

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	V
Inhaltsübersicht .....	IX
Abkürzungsverzeichnis .....	LXV
Bearbeiterverzeichnis .....	LXXV

## 1. Kapitel. Grundlagen des Vertriebsrecht

<b>§ 1 Vertriebsrecht als Rechtsgebiet</b> .....	3
I. Der Gegenstand des Vertriebsrechts .....	3
1. Vertriebsrecht als Absatzmittlungsrecht .....	3
2. Absatzmittler in betriebswirtschaftlicher und in juristischer Sicht .....	5
II. Anspruch und Aufgaben des Vertriebsrechts .....	8
III. Die rechtstheoretische Einordnung komplexer Vertriebssysteme .....	9
IV. Die kartellrechtliche Beurteilung vertraglicher Vertriebssysteme .....	17
V. Schwachstellen und Entwicklungsperspektiven des Vertriebsrechts .....	20
1. Geschäftsbesorgungsdoktrin .....	20
2. Vernachlässigung der Händlerkooperation .....	23
3. Vernachlässigung des Dienstleistungsabsatzes .....	24
4. Die Vernachlässigung horizontaler Komponenten in vertraglichen Vertriebssystemen .....	25
5. Konsequenzen .....	26
VI. Die jüngere Entwicklung des Vertriebsrechts – Ausblick und Tendenzen .....	27
<b>§ 2 Betriebs- und absatzwirtschaftliche Hintergründe von Vertriebsverträgen</b> .....	31
I. Prolog: Allgemeiner betriebswirtschaftlicher Überblick zum Absatz und zur Entwicklung des Vertriebes .....	32
1. Absatzmärkte, allgemeine Distributionsfunktionen und die Entwicklung des Handels .....	32
a) Geschichtliche Entwicklung .....	32
b) Absatzmarkt und betriebliche Absatzfunktion .....	37
aa) Zum Marktverständnis .....	37
bb) Der Absatzmarkt und seine Differenzierungen .....	37
cc) Beziehungen und Teilnehmer auf Absatzmärkten .....	39
dd) Kennzahlen zur Charakterisierung von Marktgröße und Marktposition .....	40
2. Grundlagen des Marketing und der dahinterstehenden Philosophie .....	41
a) Was ist Marketing? .....	41
b) Marketing-Planung und Marketing-Philosophien .....	45
c) Kurzes Modell des Konsumentenverhaltens aus Marketingsicht .....	47
d) Die strategische Planung .....	50
e) Der Marketing-Management-Prozess .....	51
3. Verhalten und Interessen in Absatzkanälen .....	59
a) Die Interessenlage der Parteien .....	60
b) Die Interessen des Absatzherrn .....	61
aa) Finanzwirtschaftliche Interessen .....	61
bb) Personalwirtschaftliche Interessen .....	62
cc) Marketingpolitische Interessen .....	63

## Inhaltsverzeichnis

c) Die Interessen des Absatzmittlers .....	64
aa) Finanzwirtschaftliche Interessen .....	64
bb) Marketingpolitische Interessen .....	65
d) Interessenkonflikte in vertraglichen Vertriebssystemen .....	66
4. Das Marketingumfeld .....	67
a) Das Mikroumfeld .....	68
b) Das Makroumfeld .....	68
5. Neuere Entwicklungen im Vertriebsrecht .....	70
II. Integration und Kooperation .....	71
1. Die vertikale Vorwärtsintegration .....	71
2. Vertriebsverträge als Marketing- und Selektionsinstrumente .....	74
3. Der „Wandel im Handel“ .....	75
III. Vertriebsvertragssysteme als vertikale Gruppenkooperation .....	78
1. Horizontale und vertikale Gruppenkooperation .....	78
2. Kooperationsintensität .....	79
3. Systemkonsistenz .....	80
4. Systemdynamik .....	82
5. Imageinheit .....	82
6. Marketinggemeinschaft .....	84
IV. Absatzpolitische Instrumente gegenüber Absatzmittlern .....	85
1. Vertikale und horizontale Selektion .....	85
2. Qualitative und quantitative Selektion .....	86
3. Absatzkanalpolitik und -management .....	88
V. Vertriebsvertragssysteme als Bindungssysteme .....	89
1. Vertikalbindungen als „Bausteine“ für Vertriebssysteme .....	89
2. Bezugsbindungen der Absatzmittler .....	90
3. Vertriebsbindungen der Absatzmittler .....	91
a) Gebietsbindungen und Marktverantwortungsbereiche .....	91
b) Kundenbindungen .....	93
c) Marketingpolitische Bindungen .....	93
4. Koppelungsbindungen der Absatzmittler .....	94
5. Verwendungsbindungen, Preis- und Konditionenbindungen der Absatzmittler .....	94
6. Alleinvertriebsbindungen der Absatzzentrale .....	95
7. Weitere Absatzbindungen der Zentrale .....	96
<b>§ 3 Erscheinungsformen von Vertriebsverträgen .....</b>	<b>97</b>
I. Die Typen- und Systembildung bei Vertriebsverträgen .....	97
II. Belieferungsverträge .....	98
III. Fachhändlerverträge .....	99
IV. Vertragshändlerverträge .....	100
V. Kommissionsagentenverträge .....	101
VI. Handelsvertreterverträge .....	102
VII. Franchiseverträge .....	103
1. Das Typologisierungproblem beim Franchising .....	103
2. Typologisierung des Franchising nach Wirtschaftsstufen, Entstehungsart und Leistungssubstanz .....	104
3. Typologisierung des Franchising nach Macht- und Interessen- konstellationen .....	107
VIII. Weitere Vertragskonstellationen .....	108
1. Vertriebsbindungsverträge, Alleinvertriebsverträge, Selektivvertriebs- verträge .....	108
2. Depotsysteme, Abteilungskonzepte, Regalmietsystem .....	109

## Inhaltsverzeichnis

3. Der sogenannte Strukturvertrieb (Schneeballsysteme) .....	109
4. Die Vertikalisierung von Verbundgruppen .....	110
<b>§ 4 Die Rechtsnatur von Vertriebsverträgen .....</b>	<b>112</b>
I. Der Rahmencharakter von Vertriebsverträgen .....	112
1. Rahmenvertrag und Ausführungsverträge .....	112
2. Nebenverträge und Anhangverträge .....	114
3. Wettbewerbliche Rahmenvereinbarungen .....	114
II. Der Dauerschuldcharakter von Vertriebsverträgen .....	115
1. Erhöhte Treuepflichten .....	115
2. Ungeschriebene Kontraktrituale .....	116
III. Rechtsnaturbestimmung der klassischen Vertriebsverträge im Einzelnen .....	117
1. Die Bedeutung der Rechtsnatur von Vertriebsverträgen .....	117
2. Belieferungs- und Fachhändlerverträge .....	118
3. Handelsvertreter- und Kommissionsagentenverträge .....	119
4. Vertragshändlerverträge .....	121
a) Kaufvertragliche Erfassungsversuche .....	121
b) Gesellschaftsrechtliche Erfassungsversuche .....	122
c) Die geschäftsbesorgungsvertragliche Qualifikation .....	124
IV. Der Streit um die Rechtsnatur von Franchiseverträgen .....	126
1. Die frühere Mischvertragstheorie .....	126
2. Die lizenzvertragliche Franchisetheorie .....	128
a) Begründung .....	128
b) Kritik .....	129
3. Die geschäftsbesorgungsvertragliche Franchisetheorie .....	132
4. Typologie der Franchiseverträge .....	134
5. Typus und Rechtsnatur des Subordinations-Franchising .....	135
a) Macht- und Interessenstrukturen .....	135
b) Betriebseingliederungs- und Betriebsförderungspflichten des Franchisegebers .....	136
c) Gebühren- und Absatzförderungspflichten des Franchisenehmers .....	137
d) Typenkombination mit dominantem Element des Geschäftsbesorgungsvertrags .....	137
6. Typus und Rechtsnatur des Partnerschafts-Franchising .....	138
a) Koordinations-Franchising .....	138
b) Koalitions-Franchising .....	140
c) Konföderations-Franchising .....	142
7. Konsequenzen der Rechtsnaturbestimmungen .....	144
V. Vertriebsvertragssysteme als Konzerne .....	145
1. Formen der Abhängigkeit .....	145
2. Die finanzpolitische Restautonomie des Absatzmittlers .....	147
<b>§ 5 Kriterien für die Vertragstypenwahl .....</b>	<b>149</b>
Vorbemerkungen .....	150
I. Anreiz und Kontrolle: Das Principal-Agent-Problem .....	151
1. Direktmarketing (Internetvertrieb) oder Einschaltung von Absatzmittlern? ....	151
2. Die Agency-Theorie .....	152
3. Anreiz und Kontrolle in der praktischen Vertragsgestaltung am Beispiel des Franchising .....	154
a) Ausschaltung negativer Stimulanzeffekte einer unternehmerischen Erfolgs- und Risikobeteiligung .....	154
b) Optimierung der Kontrolle .....	155
c) Sonstige Stimulanzen .....	156

## Inhaltsverzeichnis

II. Klassische Faktoren der Absatzwegpolitik .....	156
1. Selektion der Marktpartner .....	156
a) Vorteile der Selektion .....	156
b) Die Machtverhältnisse im Absatzkanal .....	157
c) Qualifikation der Marktpartner .....	157
d) Persönliches Profil der Produktverwender .....	158
2. Produktbezogene Faktoren .....	158
a) Die Bedeutung kommunikativer Komponenten beim Absatz .....	158
b) Pflege und Service .....	159
3. Wettbewerbsbedingte Faktoren .....	159
III. Rechtliche Weichenstellungen für die Typenwahl .....	160
1. Wettbewerbsliche Bindungen .....	160
a) Die Verteilung unternehmerischer Risiken .....	160
b) Die Existenz beschränkbarer Wettbewerbs .....	161
c) Die Anerkennung bestimmter Ziele der Absatzwegpolitik zur Rechtfertigung wettbewerbslicher Bindungen .....	162
2. Mit absatzpolitischen Entscheidungen verbundene Belastungen .....	163
a) Ausgleichsanspruch .....	163
b) Investitions- und Auslaufschutz .....	164
<b>§ 6 Überblick über den Rechtsrahmen .....</b>	<b>165</b>
I. Kauf- und Handelsrecht .....	169
1. Bürgerliches Kaufvertragsrecht .....	169
2. Handelsrechtliche Modifikationen bürgerlichen Kaufvertragsrechts .....	171
3. Das Vertriebsvertragsrecht im Lichte handelsrechtlicher Bestimmungen .....	172
II. Verbraucherschutzrecht .....	173
1. Produkthaftungsrecht .....	173
2. Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	175
3. Verbraucherkreditrecht .....	176
4. Recht der Haustürgeschäfte .....	178
5. Recht des Verbrauchsgüterkaufs .....	179
6. Recht des Fernabsatzes .....	180
III. Wirtschaftsrecht .....	181
1. Kartellrecht .....	181
2. Wettbewerbsrecht .....	181
3. Sonstiges Wirtschaftsrecht .....	186
IV. Der transnationale Rechtsrahmen .....	187
1. UN-Kaufrecht .....	187
2. Europäisches Wirtschaftsrecht .....	188
3. Weltwirtschafts- und internationales Vertriebsvertragsrecht .....	191
a) Das neue GATT und die WTO .....	191
b) Sonstige vertriebsvertragsrechtlich relevante Abkommen .....	192
c) Grundsätze des internationalen Vertriebsvertragsrechts .....	193

## 2. Kapitel. Vertriebsrecht und Arbeitsrecht

<b>§ 7 Absatzmittler als Arbeitnehmer oder als Selbstständige .....</b>	<b>195</b>
I. Zwei Formen von Absatzmittlern .....	196
II. Die Bedeutung der Unterscheidung .....	196
1. Die Bedeutung der Unterscheidung aus der Sicht des Unternehmers .....	197
a) Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht .....	197
b) Betriebswirtschaftliche Überlegungen .....	197
c) Die Wahl der Betriebsform aus Unternehmersicht .....	198

## Inhaltsverzeichnis

2. Die Bedeutung der Unterscheidung aus der Sicht des Absatzmittlers .....	199
a) Arbeitsrechtlicher Schutz .....	199
b) Gestaltungsfreiheit des Selbstständigen .....	199
III. Die Abgrenzungskriterien nach der Rechtsprechung .....	201
1. Arbeitsrecht .....	201
a) Weisungsgebundenheit .....	201
b) Eingliederung .....	202
c) Unternehmerrisiko .....	202
d) Sonstige Kriterien .....	204
2. Steuerrecht .....	204
3. Sozialversicherungsrecht .....	204
a) Die bisherige Rechtsprechung des BSG .....	204
b) Die Neufassung des § 7 SGB IV .....	205
IV. Der Arbeitnehmerähnliche .....	206
1. Sonderregeln für Handelsvertreter .....	206
2. Sonderregeln für Arbeitnehmerähnliche im allgemeinen .....	207
3. Stellungnahme zum Arbeitnehmerähnlichen .....	207
V. Stellungnahme zur Arbeitnehmereigenschaft .....	208
<b>§ 8 Handelsvertreter als Arbeitnehmer oder als Selbstständige .....</b>	<b>212</b>
I. Abgrenzung der einzelnen Typen von Vertriebsmittlern.....	212
II. Die gesetzliche Regelung für Handelsvertreter .....	213
1. Die Bedeutung des EG-Rechts .....	213
2. Der Normaltypus des Handelsvertreters.....	213
a) Die Tätigkeit des Handelsvertreters.....	214
b) Selbstständige oder abhängige Tätigkeit.....	214
3. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter.....	216
4. Einfirmenvertreter .....	216
5. Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter.....	217
6. Nebenberufliche Handelsvertreter .....	217
III. Die Abgrenzung zwischen selbstständigen und angestellten Handelsvertretern in der Rechtsprechung.....	217
1. Frühere Rechtsprechung.....	217
2. Neuere Entscheidungen.....	218
a) Allgemeines .....	218
b) Arbeitszeit .....	219
c) „Freie Gestaltung seiner Tätigkeit“ .....	220
IV. Schrifttum.....	223
V. Stellungnahme .....	224
1. Grundsätze.....	224
2. Formale Merkmale.....	225
3. Teleologische Begriffsbildung.....	225
4. Kennzeichen für Selbstständigkeit .....	226
5. Kennzeichen für Arbeitnehmereigenschaft .....	227
<b>§ 9 Franchisenehmer als Arbeitnehmer oder als Selbstständige .....</b>	<b>229</b>
I. Gesetzliche Regelung .....	229
II. Rechtsprechung und Literatur .....	230
1. Definition .....	230
2. Arbeitnehmer oder Selbstständiger .....	231
a) Theorie der Selbstständigkeit des Franchisenehmers .....	231
b) Theorie der Ambivalenz des Franchisevertrages .....	231

## Inhaltsverzeichnis

c) Neuere Rechtsprechung .....	232
aa) Zuständigkeit der Arbeitsgerichte .....	232
bb) Materielle Rechtslage .....	233
d) Neuere Literatur und Stellungnahme .....	234
<b>§ 10 Kommissionäre und Vertragshändler als Arbeitnehmer oder als Selbstständige .....</b>	<b>235</b>
I. Kommissionär und Kommissionsagent .....	235
1. Gesetzliche Regelung .....	235
2. Rechtsprechung und Literatur .....	236
3. Stellungnahme .....	236
II. Vertragshändler .....	237
1. Gesetzliche Regelung .....	237
a) Der Typus des Vertragshändlers .....	237
b) Rechtsprechung und Literatur .....	237
2. Stellungnahme .....	238
<b>§ 11 Absatzmittler als Arbeitnehmer .....</b>	<b>239</b>
I. Besondere Vorschriften des HGB .....	239
1. Die Sonderchriften des HGB .....	239
2. Der Begriff des Handlungsgehilfen .....	240
a) Arbeitnehmergruppen .....	240
b) Handlungsgehilfen .....	240
aa) Anstellung gegen Entgelt .....	240
bb) Handelsgewerbe .....	240
cc) Kaufmännische Dienste .....	241
3. Die Nichteinstellungsvereinbarung .....	241
4. Die Entgeltregelung .....	241
a) Auslegungsregeln .....	241
b) Fälligkeit der Vergütung .....	241
c) Provision .....	242
5. Der Gleichbehandlungsgrundsatz .....	244
6. Technischer Arbeitsschutz .....	244
7. Das Wettbewerbsverbot während des Bestehens des Arbeitsverhältnisses .....	244
a) Tatbestand .....	244
aa) Die verbotene Tätigkeit .....	244
bb) Die Einwilligung .....	246
cc) Wettbewerbsverbot und Kündigung .....	246
b) Rechtsfolgen .....	248
c) Wettbewerbsverbot für andere Arbeitnehmer .....	248
8. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot .....	249
a) Wirksamkeit .....	249
b) Einzelfragen .....	250
c) Wettbewerbsverbot und Kündigung .....	251
9. Der Zeugnisanspruch .....	251
10. Das Außenverhältnis zum Kunden .....	251
II. Allgemeines Arbeitsrecht .....	252
1. Das Arbeitsrecht der Handlungsgehilfen .....	252
2. Das Arbeitsrecht der sonstigen abhängig beschäftigten Absatzmittler .....	253

