cecil)
- Mindestauflösung der Fotos
- Vorgaben zur Präsentation der Ware
- Verwendung von Marken sowie Artikelbeschreibung gemäß Marken-CI
- Mindestbreite des Sortiments – vergleichbar zur Sortimentsbreite am POS
- Keine Beschränkungen der Zielmärkte im europäischen Raum
- Einhaltung von rechtlichen Vorgaben insbesondere zum Datenschutz

Implementierung durch AGB

3. INTERNETVERTRIEB DURCH HANDELSPARTNER PRAXISPROBLEME

- Schlechte Präsentation: Models & Photos
- Falsche Verwendung von Marken und Logos
- „Domain-Grabbing“



Wie verhält man sich als Hersteller bei Verstößen?



Sonderthema: Keyword-Advertising durch Partner

3. INTERNETVERTRIEB DURCH HANDELSPARTNER KEYWORD ADVERTISING

- Markenrechtlicher Hintergrund
- Rechtsprechung des OLG Köln 6 U 48/10
- Möglichkeit der “Markenbeschwerde” bei Google

Cecil super-günstig

Bei **Cecil** bis zu 70% sparen
Jetzt kostenlos anmelden!

www.buyvip.com/Cecil

Cecile Mode

Kleider, Shirts, Hosen und mehr,
14 Tage kostenlose Rückgabe.

www.cestino-online.de/cecil

Hier könnte Ihre Anzeige stehen »

Die Frühjahrskollektion

Jacken, Shirts, Jeans und mehr, keine Versandkosten!

Wellensteyn Jacken - Damenjacken

www.cestino-online.de/cecil

Anzeigen

4. KOOPERATION STATT KONFRONTATION

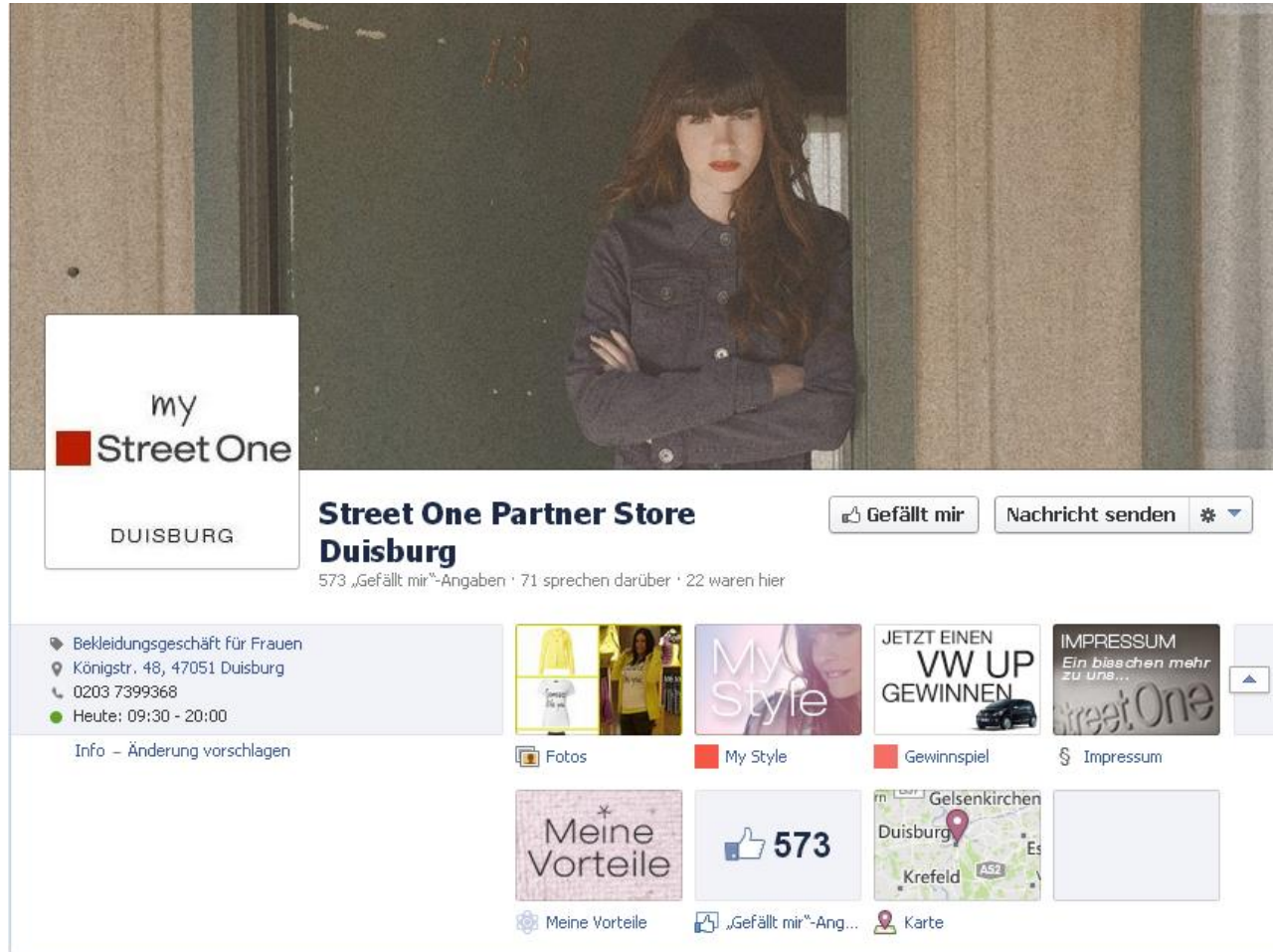
Viele Probleme resultieren aus der Sorge der Partner, eigenen Umsatz an den online-Shop des Herstellers zu verlieren

Ein moderner Multichannel-Ansatz gleicht die Interessen von Hersteller und Händler an und schafft einen wesentlichen Beitrag zur Minderung von Konfliktpotentialen

Angebote bei der CBR:

- Kostenlose Überlassung von Bildmaterial für Partner-Onlineshops
- Affiliate-Programm
- Multichannel-Programm

4. KOOPERATION STATT KONFRONTATION MULTICHANNEL-ANGEBOT



Street One

ALL STYLES | NEW | KEYLOOKS | TOP SELLER | SALE

Suchbegriff



Warenkorb
0 Artikel
0,00 €

Accessoires
T-Shirts/Tops
Blusen/Tuniken
Hosen
Denim/Jeans
Röcke/Kleider
Jacken & mehr
Strick/Sweatshirts

LAST
SUM
MER
Days

Vielen Dank!



INSPIRATION OUTFITS >>

SALE

-30% -50% -70%

JETZT ANGEBOTE SICHERN >>

So shop' ich gern

Jede Woche **100,00 €**
Einkaufsgutschein gewinnen

JETZT MITMACHEN >>

KAUF AUF RECHNUNG

GRATIS VERSAND¹

KOSTENFREIE RÜCKSENDUNG

48h LIEFERUNG²