## Inhaltsverzeichnis

### 3. Kapitel. Der Handelsvertretervertrag

<b>§ 12 Der Abschluss und Inhalt des Handelsvertretervertrages</b> .....	255
I. Merkmale des Handelsvertreters .....	258
1. Wirtschaftliche Bedeutung .....	258
2. Der Handelsvertreter iSd. § 84 HGB .....	259
a) Legaldefinition des Handelsvertreters gem. § 84 Abs. 1 Satz 1 HGB .....	259
aa) Leitbild des Handelsvertreters .....	259
bb) Vermittlungsvertreter/Abschlussvertreter .....	260
cc) Handelsvertretervertrag als Dauerschuldverhältnis .....	260
dd) Struktur von Handelsvertreterverhältnissen .....	260
b) Selbständigkeitskriterien .....	260
aa) Privatrechtliches persönliches Abhängigkeitsverhältnis .....	260
bb) Persönliche Unabhängigkeit des Handelsvertreters .....	260
cc) Eigenorganisation .....	261
dd) Träger des unternehmerischen Risikos .....	261
c) Abgrenzung des Handelsvertreters gegenüber Vertragshändler, Handelsmakler und Franchise-Nehmer .....	261
3. Leitbild-Pluralismus des Handelsvertreters .....	262
a) Einkaufs- und Verkaufsvertreter .....	262
b) Vermittlungs- oder Abschlussvertreter .....	262
c) Hauptvertreter und Untervertreter .....	263
d) Einfirmen- oder Mehrfirmenvertreter .....	263
e) Bezirksvertreter/Alleinvertreter .....	264
f) Handelsvertreter im Nebenberuf (§ 92b HGB) .....	264
g) Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter (§ 92a HGB iVm. § 5 Abs. 3 ArbGG) .....	265
h) Handelsvertreter außerhalb des EG-Bereichs (§ 92c HGB) .....	265
II. Aufbau und Inhalt eines Handelsvertretervertrages .....	266
1. Typischer Aufbau eines Handelsvertretervertrages .....	266
2. Rechtsnatur und Abschluss des Handelsvertretervertrages .....	267
a) Rechtsnatur des Handelsvertretervertrages .....	267
b) Abschluss des Handelsvertretervertrages .....	267
3. Anwendbares Recht .....	269
4. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	270
a) Rechte des Handelsvertreters .....	270
b) Pflichten des Handelsvertreters .....	270
aa) Interessenwahrnehmungspflicht (§ 86 Abs. 1 HGB) .....	271
bb) Informationspflicht (§ 86 Abs. 2 HGB) .....	272
cc) Verschwiegenheitspflicht (§§ 86 Abs. 1, 90 HGB) .....	272
dd) Konkurrenzverbot .....	273
ee) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot (§ 90a HGB) .....	273
ff) Karenzentschädigung gem. § 90a HGB und Ausgleichsanspruch gem. § 89b HGB .....	274
2. Pflichten des Unternehmers .....	274
a) Unterstützung des Handelsvertreters gem. § 86a Abs. 1 HGB .....	274
b) Pflicht zur Rücksichtnahme .....	275
c) Nachrichtspflicht gem. § 86a Abs. 2 HGB .....	275
d) Schadensersatzverpflichtungen des Unternehmers .....	275
aa) Verletzung der Pflicht zur Rücksichtnahme .....	275
bb) Verletzung der Aufklärungspflicht .....	276
cc) Verletzung der Offenbarungspflicht .....	276
e) Nebenpflichten des Unternehmers .....	276

## Inhaltsverzeichnis

3. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	277
a) Beendigung durch Zeitablauf .....	277
b) Beendigung durch Aufhebungsvertrag .....	277
c) Beendigung durch ordentliche Kündigung .....	278
d) Beendigung durch fristlose Kündigung .....	279
aa) Allgemeine Grundsätze .....	279
bb) Wichtiger Grund iSd. § 89a Abs. 1 Satz 1 HGB .....	280
cc) Kündigungserklärung und Kündigungsfrist .....	282
dd) Beweislast für das Vorliegen eines wichtigen Grundes .....	284
ee) Rechtsfolgen einer fristlosen Kündigung .....	284
e) Sonstige Gründe für die Vertragsbeendigung .....	284
f) Recht des Handelsvertreters auf Vertragsfortsetzung? .....	284
III. Formvorschriften des Handelsvertretervertrages .....	285
1. Formfreiheit des Handelsvertretervertrages .....	285
2. Konkludenter Abschluss eines Handelsvertretervertrages .....	286
3. Schriftformerfordernis gem. § 34 GWB a. F. ....	286
4. Schriftform auf Grund zivil- und handelsrechtlicher Vorschriften .....	287
IV. Gesetz- und Sittenwidrigkeit eines Handelsvertretervertrages .....	287
1. Nichtigkeit des Handelsvertretervertrages wegen eines Gesetzesverstößes ....	287
a) Grundsätze .....	287
b) Einzelfälle von gesetzlichen Verstößen .....	287
aa) Verstoß gegen gesetzliches Verbot gem. § 134 BGB .....	287
bb) Nichtbeachtung von Formerfordernissen (§ 126 BGB) .....	287
2. Sittenwidrigkeit eines Handelsvertretervertrages .....	289
a) Grundsätze zur Sittenwidrigkeitskontrolle .....	289
b) Einzelfälle der Sittenwidrigkeit eines Handelsvertretervertrages gem. § 138 BGB .....	289
V. Inhaltskontrolle von Handelsvertreterverträgen .....	290
1. Die Inhaltskontrolle von Handelsvertreterverträgen nach den Vorschriften über allgemeine Geschäftsbedingungen im BGB .....	290
2. Einzelklauseln eines Handelsvertretervertrages und AGB .....	290
VI. Handelsvertreterverträge und Verbraucherschutz .....	291
1. Handelsvertreterverträge und Verbraucherschutzvorschriften (§§ 491 ff. BGB) .....	291
2. Handelsvertrag und Haustürgeschäfte .....	292
3. Handelsvertretung/Neues Unternehmen .....	293
VII. Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis .....	293
1. Umfang der vorvertraglichen Aufklärungspflicht des Unternehmers .....	293
2. Disclosure Rules bei Handelsvertreterverträgen? .....	293
3. Schadensersatzanspruch nach den Grundsätzen der culpa in contrahendo bei Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten .....	294
VIII. Nebenverträge und Durchführungsverträge zum Handelsvertretervertrag .....	294
1. Mietvertrag .....	294
2. Vertrag über Service- und Reparaturleistungen .....	294
3. Datenübertragung Unternehmen/Handelsvertreter .....	294
4. Versicherungsverträge .....	294
IX. Handelsvertreter und Sozialversicherungsrecht .....	295
<b>§ 13 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages .....</b>	<b>296</b>
I. Einzelregelungen eines Handelsvertretervertrages .....	297
1. Provisionsanspruch des Handelsvertreters .....	297
a) Provision gem. § 87 Abs. 1 1. Alt. HGB .....	298
b) Provision für Zweitgeschäfte gem. § 87 Abs. 1 2. Alt. HGB .....	299



## Inhaltsverzeichnis

c) Provision bei Bezirks- und Kundenkreisschutz gem. § 87 Abs. 2 HGB ....	299
d) Überhangprovision gem. § 87 Abs. 3 HGB .....	301
e) Inkassoprovision gem. § 87 Abs. 1 HGB .....	302
f) Entstehung und Fälligkeit der Provision (§ 87 a HGB) .....	302
g) Höhe der Provision (§ 87 b HGB) .....	303
h) Abrechnung der Provision/Buchauszug (§ 87 c HGB) .....	303
2. Delkrederehaftung gem. § 86 a HGB .....	305
3. Weitere Handelsvertretervergütungen .....	305
4. Sonstige Rechte des Handelsvertreters .....	306
a) Altersversorgung .....	306
b) Zurückbehaltungsrecht gem. § 88 a HGB .....	306
c) Ausgleichsanspruch gem. § 89 b HGB .....	307
d) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot gem. § 90 a HGB .....	307
e) Investitionsschutz .....	307
5. Verjährung der Ansprüche des Handelsvertreters .....	308
II. Rechtsrahmen von Handelsvertreterverträgen .....	308
1. Handelsvertreterrecht und Deutsches Kartellrecht .....	308
a) Handelsvertreterverträge und Preis- und Konditionenbindung iSd. § 14 GWB (§ 15 GWB a. F.) .....	309
b) Handelsvertreterverträge und Bezugsbindung iSd. § 16 GWB (§ 18 GWB a. F.) .....	309
c) Handelsvertreterverträge und Diskriminierungsverbot nach § 26 Abs. 2 GWB (§ 20 GWB n. F.) .....	310
2. Handelsvertreterrecht und Europäisches Kartellrecht .....	311
3. Handelsvertreterrecht und Wettbewerbsrecht .....	312
III. Eigenhaftung des Handelsvertreters .....	312
1. Grundsätze zur Eigenhaftung .....	312
2. Gewährleistungsabreden des Handelsvertreters .....	314
3. Handelsvertreter und Produkthaftung .....	315
a) Allgemeine Produzentenhaftung .....	315
b) Produkthaftungsgesetz .....	315
IV. Leistungsstörungen beim Handelsvertretervertrag .....	315
1. Nichtleistung und Schlechtleistung .....	316
2. Schuldnerverzug beim Handelsvertretervertrag (§ 326 BGB) .....	316
3. Annahmeverzug des Unternehmers (§ 615 BGB) .....	317
4. Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) bei Handelsvertreterverträgen? .....	317
<b>§ 14 Vertragsbeendigung .....</b>	<b>319</b>
I. Fälle der Vertragsbeendigung .....	319
II. Die ordentliche Kündigung .....	320
1. Gesetzliche Regelung .....	320
a) Regelfall .....	320
b) Sonderfälle .....	321
2. Vertragliche Kündigungsregelungen .....	321
3. Fehlerhafte und unwirksame Kündigungen .....	322
4. Wirkung der Kündigung .....	323
III. Die ausserordentliche Kündigung .....	323
1. Grundlage .....	323
a) Der Begriff des wichtigen Grundes .....	323
b) Allgemeine Grundsätze der Abwägung .....	324
c) Vereinbarungen zum wichtigen Grund .....	325
d) Beweislast und Verdacht .....	326

## Inhaltsverzeichnis

2. Wichtige Kündigungsgründe des Unternehmers .....	326
a) Vernachlässigung der Pflicht zur Absatzförderung .....	326
b) Sonstige Pflichtverletzungen .....	326
c) Wettbewerbsverbot; Zweitvertretung .....	327
d) Unmöglichkeit der Vertragserfüllung durch den Handelsvertreter .....	327
e) Sonstige Umstände .....	327
3. Wichtige Kündigungsgründe des Handelsvertreters .....	328
a) Vertragsverletzung durch Unternehmer .....	328
b) Eingriffe in die Vertragsstellung des Handelsvertreters .....	328
4. Kündigungserklärung .....	328
a) Form .....	328
b) Frist; Verwirkung .....	329
c) Nachschieben von Gründen .....	329
5. Rechtsfolgen ausserordentlicher Kündigung .....	330
a) Berechtigte Kündigung .....	330
b) Unberechtigte Kündigung .....	331
IV. Kündigungsschutz .....	332
1. Grundlagen .....	332
2. Kartellrechtlicher Umstellungsschutz .....	332
3. Der Investitionersatzanspruch .....	333
<b>§ 15 Der Ausgleichsanspruch des Warenvertreters .....</b>	<b>334</b>
I. Rechtsnatur .....	335
1. Grundlagen .....	335
2. Anwendungsbereich .....	336
II. Entstehung und Höhe des Anspruches .....	336
1. Unternehmervorteile .....	336
a) Werbung neuer Kunden .....	336
b) Einzelfragen zur Werbung neuer Kunden .....	337
c) Vorteile aus der Kundenwerbung .....	338
d) Ermittlung des Unternehmervorteils .....	340
e) Zeitlicher Rahmen für die Realisierung des Unternehmervorteils; Abwanderungsquote .....	340
f) Erheblichkeit des Unternehmervorteils .....	341
g) Ausdehnung der Geschäftsverbindung mit bestehenden Kunden .....	342
2. Provisionsverluste .....	342
a) Provisionen für abgeschlossene und für nachvertragliche Geschäfte .....	342
b) Provisionen für künftige Geschäfte .....	342
c) Maßgeblichkeit der Bruttoprovisionen aus werbender Tätigkeit .....	343
3. Billigkeit .....	344
a) Grundlagen .....	344
b) Einzelne berücksichtigungsfähige Umstände .....	345
c) Darlegungs- und Beweislast für Billigkeitsgesichtspunkte .....	346
4. Höhe des Anspruchs .....	347
a) Gesamtbetrachtung der Tatbestandsmerkmale gemäß § 89b Abs. 1 HGB; Abzinsung .....	347
b) Kappung .....	347
III. Ausschluss des Ausgleichsanspruches .....	348
1. Eigenkündigung (§ 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB) .....	349
a) Grundsatz .....	349
b) Ausnahmen .....	350
2. Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer (§ 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB) .....	351

## Inhaltsverzeichnis

3. Eintritt eines Dritten (§ 89b Abs. 3 Nr. 3 HGB) .....	353
4. Vertraglicher Ausschluss .....	354
a) Keine Schlechterstellung des Handelsvertreters „im voraus“ .....	354
b) Abwälzung auf Dritte .....	355
IV. Der Ausgleichsanspruch in grenzüberschreitenden Verträgen .....	356
1. Geltung deutschen Rechtes .....	356
2. Geltung ausländischen Rechtes .....	357
V. Geltendmachung; Verjährung; Verwirkung .....	358
1. Geltendmachung; Verjährung .....	358
2. Verwirkung .....	359
<b>§ 16 Nachvertragliche Abwicklungsprobleme .....</b>	<b>360</b>
I. Nachvertragliche Vergütungsansprüche .....	360
1. § 87 Abs. 3 S. 1 Nr. 1 HGB .....	360
a) Vermittelte oder weitgehend geförderte Geschäfte .....	360
b) Geschäftsabschluss „innerhalb einer angemessenen Frist“ .....	361
2. § 87 Abs. 3 S. 1 Nr. 2 HGB .....	362
3. Sonderfälle .....	362
II. Geheimnisschutz und Wettbewerbsverbot .....	364
1. Geheimnisschutz .....	364
a) Inhalt .....	364
b) Rechtsfolgen .....	365
2. Wettbewerbsverbot .....	366
a) Allgemeines .....	366
b) Abschluss .....	367
c) Inhalt .....	367
d) Durchsetzung des Wettbewerbsverbotes und Sanktionen .....	368
e) Karenzentschädigung bei Kündigung aus wichtigem Grund .....	368
f) Unwirksame Wettbewerbsverbote .....	368
III. Verjährung .....	369
1. Die gesetzliche Verjährung .....	369
a) Frist .....	369
b) Verjährungsbeginn .....	370
2. Vertragliche Verjährungsregeln .....	370
IV. Rückgabe von Vertragswaren und Ersatzteilen; Kartellrechtliche Weiterbelieferungsansprüche .....	371
1. Rückgabe von Vertragswaren und Ersatzteilen .....	371
2. Kartellrechtliche Weiterbelieferungsansprüche .....	372
<b>§ 17 Der Handelsvertreter-Prozess .....</b>	<b>373</b>
A. Erkenntnisverfahren .....	373
I. Zulässigkeitsfragen .....	373
1. Funktionelle Zuständigkeit .....	373
2. Schlichtungsverfahren .....	374
3. Sachliche Zuständigkeit .....	374
a) Kammer für Handelssachen .....	375
b) Streitwert .....	375
4. Örtliche Zuständigkeit .....	376
II. Das Verfahren .....	376
1. Zulässigkeit von Feststellungsklagen .....	376
2. Stufenklage .....	377
3. Der „Ausgleichsprozess“ .....	377
a) Schlüssigkeitserfordernisse .....	378

## Inhaltsverzeichnis

b) Beweislast .....	378
aa) Neuwerbung von Kunden .....	378
bb) Fortdauer der Geschäftsbeziehung .....	378
cc) Provisionsverlust/Unternehmervorteile .....	379
c) Klageantrag/Grundurteil .....	379
B. Vollstreckungsverfahren .....	380
I. Buchauszugsvollstreckung .....	380
1. Vertretbare Handlung .....	380
2. Vollstreckungsanordnung .....	381
3. Erfüllungseinwendung .....	382
II. Abrechnungsvollstreckung .....	382
III. Auskunftspflicht und -vollstreckung im Insolvenzverfahren .....	383

### 4. Kapitel. Der Vertragshändlervertrag

<b>§ 18 Abschluss, Inhalt und Durchführung .....</b>	<b>385</b>
I. Merkmale des Vertragshändlers .....	386
1. Begriffsbildung .....	386
2. Abgrenzungsfragen .....	387
II. Aufbau und Inhalt .....	389
1. Spezifische Besonderheiten des Vertragshändlervertrages .....	389
2. Vertragsgestaltung .....	389
3. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien .....	390
a) Absatzförderung .....	390
b) Belieferung des Vertragshändlers .....	391
c) Treuepflichten .....	391
d) Gleichbehandlung .....	392
e) Ausführungsgeschäfte .....	392
f) Alleinvertriebsrecht .....	392
g) Mindestabnahme .....	394
h) Vertragsdauer und -beendigung .....	394
i) Ausgleichsanspruch .....	395
j) Rechtswahl .....	396
III. Nebenverträge und Durchführungsverträge .....	397
1. Konsignationslagervertrag .....	397
2. Service- und Werkstattvertrag .....	398
IV. Formvorschriften .....	399
1. Schriftform .....	399
2. Vertragsurkunde .....	399
V. Gesetz- und Sittenwidrigkeit .....	400
1. Allgemeines .....	400
2. Einzelfragen .....	401
3. Konsequenzen .....	402
VI. AGB-rechtliche Inhaltskontrolle .....	402
1. Allgemeines .....	402
2. Typische Klauselwerke .....	403
a) Änderungen der Modellpolitik .....	404
b) Preisänderungsvorbehalt .....	404
c) Eingriff in den Marktverantwortungsbereich .....	404
d) Direktgeschäfte des Herstellers .....	405
e) Aufnahme eines Zweitfabrikats .....	406
f) Herstellergarantie .....	406

## Inhaltsverzeichnis

g) Geschäftsveräußerung, Inhaberwechsel .....	406
h) Kündigungsfristen .....	407
i) Rücknahmepflichten .....	407
j) Sonstiges .....	408
VII. Verbraucherschutzrechtliche Kontrolle .....	409
1. Anwendbarkeit des Verbraucherschutzrechts .....	409
2. Widerrufsrecht .....	409
3. Kaufmannseigenschaft .....	410
4. Verbraucherbegriff .....	410
VIII. Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis .....	410
1. Allgemeines .....	410
2. Aufklärungs- und Hinweispflichten .....	411
IX. Laufzeit .....	412
1. Rechtsvorschriften für die Vertragsdurchführung .....	412
a) Analoge Anwendbarkeit des Handelsvertreterrechts .....	412
b) Einzelne Analogiefälle .....	413
2. Besondere Durchführungsprobleme in der Praxis .....	414
a) Vertragsgebiet .....	414
b) Änderung des Vertragsgebiets .....	414
c) Vertragserzeugnisse .....	415
d) Vertragliches Wettbewerbsverbot .....	415
e) Vertragsabwicklung nach Kündigung .....	416
X. Gewährleistungshaftung .....	417
1. Herstellergarantie, Gewährleistungsarbeiten .....	417
2. Rückvergütungspauschalen .....	417
3. Sonstiges .....	418
<b>§ 19 Vertragsbeendigung .....</b>	<b>419</b>
I. Vertragliche Kündigungsregelungen .....	420
1. Vertragsbeendigung durch Kündigung .....	420
a) Individuelle Vereinbarungen .....	420
b) Kündigungsklauseln .....	420
2. Wesen der Kündigung .....	420
a) Zugang .....	420
b) Formvorschriften .....	420
3. Kündigungsfristen .....	421
a) Verträge auf unbestimmte Dauer .....	421
b) Unehchte Befristungen .....	421
c) Echte Befristungen .....	421
II. Gesetzliche Kündigungsregelungen .....	424
1. Ordentliche Kündigung .....	424
2. Außerordentliche Kündigung .....	424
3. Insolvenz .....	425
III. Die ordentliche Kündigung .....	425
1. Kündigungsgründe .....	425
2. Kündigungsfristen .....	425
a) Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	426
b) Individualvertrag .....	427
IV. Die außerordentliche Kündigung .....	427
1. Wichtiger Grund .....	427
2. Beispiele wichtiger Gründe .....	428
3. Vereinbarung wichtiger Gründe .....	428
4. Ausgestaltung der außerordentlichen Kündigung .....	429

## Inhaltsverzeichnis

a) Terminologie .....	429
b) Form .....	429
c) Mitteilungspflicht des Kündigungsgrundes .....	429
5. Nachschieben von Kündigungsgründen .....	429
6. Kündigungsfristen .....	430
7. Abmahnung .....	430
8. Rechtsfolgen der außerordentlichen Kündigung .....	431
9. Schadensersatz .....	431
10. Beweislast .....	432
V. Sonstige Beendigungsgründe .....	432
1. Einvernehmliche Vertragsbeendigung .....	432
2. Anfechtung .....	432
3. Teilkündigung .....	432
4. Tod des Vertragshändlers/Herstellers .....	432
5. Insolvenz des Vertragshändlers/Herstellers .....	433
VI. Der kartellrechtliche Umstellungsschutz .....	433
1. Diskriminierungsverbot .....	433
2. Auswirkungen des Diskriminierungsverbotes .....	433
VII. Der Investitionsersatzanspruch .....	434
1. Gesetzliche Anspruchsgrundlage .....	434
2. Vertragliche Anspruchsgrundlage .....	435
3. Höhe des Investitionsanspruches .....	435
4. Einschränkung/Ausschluss des Investitionsersatzanspruches .....	436
<b>§ 20 Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers .....</b>	<b>437</b>
I. Voraussetzung für eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB.....	438
1. Wirksame Beendigung des Vertrages .....	438
2. Einbindung in das Vertriebsnetz .....	439
3. Überlassung von Kundendaten .....	441
a) Vertragliche Verpflichtung.....	441
b) Vertraglicher Ausschluss.....	443
c) Aufgedrängte Überlassung .....	444
d) Abwehrmaßnahmen .....	444
e) Sonderfälle .....	445
f) Sogwirkung der Marke.....	446
g) Langlebige Wirtschaftsgüter.....	447
4. Schutzbedürftigkeit .....	448
5. Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs.....	449
a) Ausschluss „im Voraus“ .....	449
b) Auslandsverträge .....	450
II. Bemessung des Ausgleichsanspruchs.....	450
1. Beendigung des Vertragsverhältnisses.....	451
2. Vorteile des Herstellers.....	451
a) Neukunden.....	451
b) Stammkunden .....	452
c) Darlegungs- und Beweislast .....	453
d) Prognosezeitraum .....	453
e) Erheblichkeit.....	454
3. Verluste des Vertragshändlers.....	454
4. Ersatzteile.....	455
5. Billigkeitsgesichtspunkte .....	456
a) Sogwirkung der Marke.....	456
b) Schutzbedürftigkeit.....	456

## Inhaltsverzeichnis

6. Ausgleichshöchstgrenze .....	457
7. Gesetzliche Ausschlüsse des Ausgleichsanspruchs .....	457
III. Übernahmepauschale .....	458
IV. Fristen .....	458
1. Ausschlussfrist .....	458
2. Verjährung .....	459
<b>§ 21 Nachvertragliche Abwicklungsprobleme .....</b>	<b>460</b>
I. Nachvertragliche Vergütungsansprüche .....	460
II. Rückgabe von Vertragswaren und Ersatzteilen .....	461
1. Gesetzliche Vorschriften .....	461
2. Vertragliche Vereinbarungen .....	462
3. Rückgabemodalitäten .....	463
4. Dauer der Rücknahmepflicht/ Ausschlussfrist .....	464
III. Geheimnisschutz und Wettbewerbsverbot .....	464
1. Geheimnisschutz .....	464
2. Wettbewerbsverbot .....	465

### 5. Kapitel. Der Franchisevertrag

<b>§ 22 Entwicklung und Bedeutung von Franchiseverträgen .....</b>	<b>467</b>
I. Franchising in den USA .....	474
1. Franchising der ersten Generation .....	474
2. Franchising der zweiten Generation .....	475
3. Vom Boom zur Krise .....	476
4. Expansion, Konsolidierung und dritte Generation .....	477
II. Franchising in Deutschland und den Nachbarländern .....	478
1. Die kontinuierliche Ausbreitung .....	478
2. Franchising in den neuen Bundesländern .....	480
3. Zukunftsaussichten und Verbandsaktivitäten .....	481
III. Subordinations- und Partnerschafts-Franchising .....	483
1. Gemeinsamkeiten .....	483
2. Subordinations-Franchising .....	484
3. Partnerschafts-Franchising .....	486
<b>§ 23 Abschluss und Durchführung von Franchiseverträgen .....</b>	<b>487</b>
I. Die vorvertragliche Rechtslage .....	487
1. Vorvertragliche Aufklärungspflichten .....	487
2. Vorverträge bei Franchiseverträgen .....	490
II. Aufbau und Inhalt von Franchiseverträgen .....	490
III. Der Abschluss von Franchiseverträgen .....	494
1. Formfragen .....	494
2. Die Sittenwidrigkeitskontrolle .....	494
3. Franchiseverträge und AGB .....	499
4. Franchiseverträge und Verbraucherkreditgesetz .....	503
a) Die Vorgeschichte unter dem früheren Abzahlungsgesetz .....	503
b) Die Rechtslage nach dem Verbraucherkreditgesetz .....	505
5. Arbeits- und sozialrechtliche Auswirkungen auf Franchiseverträge .....	508
6. Franchise-Handbücher (Manuals) .....	510
IV. Die Durchführung von Franchiseverträgen .....	511
1. Konsequenzen der Typenkombination .....	511

## Inhaltsverzeichnis

2. Die Anwendbarkeit geschäftsbesorgungsvertraglicher Vorschriften .....	512
3. Die Anwendbarkeit handelsvertreterrechtlicher Vorschriften .....	514
4. Ersatzansprüche des Franchisenehmers aus positiver Vertragsverletzung .....	517
5. Das Auftreten des Franchisenehmers im Geschäftsverkehr .....	520
a) Vertretungsrecht .....	520
b) Firmen- und Wettbewerbsrecht .....	525
c) Deliktsrecht .....	528
V. Abschluss und Durchführung von Franchiseverträgen beim Partnerschafts-Franchising .....	531
1. Koordinations-Franchising .....	531
2. Koalitions-Franchising .....	532
3. Konföderations-Franchising .....	534
<b>§ 24 Kartellrechtliche Wirksamkeitsschranken von Franchiseverträgen .....</b>	<b>537</b>
I. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen in Franchiseverträgen .....	537
1. Das Franchising als System von Vertikalbindungen .....	537
2. Wettbewerbliche Wirkungen von Ausschließlichkeitsbindungen .....	540
3. Horizontale Elemente beim Absatzmittlungs-Franchising .....	543
II. Inhalts- und Abschlussbindungen beim Franchising .....	543
1. Das Preis- und Konditionenbindungsverbot .....	543
2. Die Verbotbarkeit von Abschlussbindungen .....	548
3. Franchising und Lizenzvertragsprivileg .....	551
III. Franchising und Diskriminierungsverbot .....	552
1. Normadressat und Schutzbereich .....	552
2. Insider- und Outsiderschutz .....	554
3. Qualitative und quantitative Selektion .....	555
4. Lieferantenpreisdifferenzierung .....	556
IV. Besonderheiten des Partnerschafts-Franchising .....	557
1. Kartellrecht und Systemtypologie beim Franchising .....	557
2. Koordinations-Franchising .....	558
3. Koalitions-Franchising .....	559
4. Konföderations-Franchising .....	559
V. Franchisesysteme und EU-Wettbewerbsregeln .....	561
1. Systematische Übersicht .....	561
2. Die Franchise-Gruppenfreistellungsverordnung .....	563
<b>§ 25 Die Beendigung und die nachvertragliche Abwicklung von Franchiseverträgen .....</b>	<b>566</b>
I. Die Bedeutung der Vertragsbeendigung für den Franchisenehmer .....	566
II. Die ordentliche Kündigung .....	568
1. Anlaufzeit und Verlängerungsklausel .....	568
2. Gesetzliche Kündigungsfristen .....	569
3. AGB-rechtliche Korrekturen .....	571
III. Die außerordentliche Kündigung .....	572
1. Analogievoraussetzungen und Verdrängungswirkung des § 89 a HGB .....	572
2. Der wichtige Grund .....	574
3. Fristlose Kündigung und Wegfall der Geschäftsgrundlage .....	578
IV. Der Anlauf- oder Investitionsschutz des Franchisenehmers .....	579
1. Das Ordnungsanliegen .....	579
2. Dogmatisch-konstruktive Begründung .....	580
3. Kritische Würdigung .....	581
V. Der Auslauf- oder Umstellungsschutz des Franchisenehmers .....	583
1. Das Diskriminierungsverbot als Rechtsgrundlage .....	583



## Inhaltsverzeichnis

2. Wettbewerbsschutz und Sozialschutz .....	584
3. Inhaltliche und zeitliche Kündigungsschranken .....	584
4. Die Hemmung des Wirksamwerdens der Kündigung .....	586
5. Prozessuale Durchsetzung .....	587
VI. Die drei Säulen des Kündigungsschutzes beim Absatzmittlungs-Franchising .....	588
VII. Die Beendigung von Partnerschafts-Franchiseverträgen .....	589
VIII. Die nachvertragliche Abwicklung von Franchiseverträgen .....	590
1. Nachvertragliche Vergütungsansprüche des Franchisenehmers .....	590
2. Rückerstattung von Eintrittsgebühren .....	591
3. Rückgaberecht für Vertragsware und Ersatzteile .....	593
4. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot .....	595
5. Partnerschafts-Franchising .....	597
IX. Der Goodwill-Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers analog § 89b HGB .....	598
1. Die Rechtsnatur des § 89b HGB .....	598
2. Die Analogievoraussetzungen .....	599
3. Die a-fortiori-Anwendung des § 89b HGB beim Subordinations-Franchising .....	602
4. Die Bemessung des Ausgleichsanspruchs .....	604
5. Die Abwälzung des Ausgleichsanspruchs .....	605

### 6. Kapitel. Sonstige Vertriebsverträge und Regelungstypen

<b>§ 26 Fachhändlervertrag .....</b>	<b>609</b>
I. Wirtschaftliche Bedeutung der Fachhandelsbindung .....	611
II. Der Abschluss von Fachhändlerverträgen .....	612
1. Der Fachhändlervertrag als Vertrag sui generis .....	612
2. Formbedürftigkeit des Fachhändlervertrages? .....	614
a) Schriffterfordernis .....	614
b) Umfang des Schriffterfordernis i. S. d. § 34 GWB a. F. ....	615
c) Formbedürftigkeit von Nebenabreden des Fachhändlervertrages mit Bezugsbindung .....	616
d) Formbedürftigkeit von wirtschaftlich mit dem Fachhändlervertrag zusammenhängenden Verträgen .....	616
e) Nachtragsvereinbarung zum Fachhändlervertrag .....	616
f) Bezugnahme auf Preislisten in Fachhändlerverträgen .....	616
g) Ausnahmen vom Schriffterfordernis .....	617
h) Schriftformklausel und Dissens .....	617
3. Anfechtung gem. §§ 119, 123 BGB .....	617
a) Irrtumsanfechtung gem. § 119 BGB .....	617
b) Anfechtung wegen arglistiger Täuschung gem. § 123 BGB .....	618
4. Sittenwidrigkeitskontrolle von Fachhändlerverträgen gem. § 138 BGB .....	619
5. Fachhändlerverträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	619
6. Fachhändlerverträge und Verbraucherschutz .....	622
a) Anwendung des Abzahlungsgesetzes auf Fachhändlerverträge (Altverträge bis zum 31. Dezember 1990) .....	622
b) Neuere Entscheidungen zum Abzahlungsgesetz und deren Bedeutung für Fachhändlerverträge .....	623
c) Drucktechnische Gestaltung einer Widerrufsbelehrung gem. § 1 b Abs. 2 Satz 2 AbzG .....	623
d) Anwendbarkeit des Verbraucher-Kreditgesetzes auf Fachhändlerverträge ...	625
e) Neufassung der Widerrufsbelehrung .....	626
f) Rückabwicklung eines widerrufenen Fachhändlervertrages .....	626
7. Disclosure-Rules bei Fachhändlerverträgen? .....	627

## Inhaltsverzeichnis

8. Selbständigkeit des Fachhändlers .....	628
9. Fachhändlervertrag und Sozialversicherungsrecht .....	630
III. Die Durchführung von Fachhändlerverträgen .....	631
1. Fachhändlervertrag als Geschäftsbesorgung? .....	631
2. Analoge Anwendung handelsrechtlicher Vorschriften auf Fachhändler- verträge .....	632
3. Fachhändlerverträge und Kartellrecht .....	633
a) Deutsches Kartellrecht .....	633
aa) Preisbindungsverbot gem. § 14 GWB .....	633
bb) Bezugsverpflichtung gem. § 16 GWB .....	633
cc) Schriffterfordernis gem. § 34 GWB a. F. ....	633
dd) Gesamtnichtigkeit des Fachhändlervertrages bei kartellnichtigen Regelungen .....	634
b) Europäisches Kartellrecht .....	634
aa) Kartellverbot des Art. 81 EWGV .....	634
bb) Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vertriebsbindungen .....	634
cc) Bagatellbekanntmachung der EG-Kommission .....	634
4. Fachhändlerverträge und Wettbewerbsrecht .....	635
IV. Die Beendigung von Fachhändlerverträgen .....	635
1. Die Bedeutung der Vertragsbeendigung für den Fachhändler .....	635
2. Die Verlängerungsoption und das Recht auf Vertragsfortsetzung .....	636
3. Die ordentliche Kündigung von Fachhändlerverträgen .....	637
4. Die außerordentliche Kündigung von Fachhändlerverträgen .....	638
a) Fristlose Kündigung/Wegfall der Geschäftsgrundlage .....	638
b) Fristlose Kündigung eines Fachhändlervertrages .....	639
aa) Ohne vertragliche Regelung .....	639
bb) Aufgrund vertraglicher Regelung .....	639
cc) Notwendigkeit einer Abmahnung .....	640
c) Die Kündigungserklärung .....	640
d) Wichtige Gründe für die außerordentliche fristlose Kündigung des Fachhändlervertrages .....	640
aa) Grundsätzliches .....	640
bb) Anwendungsfälle .....	640
e) Die Ausübung des Rechts zur fristlosen Kündigung eines Fachhändlervertrages .....	642
f) Recht auf Fortsetzung des Fachhändlervertrages trotz erklärter fristloser Kündigung? .....	642
g) Rechtsfolgen einer außerordentlichen fristlosen Kündigung eines Fachhändlervertrages aus wichtigem Grund .....	643
aa) Vertragliche Ansprüche auf Grund der Beendigung des Fachhändler- vertrages .....	643
bb) Schadensersatzverpflichtung bei Ausspruch einer willkürlichen außerordentlichen fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund .....	643
cc) Lossagen von einer Wettbewerbsabrede .....	644
h) Verwirkung des Rechts auf außerordentliche Kündigung .....	644
V. Die Rechtsfolgen der Beendigung des Fachhändlervertrages .....	645
1. Zahlungsansprüche .....	645
a) Vergütungsansprüche .....	645
b) Schadensersatzansprüche .....	646
c) Fiktiver Vergütungsanspruch analog §§ 87 Abs. 3 HGB auch für Fachhändler? .....	646
2. Rückgaberecht für Vertragsprodukte .....	646
3. Know-How-Schutz .....	647

## Inhaltsverzeichnis

4. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	648
a) Zahlung einer Karenzentschädigung .....	648
b) Begrenzung auf das Vertragsgebiet .....	649
c) Notwendigkeit einer gesonderten Urkunde .....	649
d) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot § 307 BGB .....	649
e) Wettbewerbsverbot und einstweiliger Rechtsschutz .....	650
5. Verjährung .....	651
6. Ausgleichsanspruch des Fachhändlers? .....	651
7. Investitionserstattungsanspruch des Fachhändlers? .....	652
<b>§ 27 Kommissionär und Kommissionsagent .....</b>	<b>653</b>
I. Grundlagen .....	654
II. Die Grundbegriffe des Kommissionsrechts .....	655
1. Kommissionär (§ 383 HGB) .....	655
2. Ausführungsgeschäft .....	655
3. Rechtsstellung des Kommissionärs .....	656
a) Mittelbare Stellvertretung .....	656
b) Geschäftsbesorgungsvertrag iSd. § 675 BGB .....	656
c) Ist-Kaufmann gem. § 1 Abs. 1 HGB .....	656
d) Kommissionär als Arbeitnehmer oder arbeitnehmerähnliche Person .....	656
4. Eigentümerstellung des Kommissionärs .....	657
III. Das Kommissionsgeschäft .....	657
1. Beteiligte Personen .....	657
2. Kommissionsgeschäft als gegenseitiger Vertrag .....	657
3. Abgrenzung zum Ausführungsgeschäft .....	658
4. Abgrenzung des Kommissionsgeschäftes gegenüber Absatzmittlungs- geschäften .....	658
a) Kommissionär/Handelsmakler/Handelsvertreter .....	658
b) Kommissionär/Franchise-Nehmer .....	658
c) Kommissionsgeschäft/Eigengeschäft .....	658
aa) Außen-/Innenverhältnis .....	658
bb) Risiko der Unverkäuflichkeit .....	659
cc) Preishoheit .....	659
5. Kommissionsgeschäft als Geschäftsbesorgungsvertrag iSd. § 675 BGB .....	659
IV. Ausgestaltung des Kommissionsvertrages .....	660
1. Kommissionär .....	660
a) Rechte des Kommissionärs .....	660
aa) Überblick .....	660
bb) Anspruch auf Provisionszahlung (§ 396 HGB) .....	660
cc) Aufwendungsersatzanspruch .....	661
b) Pflichten des Kommissionärs .....	661
aa) Weisungsgebundenheit .....	661
bb) Beachtung der Preisfestsetzungen .....	661
cc) Handeln mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns .....	662
c) Haftung des Kommissionärs .....	662
d) Sicherungsrechte des Kommissionärs .....	662
aa) Pfandrecht (§§ 397, 398 HGB) .....	663
bb) Befriedigungsrecht (§ 399 HGB) .....	663
cc) Weitere Sicherungsrechte .....	663
2. Der Kommitent .....	663
a) Rechte des Kommitenten .....	663
b) Pflichten des Kommitenten .....	664
3. Abschluss des Kommissionsvertrages .....	664

## Inhaltsverzeichnis

4. Beendigung des Kommissionsvertrages .....	665
a) Beendigung durch Ausführung der Kommission .....	665
b) Beendigung ohne Ausführung der Kommission .....	665
c) Beendigung durch Insolvenz des Kommissionärs/des Kommitenten .....	665
5. Verjährung von Ansprüchen aus dem Kommissionsvertrag .....	666
6. Erfüllungsort .....	666
V. Der Ausführungsvertrag .....	666
1. Rechtsnatur des Ausführungsvertrages .....	666
2. Verpflichtung des Kommitenten aus dem Ausführungsgeschäft? .....	667
3. Kommitentenschutz gem. § 392 Abs. 2 HGB .....	667
VI. Das Abwicklungsgeschäft .....	668
1. Grundsätzliches zum Abwicklungsgeschäft .....	668
2. Konkretisierung des Abwicklungsgeschäftes durch § 384 HGB .....	669
VII. Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs (§ 400 HGB) .....	669
VIII. Verkaufskommission .....	669
1. Regelungsinhalt eines Vertrages über eine Verkaufskommission .....	669
2. Einzelprobleme der Verkaufskommission .....	670
a) Eigentumsübertragung am Kommissionsgut .....	670
b) Kaufpreisanspruch .....	670
c) Verfügung als Nichtberechtigter über das im Eigentum eines Dritten stehende Kommissionsgut .....	670
IX. Einkaufskommission .....	671
1. Üblicher Regelungsinhalt eines Einkaufskommissionsvertrages .....	671
2. Einzelprobleme der Einkaufskommission .....	671
a) Eigentumserwerb des Kommitenten .....	671
b) Wertpapierkauf gem. § 18 DepotG .....	672
c) Kaufgeld .....	672
d) Untergang des Kommissionsgutes beim Kommitenten .....	672
X. Kommissionsgeschäft und Kartellrecht .....	673
1. Kommissionsgeschäft und § 14 GWB .....	673
2. Kommissionsgeschäft und § 16 GWB .....	673
3. Gesamtnichtigkeit eines Kommissionsvertrages bei kartellnichtigen Einzelregelungen .....	674
4. Kommissionsgeschäft und europäisches Kartellrecht .....	674
<b>§ 28 Spezielle Vertriebsformen .....</b>	<b>675</b>
A. Versandhandel .....	678
I. Wirtschaftliche Bedeutung des Versandhandels .....	678
1. Wirtschaftliche Kennzahlen des Versandhandels .....	678
2. Versandhandel und Fernabsatzverträge .....	679
II. Vertragsabschluss .....	680
1. Katalogversendung .....	680
2. Bestellformular .....	681
3. Annahme der Bestellung .....	681
4. Widerrufsrecht/Rückgaberecht .....	681
5. Anfechtung des Vertrages gem. §§ 119, 123 BGB .....	682
a) Anfechtung des Vertrages wegen Inhaltsirrtums gem. § 119 Abs. 1 BGB ...	682
b) Anfechtung des Vertrages wegen Erklärungsirrtums gem. § 119 Abs. 1 2. Fall BGB .....	683
c) Anfechtung wegen arglistiger Täuschung gem. § 123 BGB .....	683
d) Anfechtungsfrist .....	683
6. Sittenwidrigkeit gem. § 138 BGB .....	684
7. Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen des Versenders .....	684

## Inhaltsverzeichnis

8. Versandhandel und Gewährleistungsrecht .....	685
9. Schadensersatzforderungen des Bestellers .....	686
III. Einzelfragen des Versandhandels .....	686
1. Versandhandel und Verbraucherschutz .....	686
a) Rückgaberecht gem. § 357 BGB .....	686
b) Ausgestaltung des Rückgaberechts .....	686
c) Berechnung der Rückgabefrist .....	686
d) Ausübung des Rückgaberechts .....	687
e) Ausübung des Rücknahmeverlangens .....	687
f) Rücksendung auf Gefahr des Versenders .....	687
g) Übergabe zur Versendung an den Verkäufer .....	687
h) Erfüllungsort .....	687
2. Versandhandel und Wettbewerbsrecht .....	688
a) Behinderungswettbewerb iSd. § 1 UWG .....	688
b) Verstoß gegen das Irreführungsverbot iSd. § 3 UWG .....	689
3. Versandhandel und Preisausschreiben .....	690
4. Rücktrittsrecht des Verbrauchers gem. § 13a UWG .....	690
B. Teleshopping .....	691
I. Teleshopping als Vertriebsform .....	691
II. Teleshopping und Vertragsrecht .....	693
1. Vertragsabschluss .....	693
2. Anfechtung des Vertrages .....	694
a) Anfechtung des Vertrages wegen Inhaltsirrtum gem. § 119 Abs. 1 BGB ....	694
b) Anfechtung des Vertrages wegen Erklärungsirrtum gem. § 119 Abs. 1	
BGB .....	695
c) Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung gem. § 123	
BGB .....	695
d) Rechtsfolgen einer Anfechtung .....	695
3. Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen .....	695
4. Gewährleistungsrecht .....	696
5. Schadensersatzforderungen des Bestellers .....	697
III. Einzelfragen des Teleshopping .....	698
1. Rundfunkrechtliche Zulässigkeit .....	698
2. Wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit des Teleshopping .....	698
a) Behinderungswettbewerb iSd. § 1 UWG .....	698
aa) Teleshopping und psychologischer Kaufzwang .....	698
bb) Behinderungswettbewerb .....	699
b) Verstoß gegen das Irreführungsverbot iSd. § 3 UWG .....	700
c) Teleshopping und Schleichwerbung .....	701
3. Teleshopping und Verbraucherschutz .....	701
a) Teleshopping und Haustürgeschäfte .....	701
b) Kreditierung des Kaufpreises .....	702
4. Teleshopping und Ladenschlussgesetz .....	702
C. Direct-Marketing .....	702
I. Wirtschaftliche Bedeutung des Direct-Marketing .....	702
II. Rechtliche Einzelfragen des Direct-Marketing .....	703
1. Zivilrechtliche Fragen des Direct-Marketing .....	703
a) Verträge zwischen Hersteller und Absatzmittler .....	703
b) Kündigungsrecht des Absatzmittlers .....	704
2. Kartellrechtliche Grenzen des Direct-Marketing .....	704
3. Direct-Marketing und Wettbewerbsrecht .....	705
a) § 1 UWG als Verbotsnorm des Direct-Marketing? .....	705
b) Unlauterkeit von Direktgeschäften .....	705

## Inhaltsverzeichnis

c) Grenzen des Direct-Marketing gem. §§ 6a, 6b UWG .....	705
aa) Einschränkung des Direct-Marketing durch § 6a UWG? .....	706
bb) Kaufscheinhandel und Direct-Marketing .....	706
d) Direct-Marketing und Sonderveranstaltungen iSd. § 7 Abs. 1 UWG .....	707
e) Direct-Marketing und wettbewerbsrechtliche Nebengesetze .....	708
4. Factory-Outlet .....	708
5. Direct-Marketing im Grenzbereich zwischen Wettbewerbs- und Vertragsrecht .....	709
6. Verfassungsmäßigkeit der Beschränkungen des Direct-Marketing .....	710
D. Kundenschutzverträge .....	710
I. Wirtschaftliche Bedeutung von Kundenschutzvereinbarungen .....	710
II. Rechtliche Einzelfragen zu Kundenschutzvereinbarungen .....	711
1. Kundenschutzvereinbarungen als unzulässiges Kartell im Sinne von § 1 Abs. 1 GWB? .....	711
2. Kundenschutzvereinbarungen und § 14 GWB .....	713
3. Kundenschutzvereinbarungen und § 16 GWB .....	713
4. Beachtung des kartellrechtlichen Schriftefordernis gem. § 34 GWB aF .....	714
5. Kundenschutzvereinbarungen und § 21 Abs. 1 GWB .....	715
6. Kundenschutzvereinbarungen – Zivilrechtliche Grenzen .....	715
7. Ansprüche bei Verstößen gegen die Kundenschutzvereinbarung .....	716
E. Schneeballsysteme .....	717
I. Schneeballsysteme als Vertriebssysteme .....	717
II. Sozialschädlichkeit der progressiven Kundenwerbung .....	718
III. Einzelfragen bei Schneeballsystemen .....	719
1. Schneeballsysteme und Abgrenzung zum Spiel iSd. § 762 BGB .....	719
2. Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung gem. §§ 123, 142, 139 BGB .....	720
3. Schneeballsysteme und gute Sitten gem. § 138 BGB .....	721
a) Sittenwidrigkeit gem. § 138 BGB .....	720
b) Prüfung von Schneeballsystemen an den Schranken des § 138 BGB .....	721
4. Konditionsausschluss nach § 817 S. 2 BGB .....	722
5. Schadensersatz .....	722
6. Verbraucherschutz bei Schneeballsystemen .....	723
a) Schneeballsysteme und Verbraucherschutz .....	723
b) Schneeballsysteme und Haustürgeschäfterschutz .....	724
7. Schneeballsysteme und Wettbewerbsrecht .....	724
a) Progressive Kundenwerbung gem. §§ 1, 3 UWG .....	724
b) Grundformen der progressiven Kundenwerbung .....	725
c) Unterlassungsanspruch gem. § 13 Abs. 1 UWG .....	725
d) Tatbestände des § 6c UWG .....	725
e) Kettenbriefaktionen .....	727
f) Rücktritt gem. § 13a UWG .....	727
8. Schneeballsysteme und Straftatbestand des § 286 Abs. 2 StGB .....	728
F. Strategische Allianzen .....	728
I. Strategische Allianzen als Kooperationsverträge .....	728
II. Strategische Allianzen und Kartellrecht .....	728
1. Kartell im Sinne von § 1 GWB .....	728
2. Strukturkrisenkartell im Sinne von § 6 GWB .....	729
3. Spezialisierungskartell im Sinne von § 3 GWB .....	729
4. Einkaufskooperation im Sinne von § 4 Abs. 2 GWB .....	730
III. Strategische Allianzen und Zivilrecht .....	730
1. Formbedürftigkeit strategischer Vereinbarungen .....	730
2. Beendigung strategischer Vereinbarungen .....	730

## Inhaltsverzeichnis

a) Aufhebungsvereinbarung .....	731
b) Zeitablauf .....	731
c) Kündigung .....	731
IV. Folgen der Beendigung strategischer Vereinbarungen .....	732
<b>§ 29 Internetvertrieb – Electronic Commerce .....</b>	<b>733</b>
I. Einleitung .....	734
II. Vertragsrecht und Verbraucherschutz .....	734
1. Vertragsschluss im Internet .....	735
a) Einigung .....	735
(1) Die Internetseite .....	735
(2) Die Bestellung des Kunden .....	735
(3) Annahme durch Verkäufer .....	736
(4) Willensmängel .....	736
b) Schriftform .....	736
(1) Änderung der Formvorschriften .....	737
(2) Digitale Signatur .....	738
2. Verbraucherschutz .....	739
a) Haustürwiderrufsgesetz .....	739
b) Verbraucherkreditgesetz .....	739
c) Fernabsatzgesetz .....	740
(1) Anwendungsbereich .....	740
(2) Informationspflichten .....	741
(3) Widerrufsrecht .....	742
(4) Unabdingbarkeit und Umgehungsverbot .....	743
(5) Grenzüberschreitende Fernabsatzgeschäfte .....	743
d) Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	743
(1) Deutliche Kenntlichmachung .....	744
(2) Möglichkeit der zumutbaren Kenntnisnahme .....	744
e) E-Commerce Richtlinie .....	744
f) Kreditkartenzahlung im Internet .....	746
III. Wettbewerbs- und Kartellrecht .....	746
1. Preisempfehlungen .....	746
2. Gebiets- und Kundenschutz .....	748
3. Internetmarktplätze .....	750
a) B2B-Marktplätze .....	750
(1) Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern .....	750
(2) Diskriminierungsfreier Zugang .....	751
(3) Gemeinsamer Einkauf und Vertrieb .....	752
b) B2C-Marktplätze .....	753
4. Online-Auktionen .....	754
a) Erscheinungsformen .....	754
(1) Langzeitauktionen .....	754
(2) Live-Auktionen .....	754
(3) Reverse-Auctions .....	754
b) Vertragsschluss .....	755
c) Wettbewerbsrechtliche Grenzen .....	755
(1) § 34b GewO .....	755
(2) Preisangabenverordnung .....	756
(3) Ausnutzung der Spiellust durch Reserve-Auctions .....	757
IV. Werbung im Netz .....	757
1. Allgemeines Wettbewerbsrecht .....	757
a) E-Mail-Werbung .....	758

## Inhaltsverzeichnis

(1) Notwendige Durchsicht von Werbemails .....	758
(2) Inanspruchnahme von Speicherkapazität .....	758
(3) Fernabsatzrichtlinie .....	759
b) Verwendung von Hyperlinks .....	759
c) Trennungsgebot .....	760
2. Markenrechtsverletzung einer Internetseite .....	760
V. Datenschutz .....	761
1. Rechtsgrundlagen .....	761
2. Grundsätzliches Verbot der Verarbeitung personenbezogener Daten .....	762
3. Erlaubnistatbestände .....	762
a) Gesetzliche Erlaubnis .....	762
(1) Bestandsdaten .....	762
(2) Nutzungsdaten .....	763
(3) Abrechnungsdaten .....	763
b) Einwilligung des Nutzers .....	763

## 7. Kapitel. Europäisches Kartellrecht

<b>§ 30 Grundlagen</b> .....	765
I. Geltungsbereich .....	768
1. Räumlicher Geltungsbereich .....	768
a) Europäische Union .....	768
b) Europäischer Wirtschaftsraum .....	769
2. Sachlicher Geltungsbereich .....	770
a) Europäische Bereichsausnahmen .....	770
b) Sonderregeln .....	771
3. Extraterritoriale Anwendung .....	772
4. Verhältnis zum innerstaatlichen Recht .....	774
a) Kartellabsprachen und Missbrauch beherrschender Stellungen.....	774
aa) Zwischenstaatlichkeitsklausel .....	774
bb) Rangkollisionsregeln .....	776
b) Fusionskontrolle.....	777
II. Artikel 81 EG (früher Art. 85 EG-Vertrag) .....	777
1. Tatbestand .....	777
a) Wettbewerbsbeschränkung .....	777
b) Spürbarkeit und Bagatellbekanntmachung .....	780
c) Qualitative Einschränkungen (rule of reason) .....	781
2. Rechtsfolgen .....	782
3. Einzelfreistellung .....	784
a) Freistellungskriterien .....	784
b) Freistellungsverfahren .....	785
c) Negativattest und Verwaltungsschreiben .....	785
4. Gruppenfreistellung .....	786
III. Artikel 82 EG (früher Art. 86 EG-Vertrag) .....	788
1. Verhältnis zu Artikel 81 EG (früher Art. 85 EG-Vertrag) .....	788
2. Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen .....	789
a) Beherrschende Stellung .....	789
b) Mißbrauch .....	790
c) Wesentlicher Teil des Gemeinsamen Markts .....	793
3. Rechtsfolgen .....	793
IV. Reformbestrebungen der Europäischen Kommission zur Anwendung von Art. 81 und 82 EG (früher Art. 85 und 86 EG-Vertrag) .....	794
V. Europäische Fusionskontrolle im Überblick .....	796



## Inhaltsverzeichnis

<b>§ 31 Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen im europäischen Kartellrecht</b>	<b>800</b>
A. Einführung ( <i>Semler</i> )	802
I. Wettbewerbsrechtliche Beurteilung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen	802
II. Fallgruppen	803
III. Die Freistellung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen	804
B. Die Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Wettbewerbsbeschränkungen (Vertikal-GVO)	804
I. Grundkonzept; ( <i>Semler</i> ) Übersicht	804
1. Grundkonzept	804
2. Übersicht	805
II. Systematik und Methodik ( <i>Rahlmeyer</i> )	805
1. Abgrenzungsfragen	805
a) Verhältnis zu anderen GVO	805
b) Verhältnis zu Art. 82 EG	806
c) Verhältnis zum deutschen Kartellrecht	807
2. Auslegungsmittel und Rechtsquellen	808
a) Auslegungsmittel	808
b) Rechtsquellen	809
III. Die Freistellung (Art. 2) ( <i>Semler</i> )	811
1. Vertikale Beschränkungen	811
a) Normadressaten	811
aa) Unternehmen	811
bb) Handelsvertreter; Kommissionsagenten; Konzerngesellschaften	811
cc) Unterschiedliche Produktions- oder Vertriebsstufen	812
b) Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen	812
2. Sonderkonstellationen	813
a) Vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, Art. 2 Abs. 4	813
b) Vereinbarungen mit Einkaufskooperationen, Art. 2 Abs. 2	814
c) Bestimmungen zum Schutz geistigen Eigentums, Art. 2 Abs. 3	814
3. Die 30%-Marktanteilsgrenze	815
a) Grundlagen	815
b) Berechnung	815
aa) Relevante Gesichtspunkte	815
bb) Der Korridor	817
IV. Kernbeschränkungen (Art. 4 – „Schwarze Liste“) ( <i>Rahlmeyer</i> )	817
1. Allgemeines	817
2. Mindest- und Festpreisbindungen, Art. 4 Buchstabe a	818
3. Gebiets- und Kundenbeschränkungen, Art. 4 Buchstabe b	820
a) Grundsatz	820
b) Ausnahmen	821
aa) Beschränkungen des aktiven Verkaufs	821
bb) Weitere Ausnahmen	823
4. Beschränkungen in selektiven Vertriebssystemen, Art. 4 Buchstaben c und d	824
5. Beschränkungen von Ersatzteilverkäufen, Art. 4 Buchstabe e	824
V. Nicht freigestellte Wettbewerbsbeschränkungen (Art. 5 – „Rote Liste“) ( <i>Rahlmeyer</i> )	825
1. Überblick	825
2. Wettbewerbsverbote für unbestimmte Zeit oder für mehr als fünf Jahre, Art. 5 Buchstabe a	825
3. Nachvertragliche Wettbewerbsverbote, Art. 5, Buchstabe b	827
4. Individualisierte Wettbewerbsverbote in selektiven Vertriebssystemen, Art. 5 Buchstabe c	827

## Inhaltsverzeichnis

VI. Verfahrensfragen im Überblick .....	828
1. Entzug der Freistellung im Einzelfall ( <i>Rahlmeyer</i> ) .....	828
a) Entzug durch die Kommission, Art. 6 .....	828
b) Entzug durch nationale Behörden, Art. 7 .....	828
2. Entzug durch Verordnung, Art. 8 ( <i>Rahlmeyer</i> ) .....	829
3. Die Vertikal-GVO im Prozess vor deutschen Gerichten ( <i>Semler</i> ) .....	829
a) Ausgangslage .....	829
b) Prüfungskompetenz .....	829
c) Prüfungsmethode; Beweislast .....	830
C. Vertriebsvertragliche Bindungen außerhalb des Anwendungsbereiches der Vertikal-GVO .....	831
I. Problemstellung ( <i>Rahlmeyer</i> ) .....	831
II. Kein Eingreifen von Art. 81 Abs. 1 EG ( <i>Rahlmeyer</i> ) .....	832
1. Qualitative Prüfung (Immanenzgedanke) .....	832
2. Quantitative Prüfung (de minimis-Gedanke) .....	833
a) Bagatellbekanntmachung .....	833
b) KMU-Bekanntmachung .....	833
III. Einzelfreistellungsverfahren ( <i>Rahlmeyer</i> ) .....	833
1. Allgemeine Erwägungen .....	834
2. Bestimmungsfaktoren .....	835
a) Vereinbarung schwarzer Klauseln .....	835
b) Vereinbarung roter Klauseln .....	835
c) Überschreiten der 30%-Marktanteilsgrenze .....	835
IV. Der Kraftfahrzeugvertrieb – Überblick ( <i>Semler</i> ) .....	836
1. Rechtsgrundlage .....	836
2. Struktur .....	837
3. Exklusiver Vertrieb – Selektiver Vertrieb .....	838
4. Mehrmarkenvertrieb; Vermittler .....	838
5. Verkauf von Neufahrzeugen und Instandsetzungs- und Wartungsdienst- leistungen; Verkauf von Ersatzteilen .....	839
6. Vertragsrechtlicher Schutz der Händler und Werkstätten .....	839
7. Ausblick .....	840

## 8. Kapitel. Deutsches Kartellrecht

<b>§ 32 Das Preis- und Konditionenbindungsverbot des § 14 GWB .....</b>	<b>841</b>
I. Allgemeines .....	842
1. Bedeutung für die Vertriebspraxis .....	842
2. Gesetzeszweck .....	844
3. Konkurrenzen .....	845
a) Verhältnis zu § 1 GWB .....	845
b) Verhältnis zu § 16 GWB .....	845
4. Ausnahmeregelungen .....	847
a) Verlagszeugnisse (§ 15 GWB) .....	847
b) Sonstige Bereichsausnahmen .....	848
II. Tatbestandsmerkmale .....	849
1. Tatbestandskizze .....	849
2. Erstvertrag .....	849
a) Unternehmen .....	849
b) Vereinbarung über Waren oder gewerbliche Leistungen .....	850
3. Zweitvertrag .....	851
a) Vertragsparteien .....	851
b) Vertragsart .....	852

## Inhaltsverzeichnis

4. Inlandsklausel .....	852
5. Beschränkung in der Freiheit der Gestaltung von Preisen oder Geschäftsbedingungen .....	853
a) Art der Beschränkung .....	853
aa) Rechtliche Beschränkung .....	853
bb) Wirtschaftliche Beschränkung .....	853
b) Gegenstand der Beschränkung .....	855
aa) Preise .....	855
bb) Geschäftsbedingungen .....	855
c) Einzelfälle .....	856
aa) Meistbegünstigungsklauseln .....	856
bb) Eigentumsvorbehaltsklauseln .....	857
cc) Konditionenvereinbarungen im Zentralregulierungsgeschäft .....	858
III. Tatbestandsrestriktionen .....	859
1. Gesetzliche Vorgaben .....	859
2. Institutionelle Gegebenheiten .....	860
a) Allgemeines .....	860
b) Handelsvertreter .....	860
aa) Preisbestimmungsrecht des Geschäftsherrn .....	860
bb) Provisionsabgabeverbot .....	861
c) Kommissionäre .....	862
d) Treuhänder .....	863
e) Vertragshändler .....	863
f) Franchisenehmer .....	863
g) Sonstige Fälle .....	864
3. Konkretisierung einer Treuepflicht .....	865
a) Handelsvertreterverhältnis .....	865
b) Vertragshändlerverhältnis .....	865
c) Lizenzverhältnis .....	866
4. Belange des Allgemeinwohls .....	866
IV. Rechtsfolgen .....	867
1. Nichtigkeit der Inhaltsbindung .....	867
2. Ansprüche Dritter .....	867
3. Bußgeld .....	868
V. Preisempfehlungen im Überblick .....	868
1. Empfehlungsverbote .....	868
a) Verbot vertikaler Preisempfehlungen .....	868
b) Verbot von Umgehungsempfehlungen .....	869
2. Ausnahmetatbestände .....	870
a) Preisempfehlungen für Markenwaren .....	870
b) Mittelstandsempfehlungen .....	871
c) Normen-, Typen- und Konditionenempfehlungen .....	872
<b>§ 33 Die kartellbehördliche Missbrauchsaufsicht über Abschlussbindungen nach § 16 GWB .....</b>	<b>873</b>
I. Allgemeines .....	873
1. Bedeutung für die Vertriebspraxis .....	873
2. Gesetzeszweck .....	874
3. Konkurrenzen .....	874
a) Verhältnis zu § 1 GWB .....	874
b) Verhältnis zu § 14 GWB .....	875
c) Verhältnis zu §§ 17, 18 GWB .....	875
d) Verhältnis zu § 19 GWB .....	875

## Inhaltsverzeichnis

e) Verhältnis zu § 20 GWB .....	875
f) Verhältnis zu § 21 Abs. 1 GWB .....	876
II. Tatbestandsvoraussetzungen .....	876
1. Verwendungsbeschränkungen (§ 16 Nr. 1 GWB) .....	876
2. Ausschließlichkeitsbindungen (§ 16 Nr. 2 GWB) .....	877
3. Vertriebsbindungen (§ 16 Nr. 3 GWB) .....	878
4. Koppelungsgeschäfte (§ 16 Nr. 4 GWB) .....	878
III. Eingriffsvoraussetzungen (§ 16 Hs. 2 GWB) .....	879
IV. Rechtsfolgen .....	880
<b>§ 34 Das Schriftformerfordernis des § 34 GWB a. F.</b> .....	882
I. Neue Rechtslage .....	882
II. Rechtslage für „alte“ Verträge, die vor dem 1. 1. 1999 geschlossen wurden .....	882
1. Grundsatz .....	883
2. Rechtsprechung vor Gesetzesänderung .....	883
3. Heilung bzw. Fortgeltung formnichtiger Verträge .....	883
a) Bestätigung .....	883
b) Objektiv-rechtliche Lösung .....	884
4. Reichweite der Heilung .....	885
5. Prozessuales .....	885
a) Klageerhebung vor Inkrafttreten der Gesetzesänderung .....	885
b) Klageerhebung nach Inkrafttreten der Gesetzesänderung .....	885
<b>§ 35 Das Behinderungs- und Diskriminierungsverbot des § 20 Abs. 1 bis 5 GWB</b> .....	887
I. Einführung .....	889
1. Bedeutung der Vorschrift .....	889
2. Entstehungsgeschichte .....	890
3. Schutzzweck .....	891
4. Allgemeine Bedeutung .....	892
5. Bedeutung für das Vertriebsrecht .....	892
6. Beurteilung des Behinderungswettbewerbs nach GWB und UWG .....	893
a) Unterschiedliche Schutzzwecke von GWB und UWG .....	893
b) Gleiche Grundsätze zum Behinderungswettbewerb .....	894
II. Überblick über das Behinderungs- und Diskriminierungsverbot des § 20 Abs. 1 und 2 GWB .....	895
1. Tatbestände, Adressaten .....	895
2. Relevanter Markt .....	895
3. Beteiligte .....	895
a) Zwei Beteiligte .....	895
b) Unternehmen .....	896
c) Behinderter, Diskriminierter .....	896
d) Bevorzugter .....	896
III. Marktbeherrschende Unternehmen und Unternehmensvereinigungen (§ 20 Abs. 1 GWB) .....	897
1. Tatbestand .....	897
2. Unternehmensbegriff .....	897
3. Marktbeherrschung .....	899
a) Einzelmarktbeherrschung .....	899
b) Oligopolmarktbeherrschung .....	900
c) Marktbeherrschungsvermutungen .....	901
d) Sonderfälle .....	901
aa) Nachfragemacht .....	901

## Inhaltsverzeichnis

bb) Schutzrechtsinhaber .....	902
cc) Energieversorgungsunternehmen .....	902
4. Vereinigung von Unternehmen, Legalisierte Kartelle .....	903
5. Preisbindende Unternehmen .....	904
IV. Marktstarke Unternehmen und Unternehmensvereinigungen (§ 20 Abs. 2 Satz 1 GWB) .....	904
1. Überblick .....	905
2. Auslegungsgrundsätze .....	905
3. Objektive und subjektive Kriterien .....	906
4. Verhältnis zu § 20 Abs. 1 GWB .....	906
5. Unternehmensbegriff .....	907
6. Kleine und mittlere Unternehmen .....	907
7. Relevanter Markt .....	908
8. Abhängigkeit .....	909
a) Ausweichmöglichkeiten .....	909
b) Zumutbarkeit .....	910
c) Dauer der Abhängigkeit .....	911
d) Newcomer .....	911
9. Fallgruppen der Abhängigkeit .....	912
a) Unternehmensbedingte Abhängigkeit .....	912
b) Sortimentsbedingte Abhängigkeit .....	914
c) Spitzengruppenabhängigkeit .....	914
d) Mangelbedingte Abhängigkeit .....	915
e) Nachfragebedingte Abhängigkeit .....	916
f) Mitgliedschaftsbedingte Abhängigkeit .....	917
10. Diskriminierung von Wettbewerbern relativ marktstarker Unternehmen ..	917
11. Die Abhängigkeitsvermutung des § 20 Abs. 2 Satz 2 GWB .....	918
V. Gleichartigen Unternehmen üblicherweise zugänglicher Geschäftsverkehr .....	922
1. Maßgeblicher Geschäftsverkehr .....	923
2. Gleichartigkeit der Unternehmen .....	924
3. Die Gleichartigkeit im Einzelnen .....	924
a) Hersteller .....	925
b) Großhändler .....	925
c) Einkaufsgemeinschaften, Verkaufsgemeinschaften .....	926
d) SB-Großhandel .....	926
e) Einzelhandel .....	926
f) Fachhandel .....	927
g) Handwerk .....	928
h) Verlage, Zeitschriftenvertrieb .....	928
i) Energieversorgungsunternehmen .....	929
j) Weitere Fälle .....	929
4. Üblicherweise zugänglicher Geschäftsverkehr .....	930
VI. Behinderung, Diskriminierung .....	934
1. Überblick .....	934
2. Verhältnis beider Tatbestände zueinander .....	934
3. Behinderung .....	935
4. Mittelbare Behinderung .....	937
5. Diskriminierung .....	937
VII. Unbilligkeit, Fehlen der sachlichen Rechtfertigung .....	940
1. Überblick .....	940
2. Verhältnis der beiden Tatbestände zueinander .....	940
3. Interessenabwägung .....	940
4. Zeitpunkt, Beweislast .....	942

## Inhaltsverzeichnis

5. Einzelfälle .....	943
a) Liefersperre und Lizenzverweigerung .....	943
aa) Liefersperre .....	943
bb) Knappheitsbedingte Liefersperren .....	944
cc) Lizenzverweigerung .....	944
b) Vertriebssysteme .....	945
aa) Vertriebsweg .....	947
bb) Individuelle Gründe .....	951
cc) Sonstige Gründe .....	952
dd) Frachtkostensystem .....	952
ee) Ausschließlichkeitsbindungen .....	952
ff) Kopplungsbindungen .....	953
c) Messen, Ausstellungen .....	953
d) Aufnahmeverweigerung .....	954
aa) Kartelle .....	955
bb) Marktbeherrschende Vereinigungen .....	955
e) Preisunterbietung .....	955
aa) Überblick .....	955
bb) Preis- und Rabattgestaltung.....	957
cc) Lückenlose Preisbindung .....	958
f) Behinderung und Diskriminierung durch Nachfrager .....	959
aa) Die Bezugssperre .....	959
bb) Andere Beeinträchtigung von Lieferanten .....	959
cc) Behinderung von Wettbewerbern .....	960
g) Sonstige Fälle .....	960
aa) Energieversorgungsunternehmen .....	960
bb) Werbemaßnahmen .....	960
6. Beweislast .....	961
VIII. Verschulden .....	961
IX. Gewähren von Vorzugsbedingungen § 20 Abs. 3 GWB .....	961
1. Normadressaten .....	962
2. Verbotenes Verhalten .....	962
3. Geschäftsverkehr .....	963
4. Gewährung sachlich nicht gerechtfertigter Vorzugsbedingungen .....	963
5. Rechtsfolgen .....	963
X. Behinderungsverbot für Unternehmen mit überlegener Marktmacht (§ 20 Abs. 4 und 5 GWB) .....	964
1. Überblick .....	964
2. Überlegene Marktmacht .....	964
3. Kleine oder mittlere Wettbewerber .....	965
a) Wettbewerber .....	965
b) Kleine und mittlere Unternehmen .....	965
4. Behinderung .....	965
5. Unbilligkeit .....	966
6. Sonderfall des Verkaufs unter Einstandspreis .....	966
a) Angebot .....	966
b) Unter Einstandspreis .....	966
c) Nicht nur gelegentlich .....	967
d) Fehlen des sachlich gerechtfertigten Grundes .....	967
e) Beweislastumkehr .....	967
7. Beweislastregel des § 20 Abs. 5 GWB .....	967
XI. Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen das Diskriminierungsverbot .....	967
1. Untersagungsverfahren .....	968

## Inhaltsverzeichnis

a) Beschränkung auf konkrete Verletzungen .....	969
b) Zuständige Behörde, Beweislast .....	969
2. Ordnungswidrigkeitsverfahren .....	969
3. Zivilrechtliche Ansprüche .....	970
a) Schutzgesetz .....	970
b) Schadensersatz-, Unterlassungs- und Beseitigungsansprüche .....	971
c) Darlegungs- und Beweislast .....	971
d) Gerichtsstand, Rechtsweg .....	972
XII. Verhältnis von § 20 Abs. 1–5 GWB zu anderen Vorschriften .....	972
1. Verhältnis zu anderen kartellrechtlichen Vorschriften .....	972
a) §§ 1, 14, § 22 Abs. 1 GWB .....	972
b) Missbrauchsaufsicht .....	972
c) § 16 GWB .....	973
d) §§ 17, 18 GWB .....	973
e) § 19 GWB .....	973
f) §§ 35 ff. GWB (Fusionskontrolle) .....	974
g) § 21 GWB .....	974
h) § 20 Abs. 6 GWB .....	974
2. Nichtkartellrechtliche Vorschriften .....	974
a) § 1 UWG .....	974
b) § 315 Abs. 3, § 826 BGB .....	975
c) Art. 3 GG .....	976
d) Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht .....	976
e) Art. 81 EGV .....	976
f) Art. 82 EGV .....	976
XIII. Grundsätze des Bundeskartellamts zur Anwendung des erweiterten Diskriminierungsverbots auf den Vertrieb von Markenartikeln .....	977

### 9. Kapitel: Ausgewählte Fragen aus dem gewerblichen Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht im Vertrieb

<b>§ 36 Das Recht des unlauteren Wettbewerbs .....</b>	<b>979</b>
I. Einleitung .....	983
II. Werbung mit neuen Medien und modernen Kommunikationstechniken .....	984
1. Telefonwerbung .....	984
2. Telex-Werbung .....	986
3. Telefax-Werbung .....	987
4. Werbung über BTX und BTX-Mitteilungsdienst .....	988
5. Internet- und eMail-Werbung .....	989
6. SMS-Werbung .....	991
III. Unlautere Preisunterbietung .....	991
1. Prinzipielle Freiheit der Preisunterbietung .....	991
2. Behinderung individueller Marktteilnehmer .....	992
a) Unterbietung durch Rechtsbruch .....	992
b) Verdrängungs- oder Vernichtungsunterbietung .....	993
c) Verkauf unter Selbstkosten- oder Einstandspreis .....	994
aa) Dauerhafte Verlustpreise .....	994
bb) Lockvogelangebote .....	995
d) Regionale Preisspaltung .....	996
e) Weitere unlautere Begleitumstände bei der Preisgestaltung .....	997
3. Marktstörende Preissenkungen .....	998
a) Wettbewerbsgefährdende Preiskampfmethoden .....	998

## Inhaltsverzeichnis

b) Sinnloses Verschleudern .....	1000
c) Marktstörender Vertrieb von Freistücken .....	1000
4. Rabattrecht .....	1002
5. Zugaberecht .....	1004
IV. Schutz von Vertriebsbindungen .....	1006
1. Begriff und Zulässigkeit .....	1006
2. Grundsätze des wettbewerbsrechtlichen Vertriebsbindungsschutzes .....	1007
a) Tatbestand .....	1007
b) Anspruchsteller und Anspruchsgegner .....	1009
3. Einzelheiten zu den Ansprüchen .....	1010
a) Ansprüche gegen den Außenseiter .....	1010
aa) Ansprüche des Vertriebsbinders .....	1010
bb) Ansprüche der Mitbewerber und der vertragstreuen Systemhändler .....	1011
b) Ansprüche gegen den vertragsbrüchigen Systemhändler .....	1012
aa) Ansprüche des Vertriebsbinders .....	1012
bb) Ansprüche der vertragstreuen Systemhändler .....	1013
c) Ansprüche gegen den Vertriebsbinder .....	1014
aa) Ansprüche des Systemhändlers .....	1014
bb) Ansprüche des Außenseiters .....	1014
4. Anhang: Kontrollnummern .....	1014
<b>§ 37 Gewerblicher Rechtsschutz: Zeichenrechtliche Probleme beim Vertrieb von Markenware .....</b>	<b>1016</b>
I. Rechtliche Implikationen des Zeichenschutzes .....	1018
II. Erschöpfung zeichenrechtlicher Befugnisse .....	1019
III. Nationales Markenrecht im grenzüberschreitenden Vertrieb .....	1022
1. Allgemeine Grundsätze .....	1022
a) Territorialitätsprinzip .....	1022
b) „Erschöpfung“ durch Vertrieb im Ausland .....	1023
2. Der gemeinschaftsweite Vertrieb von Markenware .....	1025
a) Die EU-rechtliche Problematik .....	1025
b) Nationales Zeichenrecht im europäischen Binnenmarkt: Ausgewählte Fragen .....	1026
aa) Parallelimport umverpackter bzw. neuetikettierter Markenware .....	1026
bb) Aufspaltung von Marken .....	1028
cc) Zeichenrechtliche Unterlassungsansprüche im Lichte der Warenverkehrsfreiheit .....	1030
3. Anhang: Die Markenrechtsreform .....	1030
4. Anhang: Europäisches Markenrecht .....	1031
1. Grundlagen des Gemeinschaftsmarkenrechts .....	1032
2. Erwerb und Verfahren .....	1033
<b>10. Kapitel. Exportkontrollrecht und Vertriebsverträge</b>	
<b>§ 38 Außenwirtschaftsrecht und Exportkontrolle .....</b>	<b>1035</b>
I. Regelungsgegenstand und Ziele des Außenwirtschaftsrechts .....	1035
II. Einbettung der nationalen Vorschriften in das internationale Recht .....	1036
1. Außenbezug des Außenwirtschaftsrechts .....	1036
2. Die Vorgaben des EU-Rechts im Überblick .....	1037
3. Der „Restbestand“ nationalen Außenwirtschaftsrechts unter dem EGV .....	1038
a) Dienende Eigenaufgaben .....	1038
b) Sanktionsbefugnis .....	1039
c) Umsetzung ins nationale Recht .....	1039



## Inhaltsverzeichnis

4. Das deutsche Außenwirtschaftsrecht .....	1040
a) Rechtsnatur .....	1040
b) Sachlicher Anwendungsbereich .....	1040
c) Geographischer Anwendungsbereich .....	1041
5. Exportkontrollvorschriften anderer Staaten/Reexport .....	1041
III. Der Grundsatz der Ausfuhrfreiheit .....	1042
1. Intra-EU-Verkehr (Art. 28 ff. [ex-Art. 30 ff.] EGV) .....	1042
a) Mengenmäßige Beschränkungen .....	1042
b) Maßnahmen gleicher Wirkung .....	1043
aa) Art. 30 (ex-Art. 36) EGV .....	1043
bb) Die Cassis de Dijon-Formel .....	1043
c) Mengenmäßige Ausfuhrbeschränkungen und Maßnahmen gleicher Wirkung .....	1044
2. Die Ausfuhr in Drittstaaten .....	1044
3. Die Freiheit der Ausfuhr nach dem AWG .....	1045
a) Regelungstechnik .....	1045
b) Beschränkungsmöglichkeiten .....	1046
<b>§ 39 Exportkontrolle im Rüstungsbereich und aus Gründen der     öffentlichen Sicherheit und Ordnung .....</b>	<b>1047</b>
I. EG-Recht .....	1048
1. Allgemeines .....	1048
2. DUV – Grundlagen .....	1049
a) Rechtsqualität der DUV .....	1049
b) Anwendungsbereich .....	1051
c) Güter mit doppeltem Verwendungszweck .....	1051
d) Ausschließlichkeit .....	1052
3. Genehmigungstatbestände .....	1052
a) Warenbezogene Genehmigungspflicht .....	1052
aa) Art. 3 Abs. 1 DUV .....	1052
bb) Das erga omnes-Prinzip .....	1052
b) Verwendungsbezogene Genehmigungspflicht .....	1052
aa) Art. 4 Abs. 1 DUV .....	1052
bb) Art. 4 Abs. 4 DUV .....	1053
4. Genehmigungsverfahren .....	1053
a) Genehmigungsarten .....	1053
b) Verfahren .....	1054
c) Zuständigkeit .....	1054
d) Geltungsbereich der Genehmigungen .....	1054
e) Genehmigungsgrundsätze .....	1056
5. Intra-EU-Verkehr .....	1057
6. Umsetzung ins deutsche Recht/Verhältnis DUV-AWV .....	1057
a) Anwendungsvorrang des EU-Rechtes .....	1057
b) Nationale Genehmigungspflichten .....	1057
c) Umsetzung der ersten DUV .....	1058
7. Übergangsrecht .....	1058
II. Ausfuhrbeschränkungen nach AWG und AWV .....	1058
1. Grundlagen .....	1058
a) Schutzzweck .....	1058
b) Sanktionen .....	1059
2. Stand der Ausfuhrbeschränkungen .....	1059
a) Grundlagen .....	1059

## Inhaltsverzeichnis

aa) Ziele der Exportkontrolle .....	1059
bb) Aufbau und Inhalt der AL .....	1060
b) Übersicht über die Ausfuhrbeschränkungen .....	1061
aa) § 5 AWV .....	1061
bb) § 5 b AWV .....	1061
cc) § 5 c AWV .....	1061
dd) § 5 d AWV .....	1061
ee) § 5 e AWV .....	1061
ff) Beschränkungen im Intra-EU-Verkehr .....	1061
gg) § 40 AWV .....	1062
hh) § 45 AWV .....	1062
ii) § 45 a AWV .....	1062
jj) § 45 b AWV .....	1062
kk) §§ 69 a ff. AWV .....	1063
ll) Teilnahme an sonstigen internationalen Embargos .....	1063
3. Verfahrensfragen .....	1063
a) Genehmigungsverfahren .....	1063
aa) Antrag gem. § 1 Abs. 1 AWV .....	1063
bb) Anspruch auf Genehmigung .....	1064
cc) Entscheidungskriterien .....	1064
dd) Keine Konzentrationswirkung der Genehmigung .....	1065
ee) Negativbescheinigung .....	1065
ff) Rechtsbehelfe .....	1065
b) Persönliche Voraussetzungen für die Genehmigung/Der Ausführ- verantwortliche .....	1065
III. Kriegswaffen/KWKG .....	1066
IV. Öffentliche Sicherheit und Ordnung .....	1066
V. Grenzüberschreitender Verkehr mit Abfällen .....	1067

### 11. Kapitel. Branchenspezifische Besonderheiten im Vertriebsrecht

<b>§ 40 Automobilvertrieb</b> .....	1069
I. Der Pioniercharakter des Automobilabsatzes .....	1070
II. Die Vertriebsstrukturen .....	1072
1. Vertriebsorganisationen im Überblick .....	1072
2. Eigenhändler- und Agentensysteme .....	1074
3. Merkmale der Kfz-Handelsbetriebe .....	1075
III. Die Franchisierung des Kfz-Vertriebs .....	1076
IV. Typische Vertragsinhalte .....	1077
1. Pflichten des Kfz-Vertragshändlers .....	1077
2. Pflichten des Kfz-Herstellers .....	1080
V. Der Kfz-Vertrieb als Paradigma des Vertriebsrechts .....	1081
VI. Überblick über die Schwerpunkte der Vertragshändler-Rechtsprechung 1996–2002 .....	1081
VII. Europäische Perspektiven und Gruppenfreistellungsverordnungen .....	1084
1. Überblick und Allgemeines .....	1084
2. Die alte Kfz-GVO .....	1085
3. Automobilvertrieb im Umbruch – Der Automobilhandel der Zukunft .....	1086
Anhang: Gruppenfreistellungsverordnung vom 31. Juli 2002 .....	1091
<b>§ 41 Computer und Software</b> .....	1109
I. Überblick .....	1110
1. Definition des Begriffes „Software“ .....	1110

## Inhaltsverzeichnis

2. Besonderheiten beim Vertrieb von Software .....	1111
3. Neue Vertriebsformen .....	1111
II. Rahmenbedingungen für den Software-Vertrieb .....	1111
1. Software als urheberrechtlich geschützter Gegenstand .....	1111
2. Rechtstypus der Softwareüberlassung .....	1112
a) Der Softwarelizenzvertrag .....	1112
b) Vertrieb von Individualsoftware .....	1113
c) Vertrieb von Standardsoftware .....	1113
d) Bestimmung des Vertragstypus .....	1115
3. Einbeziehung der Lizenzbedingungen des Softwareherstellers .....	1115
a) Alternativformen der Einbeziehung .....	1115
b) Der Händler als Vertreter des Softwareherstellers .....	1115
c) Identische Übernahme von Lizenzbedingungen .....	1116
d) Zusätzliche Herstellerbedingungen .....	1116
e) Zusammenfassung .....	1117
4. Wirksamkeit von Nutzungsbeschränkungen, insbesondere unter Anwen- dung der Regelungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB) .....	1118
a) Verwendungsbeschränkungen in den Lizenzberechtigungen .....	1118
b) Grenzen der Nutzungsbeschränkungen .....	1118
c) Weitergabe- und Weitervermietungsverbot .....	1120
d) OEM-Beschränkung .....	1120
III. Gemeinsamer Vertrieb von Computer und Software .....	1121
1. Koppelung des Softwarevertriebes an den Bezug eines Computers .....	1121
a) „Einheitliches“ Produkt aus Hard- und Software .....	1121
b) „Funktionale Übereinstimmung“ von Hard- und Software .....	1121
c) Bezugspflicht in sonstigen Fällen .....	1122
d) Rechtsfolge der unzulässigen Koppelung .....	1122
2. Koppelung der Gewährleistungsregeln .....	1122
<b>§ 42 Finanzdienstleistungen und Versicherungen .....</b>	<b>1124</b>
I. Begriffsbestimmungen .....	1125
1. Financial-Services/Finanzdienstleistungen .....	1125
2. Finanzdienstleistungsprodukte .....	1126
3. Anbieter von Finanzdienstleistungen .....	1127
II. Aufsichtsrechtliche Aspekte .....	1128
1. Erweiterung der Aufsicht auf Finanzdienstleistungsinstitute .....	1128
2. Definition „Finanzdienstleistungsinstitute“/„Finanzdienstleistungen“ .....	1130
3. Erlaubnis zum Erbringen von Finanzdienstleistungen gemäß § 32 Abs. 1 KWG .....	1133
4. Anwendungsbereich des WpHG .....	1134
5. Verhaltensregeln nach dem WpHG .....	1134
6. Aktuelle Aspekte .....	1136
a) Verzeichnis der beaufsichtigten Finanzdienstleistungsinstitute im Internet .....	1136
b) Vermögensverwalter .....	1137
c) Daytrader .....	1138
d) Outsourcing von Geschäftsbereichen durch Finanzdienstleistungs- institute .....	1138
e) Rückgang der Zahl der beaufsichtigten Finanzdienstleistungsinstitute .....	1139
III. Das Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz .....	1139
IV. Gesetzentwurf zur Ausübung der Tätigkeit als Finanzdienstleistungs- und Versicherungsvermittler .....	1140

## Inhaltsverzeichnis

V. Verbände für Finanzdienstleistungsinstitute und Vermittler von Finanzdienstleistungen .....	1141
VI. Vertriebswege für Finanzdienstleistungen .....	1145
VII. Stationärer Vertrieb .....	1148
1. Betriebswirtschaftliche Bedeutung .....	1148
2. Anzeigepflichten .....	1149
3. Sparkassenrechtliche Vorschriften .....	1149
4. Öffnungszeiten .....	1149
5. Provisionen .....	1150
VIII. Vertrieb durch Außendienst .....	1151
1. Gewerberechtliche Bestimmungen .....	1151
a) Anzeigepflicht nach § 14 GewO .....	1151
b) Erlaubnispflicht gem. § 34 c Nr. 1 GewO .....	1151
c) Verbot des § 56 Abs. 1 Nr. 1 h GewO .....	1152
2. Widerrufsrecht nach § 23 KAGG .....	1152
3. Haustürwiderrufsgesetz .....	1152
4. Besondere Bestimmungen für Bausparkassenvertreter .....	1152
a) Einstellung .....	1152
b) § 92 HGB – Versicherungs- und Bausparkassenvertreter .....	1153
c) § 89 b HGB – Der Ausgleichsanspruch des Bausparkassenvertreters .....	1154
IX. Haftung für fehlerhafte Anlageberatung und -vermittlung .....	1154
1. Begriff und Funktion des Anlageberaters und -vermittlers .....	1154
a) Anlageberater .....	1155
b) Anlagevermittler .....	1156
c) Termingeschäfte .....	1157
2. Haftungsgrundlagen für die Haftung des Anlageberaters und -vermittlers .....	1157
3. Verschulden .....	1158
4. Schadensumfang .....	1158
5. Beweislast .....	1159
6. Verjährung .....	1159
X. Richtlinie des BAWe zu Verhaltensregeln nach §§ 31 und 32 WpHG für das Kommissions-, Festpreis- und Vermittlungsgeschäft .....	1159
XI. Verhaltenskodex für die Zuteilung von Aktienemissionen an Privatanleger .....	1160
XII. Bekanntmachung des BAKred und des BAWe über Anforderungen an Verhaltensregeln für Mitarbeiter der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute in Bezug auf Mitarbeitergeschäfte .....	1161
XIII. Aktuelle Reformvorhaben auf dem Gebiet der Finanzdienstleistungen .....	1161
1. Europäische Gemeinschaften .....	1161
2. Bundesrepublik Deutschland .....	1163
<b>§ 43 Vertriebsrechtliche Besonderheiten im Tankstellengewerbe .....</b>	<b>1164</b>
I. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen .....	1164
1. Der Tankstellenmarkt im Überblick .....	1164
a) Der Gesamtabatz .....	1164
b) Die Marktstruktur .....	1165
c) Die Anbietergruppen .....	1165
2. Die Kraftstoffpreise und Tankstellenmargen .....	1165
3. Die Tankstelle im Wandel .....	1166
a) Der Kostenwettbewerb als Einflussgröße .....	1166
b) Der Leistungswettbewerb als Einflussgröße .....	1167
4. Die Partnerwirtschaftlichkeit .....	1168
II. Der Tankstellenvertrag .....	1169
1. Der Gegenstand .....	1169

## Inhaltsverzeichnis

2. Das Agenturverhältnis .....	1169
a) Grundsatz .....	1169
b) Ausschließlichkeit .....	1170
c) Betreiberpflichten .....	1170
d) Abrechnung .....	1170
e) Marktauftritt .....	1170
f) Vergütung .....	1171
g) Bundesautobahntankstellen (BAT) .....	1171
3. Das Pachtverhältnis .....	1171
a) Pachtgegenstand .....	1171
b) Pachtzins .....	1172
4. Allgemeine Bestimmungen .....	1173
III. Rechtliche Einzelfragen .....	1173
1. Ladenschlussproblematik .....	1173
2. Besonderheiten bei der Ermittlung des Ausgleichsanspruchs nach § 89b HGB .....	1175
3. Arbeitsrechtliche Einzelfragen .....	1176
a) bei Betriebsübergang .....	1176
b) bei Beschäftigung weiblicher Arbeitnehmer .....	1176
4. Tankstellenverträge nach EU-Kartellrecht .....	1177
<b>§ 44 Vertrieb von Verlagserzeugnissen .....</b>	<b>1178</b>
I. Der Buchhandel .....	1179
1. Geschichte .....	1179
2. Wirtschaftliche Bedeutung .....	1180
3. Grundlagen des Deutschen Buchhandels .....	1180
a) Der Börsenverein des Deutschen Buchhandels .....	1180
b) Verhaltensgrundsätze .....	1181
c) Wettbewerbsregeln .....	1182
d) Die Verkehrsordnung für den Buchhandel .....	1182
e) Die Buchpreisbindung .....	1182
4. Die Vertriebswege .....	1183
a) Die Bestellung über den Buchhandel .....	1183
b) Sonstige Vertriebswege .....	1183
c) Das Zeitschriftenabonnement .....	1183
d) Die Auslieferung .....	1183
II. Verlagserzeugnisse .....	1184
1. Verlagserzeugnisse im engen Sinn .....	1184
2. Verlagserzeugnisse im weiten Sinn .....	1184
3. Druckwerke, Druckschriften .....	1184
4. Online-Datenbanken .....	1185
III. Die verschiedenen Ausgaben eines Verlagserzeugnisses .....	1185
1. Auflage, Ausgabe, Ausstattung .....	1185
2. Vergabe von ISBN .....	1185
3. Parallelausgaben .....	1186
IV. Die Wertschöpfungskette Autor – Verlag – Zwischenhandel – Sortiment – Endkunde .....	1186
1. Das Verhältnis Autor – Verlag .....	1186
a) Der Verlagsvertrag als Rechteübertragung .....	1187
b) Interessenverbände von Autoren und Verlagen .....	1187
c) Die Verwertungsgesellschaften .....	1187
2. Das Verhältnis Verlag – Handel .....	1188
a) Die Barsortimente .....	1188

## Inhaltsverzeichnis

b) Der Sortimentsbuchhandel .....	1188
c) Die Verlagsvertreter .....	1188
V. Das Internet als neuer Vertriebsweg .....	1189
1. Möglichkeiten des Direktvertriebs .....	1189
a) Print- und Offlineprodukte .....	1189
b) Online-Dienstleistungen .....	1189
2. Funktionen des Handels .....	1190
VI. Printing on Demand, E-Books .....	1191
1. Printing on Demand .....	1191
2. E-Books .....	1191
VII. Vertriebsrechtliche Rahmenbedingungen .....	1191
1. Die Pressefreiheit als verfassungsrechtlicher Rahmen .....	1191
a) Inhalt der Pressefreiheit .....	1191
b) Träger der Pressefreiheit .....	1192
2. Kartellrecht .....	1192
a) Buchpreisbindung und Reimporte .....	1192
b) Diskriminierungsverbot und Kontrahierungsansprüche .....	1193
3. Rabatte und Zugaben .....	1194
4. Titelschutzrecht .....	1194
5. Fernabsatzrecht und Verbraucherkreditrecht .....	1195

## 12. Kapitel. Vertriebsverträge mit dem Ausland

<b>§ 45 Ägypten</b> .....	1197
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1197
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1197
2. Vertragsschluss .....	1198
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1199
a) Pflichten .....	1199
b) Rechte .....	1199
4. Vertragsbeendigung .....	1200
5. Ausgleichsanspruch; weitere Folgen der Vertragsbeendigung .....	1200
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1201
7. Sonstige nach ägyptischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1202
a) Kaufrecht .....	1202
b) Steuerrecht .....	1202
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1202
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1202
2. Vertragsschluss .....	1202
3. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1203
a) Pflichten .....	1203
b) Rechte .....	1203
4. Vertragsbeendigung .....	1203
5. Entschädigungsanspruch; weitere Folgen der Vertragsbeendigung .....	1203
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1204
7. Sonstige nach ägyptischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1204
III. Der Franchisevertrag .....	1204
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1205
2. Vertragsschluss .....	1205
3. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1205
a) Pflichten .....	1205
b) Rechte .....	1205
4. Vertragsbeendigung .....	1206

## Inhaltsverzeichnis

5. Entschädigungsanspruch; weitere Folgen der Vertragsbeendigung .....	1207
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1207
7. Sonstige nach ägyptischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1208
a) Gewerblicher Rechtsschutz .....	1208
b) Steuerrecht .....	1208
<b>§ 46 Belgien</b> .....	1209
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1209
a) Rechtsgrundlage .....	1209
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1210
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Vertriebs-	
verträgen .....	1210
2. Vertragsschluss .....	1211
3. Dauer des Vertrages .....	1211
4. Rechte und Pflichten der Parteien .....	1211
a) Rechte und Pflichten des Unternehmers .....	1211
b) Rechte und Pflichten des Handelsvertreters im Allgemeinen .....	1211
5. Vergütung .....	1212
a) Höhe .....	1212
b) Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches .....	1212
c) Wegfall des Provisionsanspruches .....	1213
d) Abrechnung .....	1213
6. Delkredere .....	1213
7. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1214
a) Ordentliche Kündigung .....	1214
b) Außerordentliche Kündigung .....	1214
8. Ausgleichsanspruch .....	1215
9. Wettbewerbsverbot .....	1215
10. Verjährung .....	1216
11. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1216
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1216
a) Rechtsgrundlage .....	1216
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1216
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1217
2. Vertragsschluss .....	1217
3. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1217
4. Beendigung des Vertrages .....	1217
a) Vertragsbeendigung unter der Geltung des Vertragshändlergesetzes .....	1218
b) Unanwendbarkeit des Vertragshändlergesetzes .....	1219
5. Ausgleichsanspruch .....	1219
a) Goodwill-Ausgleich .....	1219
b) Kosten .....	1220
c) Höhe .....	1220
6. Andere Rechte und Verpflichtungen bei Beendigung des Vertrages .....	1220
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1221
a) Das anwendbare Recht gemäß Vertrag und Internationalem Privatrecht ...	1221
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmer und Vertragshändler .....	1221
8. Andere relevante Aspekte des belgischen Rechtes .....	1221
III. Der Franchisevertrag .....	1221
a) Rechtsgrundlage .....	1221
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1222
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1222
2. Vertragsschluss .....	1222

## Inhaltsverzeichnis

3. Rechte und Pflichten des Franchise-Nehmers .....	1223
4. Beendigung des Vertrages .....	1223
5. Ausgleichsanspruch .....	1224
6. Andere Rechte und Pflichten bei Beendigung des Vertrages .....	1224
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1224
<b>§ 47 Dänemark</b> .....	1225
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1225
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Verträgen .....	1225
2. Vertragsschluss .....	1226
3. Rechte und Pflichten der Parteien .....	1226
a) Pflichten des Handelsvertreters .....	1226
b) Pflichten des Unternehmers .....	1226
4. Vergütung .....	1227
5. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1228
a) Befristete und unbefristete Verträge .....	1228
b) Wichtige Gründe .....	1228
c) Konkurs .....	1229
d) Fristlose Kündigung ohne wichtigen Grund .....	1229
6. Ausgleichsanspruch .....	1230
a) Voraussetzungen .....	1230
b) Höhe und Berechnung des Ausgleichsanspruchs .....	1230
c) Einwendungen und Einreden .....	1231
d) Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruches .....	1231
7. Wettbewerbsverbot .....	1232
8. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1233
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1234
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Verträgen .....	1234
2. Vertragsschluss .....	1235
3. Rechte und Pflichten der Parteien .....	1235
a) Pflichten des Vertragshändlers .....	1235
b) Pflichten des Herstellers .....	1235
4. Die Beendigung des Vertriebsvertrages .....	1236
a) Kündigungsfrist .....	1236
b) Fristlose Kündigung aus wichtigem Grund .....	1236
5. Der Ersatzanspruch .....	1236
6. Der Ausgleichsanspruch .....	1237
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1237
8. Kartellrecht .....	1237
III. Der Franchisevertrag .....	1238
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Verträgen .....	1238
2. Vertragsschluss .....	1239
3. Rechte und Pflichten der Parteien .....	1239
a) Pflichten des Franchisenehmers .....	1239
b) Pflichten des Franchisegebers .....	1239
4. Beendigung des Franchisevertrages .....	1240
5. Anwendbares Recht und Gerichtsstandsvereinbarung .....	1241
<b>§ 48 Finnland</b> .....	1242
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1242
1. Definition des Handelsvertreters .....	1242
2. Abschluss des Vertretervertrages .....	1242

L



## Inhaltsverzeichnis

3. Pflichten des Handelsvertreters .....	1242
4. Pflichten des Unternehmers .....	1243
5. Beendigung des Vertrages .....	1243
a) Ordentliche Kündigung .....	1244
b) Fristlose Kündigung .....	1244
c) Konkurs .....	1244
6. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1244
7. Sonstige Rechte und Pflichten bei Auflösung eines Vertretervertrages .....	1245
8. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen .....	1245
II. Der Vertriebsvertrag .....	1245
1. Abschluss des Vertrages .....	1245
2. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1245
3. Beendigung des Vertrages und Rechte und Pflichten bei Auflösung eines Vertriebsvertrags .....	1246
4. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1246
5. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen .....	1246
III. Der Franchise-Vertrag .....	1246
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1247
2. Abschluss des Vertrages .....	1247
3. Rechte und Pflichten des Franchise-Unternehmers .....	1247
4. Beendigung des Franchise-Vertrages .....	1247
5. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1247
6. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen .....	1248
<b>§ 49 Frankreich</b> .....	1249
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1250
a) Rechtsgrundlage .....	1250
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1250
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Vertriebs- verträgen .....	1250
2. Vertragsschluss .....	1251
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1251
a) Sorgfalt .....	1251
b) Provision, Abrechnung .....	1251
c) Information .....	1251
d) Zweitvertretungen, Wettbewerbsverbot .....	1251
4. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1251
a) Befristete und unbefristete Verträge .....	1251
b) Kündigung .....	1252
5. Entschädigung bei Vertragsende .....	1252
a) Grundlagen .....	1252
b) Höhe .....	1253
c) Vertragliche Regelungen .....	1253
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1253
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1253
a) Anwendbares Recht nach Vertrag und Internationalem Privatrecht .....	1253
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmer und Handelsvertreter .....	1253
8. Sonstige nach französischem Recht relevante Gesichtspunkte .....	1254
9. Besondere Hinweise für den ausländischen Unternehmer .....	1255
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1255
a) Rechtsgrundlage .....	1255
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1255

## Inhaltsverzeichnis

1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1255
a) Grundlagen .....	1255
b) Keine Rechtsbeugung .....	1256
c) Höchstlaufzeit .....	1256
2. Vertragsschluss .....	1256
a) Form .....	1256
b) Vorvertragliche Informationspflicht .....	1256
c) Warenzeichenlizenzen .....	1257
d) Kooperationsvereinbarungen .....	1257
3. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1257
a) Alleinvertriebsverträge; Bezugsbindungen .....	1257
b) Selektiver Vertrieb; sonstige Wettbewerbsverbote .....	1257
4. Vertragsbeendigung .....	1258
a) Befristete und unbefristete Verträge .....	1258
b) Beschränkungen des Rechts zur Vertragsbeendigung? .....	1258
c) Kündigung aus wichtigem Grund .....	1259
5. Entschädigung bei Vertragsende .....	1259
a) Voraussetzungen .....	1259
b) Höhe .....	1259
c) Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten .....	1259
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1260
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1260
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1260
b) Rechtsstreitigkeiten .....	1260
8. Französisches Kartellrecht .....	1260
9. Besondere Hinweise für den ausländischen Lieferanten .....	1261
III. Der Franchise-Vertrag .....	1261
a) Rechtsgrundlage .....	1261
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1261
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1261
2. Vertragsschluss .....	1262
a) Abschlussfreiheit .....	1262
b) Form .....	1262
3. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1263
4. Vertragsbeendigung .....	1264
5. Kündigungsentschädigung .....	1264
a) Grundsatz .....	1264
b) Vertragliche Regelungen .....	1265
c) Sonstige Rechte und Verpflichtungen bei Vertragsbeendigung .....	1265
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1265
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1265
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer .....	1265
§ 50 Japan .....	1266
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1266
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Vertriebs- verträgen .....	1266
2. Vertragsschluss .....	1267
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1267
a) Gesetzlich geregelte Sachverhalte .....	1267
b) Vertraglich zu regelnde Sachverhalte .....	1267
4. Beendigung des Vertrages .....	1267
5. Ausgleichsanspruch und nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1268

## Inhaltsverzeichnis

6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1268
a) Das anwendbare Recht nach Recht und Vertrag .....	1268
b) Rechtsstreitigkeiten .....	1268
c) Durchsetzung von Ansprüchen .....	1269
7. Keine Registrierungspflicht .....	1269
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1269
1. Vertragsschluss .....	1270
2. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1270
3. Kartellrecht .....	1270
4. Vertragsbeendigung .....	1271
a) Verträge mit fester Laufzeit .....	1271
b) Verträge mit unbestimmter Laufzeit .....	1271
c) Kündigung aus nichtigem Grund .....	1271
5. Ausgleichsanspruch und nachvertragliches Wettbewerbsrecht .....	1271
6. Produkthaftpflicht .....	1272
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1272
8. Computererzeugnisse .....	1272
9. Anmeldeerfordernisse .....	1272
III. Der Franchisevertrag .....	1273
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1273
2. Vertragsschluss .....	1273
3. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1274
4. Beendigung des Vertrages .....	1274
a) Beendigungsmöglichkeit .....	1274
b) Firma des Franchisenehmers .....	1275
c) Wettbewerbsverbot .....	1275
5. Entschädigung für den Verlust von Kunden .....	1275
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1275
7. Anmeldung .....	1275
<b>§ 51 Niederlande</b> .....	1276
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1276
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Verträgen .....	1276
2. Vertragsschluss .....	1277
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1277
a) Pflichten des Handelsvertreters .....	1277
b) Rechte des Handelsvertreters .....	1277
4. Die Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1278
a) Befristete und unbefristete Handelsvertreterverträge .....	1278
b) Wichtige Gründe .....	1278
c) Vertragsauflösung .....	1278
d) Schadensersatz bei außerordentlicher Beendigung .....	1278
5. Ausgleichsanspruch .....	1279
6. Sonstige Rechte und Pflichten bei Auflösung eines Vertretervertrages .....	1279
7. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen .....	1279
II. Der Vertriebsvertrag .....	1280
1. Vertragsschluss – Form und Inhalt .....	1280
2. Die Beendigung des Vertriebsvertrages .....	1281
a) Allgemeines; befristete Vertriebsverträge .....	1281
b) Kündigung unbefristeter Vertriebsverträge .....	1281
c) Kündigungsfrist .....	1281
3. Entschädigung für die Überlassung des Kundenstammes (goodwillvergoeding) .....	1282

## Inhaltsverzeichnis

4. Anwendbares Recht .....	1282
5. Kartellrecht .....	1282
III. Der Franchise-Vertrag .....	1282
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1283
2. Form .....	1283
3. Rechte und Pflichten des Franchise-Nehmers .....	1283
4. Beendigung des Franchise-Vertrages .....	1283
5. Entschädigung für den Verlust von Kunden .....	1284
6. Anwendbares Recht .....	1284
7. Andere Aspekte des Franchise-Vertrages .....	1284
<b>§ 52 Norwegen</b> .....	1285
1. Der Handelsvertretervertrag .....	1285
1.1 Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Verträgen .....	1285
1.2 Vertragsschluss .....	1286
1.3 Die Pflichten des Handelsvertreters .....	1286
1.4 Die Rechte des Handelsvertreters .....	1287
1.5 Das Verhältnis zu Dritten .....	1287
1.6 Die Beendigung des Handelsvertretungsvertrags .....	1288
1.7 Ausgleichsanspruch .....	1288
1.8 Anwendbares Recht .....	1289
2. Der Handlungsreisende .....	1289
3. Der Kommissionsvertrag .....	1289
3.1 Vertragsschluss und rechtliche Kennzeichnung .....	1289
3.2 Das Verhältnis von Kommissionär und Unternehmer .....	1290
3.3 Verhältnis zu Dritten und Eigentumsrecht an den Waren .....	1290
3.4 Die Provision .....	1290
3.5 Die Beendigung des Kommissionsvertrags .....	1290
4. Der Vertriebsvertrag .....	1291
4.1 Vertragsschluss und rechtliche Kennzeichnung .....	1291
4.2 Das Verhältnis von Vertragshändler und Unternehmer .....	1291
4.3 Die Beendigung des Vertriebsvertrags .....	1291
4.4 Entschädigung .....	1292
4.5 Anwendbares Recht .....	1292
5. Der Franchisevertrag .....	1292
<b>§ 53 Österreich</b> .....	1294
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1294
1. Abgrenzung zu verwandten Vertriebsverträgen .....	1295
2. Abschluss des Vertrages .....	1296
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1296
4. Beendigung des Vertrages .....	1298
5. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1298
a) Voraussetzungen .....	1298
b) Höhe .....	1300
c) Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten .....	1300
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1301
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1301
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1301
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Prinzipal und Handelsvertreter .....	1301
8. Besondere Hinweise für den ausländischen Prinzipal .....	1302

## Inhaltsverzeichnis

II. Der Vertragshändlervertrag .....	1302
1. Abschluss des Vertrages .....	1303
2. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1303
3. Beendigung des Vertrages .....	1303
4. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1304
a) Voraussetzungen .....	1304
b) Höhe .....	1304
c) Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten .....	1304
5. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1305
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1305
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1305
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen und Vertragshändler .....	1305
7. Sonstige wesentliche Gesichtspunkte .....	1305
8. Besondere Hinweise für den ausländischen Unternehmer .....	1306
III. Der Franchisevertrag .....	1306
1. Die Merkmale des Franchisevertrages .....	1306
2. Abschluss des Vertrages .....	1307
3. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1307
4. Beendigung des Vertrages .....	1307
5. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1307
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1307
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1308
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1308
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Unternehmen und Vertragshändler .....	1308
8. Sonstige wesentliche Gesichtspunkte .....	1308
<b>§ 54 Polen</b> .....	1309
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1309
a) Rechtsgrundlage .....	1309
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1309
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Vertriebs- verträgen .....	1310
a) Vorbemerkung .....	1310
b) Grundlagen .....	1310
2. Vertragsschluss .....	1312
3. Rechte und Pflichten der Parteien .....	1312
a) Rechte und Pflichten des Unternehmens .....	1312
b) Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1313
4. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1314
5. Entschädigung bei Vertragsende .....	1314
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1314
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1315
8. Sonstige nach polnischem Recht relevante Gesichtspunkte .....	1315
9. Besondere Hinweise für ausländische Unternehmer .....	1316
10. Novellierung des Handelsvertreterrechts vom 26. Juli 2000 .....	1316
a) Rechte und Pflichten .....	1317
b) Vergütung .....	1317
c) Gebietsschutz .....	1317
d) Laufzeit des Agenturvertrages .....	1317
e) Vertragskündigung .....	1317
f) Ausgleichsanspruch .....	1317
g) Begrenzung der Wettbewerbsfreiheit .....	1318

## Inhaltsverzeichnis

II. Vertragshändlervertrag (Umowa Dealerska) .....	1318
a) Rechtsgrundlage .....	1318
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1318
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1318
2. Vertragsschluss .....	1319
3. Vertragsparteien .....	1320
4. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien .....	1320
5. Anwendbares Recht; Besondere Hinweise für ausländische Unter- nehmer .....	1321
III. Der Franchise-Vertrag .....	1321
a) Rechtsgrundlage .....	1321
b) Ausgewählte Bibliographie .....	1321
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1322
2. Vertragsschluss .....	1324
3. Vertragsausführung .....	1324
4. Rechte und Pflichten der Vertragsparteien .....	1325
5. Änderung und Beendigung des Vertrages .....	1325
6. Rechtsfolgen der Beendigung des Franchise-Vertrages .....	1326
7. Anwendbares Recht .....	1326
8. Gerichtsstandsvereinbarungen .....	1327
9. Besonderheiten bei Auslandsbemühungen .....	1327
<b>§ 55 Schweden</b> .....	1328
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1328
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung .....	1328
2. Vertragsschluss .....	1329
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1329
a) Pflichten des Handelsvertreters.....	1329
b) Pflichten des Unternehmers.....	1329
c) Vergütung des Handelsvertreters.....	1329
4. Beendigung des Handelsvertretervertrages .....	1329
a) Befristete und unbefristete Handelsvertreterverträge .....	1329
b) Fristlose Kündigung.....	1329
c) Schadensersatz bei außerordentlicher Beendigung.....	1329
5. Ausgleichsanspruch .....	1330
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1330
II. Der Vertriebsvertrag .....	1330
1. Vertragsschluss – Form und Inhalt .....	1330
2. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1330
a) Pflichten des Vertragshändlers.....	1330
b) Pflichten des Unternehmers.....	1330
3. Die Beendigung des Vertriebsvertrages .....	1331
4. Entschädigung für die Überlassung des Kundenstammes .....	1331
5. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1331
6. Kartellrecht .....	1331
7. Fehlende Rechtsprechung .....	1331
III. Der Franchise-Vertrag .....	1331
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1332
2. Form .....	1332
3. Rechte und Pflichten des Franchise-Nehmers .....	1332
4. Beendigung des Franchise-Vertrages .....	1332
5. Entschädigung für den Verlust von Kunden .....	1332
6. Anwendbares Recht .....	1332

## Inhaltsverzeichnis

7. Andere Aspekte .....	1333
8. Fehlende Rechtsprechung .....	1333
<b>§ 56 Schweiz</b> .....	1334
I. Der Agenturvertrag (Handelsvertretervertrag) .....	1335
1. Rechtsgrundlage; Schrifttum .....	1335
2. Abgrenzung zu verwandten Vertriebsverträgen .....	1335
a) Rechtsformen des Agenturvertrags .....	1335
b) Abgrenzungen zu verwandten Vertriebsverträgen .....	1336
3. Abschluss des Vertrages .....	1336
a) Formvorschriften .....	1336
b) Inhaltliche Grenzen der Vertragsfreiheit .....	1337
4. Rechte und Pflichten des Agenten .....	1337
a) Rechte des Agenten/Pflichten des Auftraggebers .....	1337
aa) Im Allgemeinen .....	1337
bb) Exklusivitätsanspruch .....	1337
cc) Provisionsanspruch .....	1337
dd) Anspruch auf Abrechnung .....	1338
b) Pflichten des Agenten .....	1338
aa) Pflicht zum Tätigwerden .....	1338
bb) Sorgfaltspflicht .....	1338
cc) Treuepflicht .....	1338
dd) Geheimhaltungspflicht .....	1338
5. Beendigung des Vertrags .....	1339
a) Gesetzliche Kündigungspflichten .....	1339
b) Vertragliche Kündigungspflichten .....	1339
c) Fristlose Kündigung aus wichtigem Grund .....	1339
d) Weitere Beendigungsgründe .....	1339
6. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1339
a) Voraussetzungen .....	1339
b) Höhe der Entschädigung .....	1340
c) Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten .....	1341
7. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1341
a) Finanzielle Ansprüche des Agenten .....	1341
b) Konkurrenzverbot des Agenten .....	1341
c) Herausgabepflicht .....	1342
d) Fortführungspflicht .....	1342
8. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1342
a) Das anwendbare Recht nach Gesetz und Vertrag .....	1342
aa) Das anwendbare Recht nach Gesetz .....	1342
bb) Das anwendbare Recht nach Vertrag .....	1342
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Auftraggeber und Agent .....	1342
aa) Zuständigkeit nach Gesetz .....	1342
bb) Gerichtsstandsvereinbarung .....	1343
cc) Die Schiedsgerichtsbarkeit .....	1343
9. Sonstige nach schweizerischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1343
a) Mehrwertsteuer .....	1343
b) Sozialversicherungsabgaben .....	1343
c) Eintragungspflichten des Agenten in das Handelsregister .....	1344
10. Besondere Hinweise für den ausländischen Auftraggeber .....	1344
II. Der Alleinvertriebsvertrag (Vertragshändlervertrag) .....	1344
1. Rechtsgrundlage; Schrifttum .....	1344

## Inhaltsverzeichnis

2. Vorbemerkung .....	1345
3. Abschluss des Vertrages .....	1345
4. Rechte und Pflichten des Abnehmers .....	1345
5. Beendigung des Vertrages .....	1346
a) Ordentliche Beendigung .....	1346
b) Außerordentliche Beendigung .....	1346
6. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1347
7. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1347
a) Konkurrenzverbot .....	1347
b) Rücknahmerecht/-pflicht des Lieferanten .....	1347
c) Retentionsrecht .....	1348
8. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1348
9. Sonstige nach schweizerischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1348
a) Kaufvertragsrecht .....	1348
b) Vorschriften über das Teilzahlungsgeschäft .....	1348
c) Kartellrecht .....	1348
d) Parallel- bzw. Graumarktimporte .....	1349
e) Mehrwertsteuer .....	1349
10. Besondere Hinweise für den ausländischen Auftraggeber .....	1349
III. Der Franchisevertrag .....	1350
1. Rechtsgrundlage; Schrifttum .....	1350
2. Die Merkmale des Franchisevertrags .....	1350
3. Abschluss des Vertrags .....	1351
4. Pflichten des Franchisegebers und -nehmers .....	1351
a) Pflichten des Franchisegebers .....	1351
b) Pflichten des Franchisenehmers .....	1351
5. Beendigung des Vertrags .....	1352
a) Ordentliche Beendigung .....	1352
b) Außerordentliche Beendigung .....	1352
6. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1353
7. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1353
a) Nachvertragliches Konkurrenzverbot .....	1353
b) Nachvertragliche Rückgabe- und Rücknahmepflicht .....	1353
8. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1354
9. Sonstige nach schweizerischem Recht wesentliche Gesichtspunkte .....	1354
a) Kauf- und kartellrechtliche Aspekte .....	1354
b) Mehrwertsteuer .....	1354
10. Besondere Hinweise für den ausländischen Franchisegeber .....	1354
<b>§ 57 Spanien</b> .....	1355
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1355
Rechtsgrundlage .....	1356
Schrifttum .....	1356
1. Rechtliche Kennzeichnung und Abgrenzung zu verwandten Vertrags-	
typen .....	1356
a) Handelsvertreter .....	1356
b) Vermittlungsgehilfe und Handelsreisender .....	1356
c) Kommissionär .....	1356
d) Vertragshändler .....	1356
2. Abschluss des Vertrages .....	1357
3. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1357
a) Förderung der Geschäfte des Prinzipals .....	1357
b) Wettbewerbsverbot während der Dauer des Vertrages .....	1358



## Inhaltsverzeichnis

c) Rechte des Handelsvertreters .....	1358
d) Vergütung des Handelsvertreters .....	1358
4. Beendigung des Vertrages .....	1358
5. Ausgleichs- und Ersatzansprüche nach Vertragsbeendigung .....	1359
a) Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1359
b) Entschädigung und Schadensersatz .....	1359
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung:	
Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	1360
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1360
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1360
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1361
2. Abschluss des Vertrages .....	1361
3. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1362
a) Rechte des Vertragshändlers .....	1362
b) Exklusivität .....	1362
c) Pflichten des Vertragshändlers .....	1362
4. Beendigung des Vertrages .....	1363
5. Ausgleichs- und Ersatzansprüche nach Vertragsbeendigung .....	1363
a) Bei einseitiger Kündigung .....	1363
b) Bei Vertragsverletzung .....	1363
c) Bei Ablauf der Vertragszeit .....	1363
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1364
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1364
III. Der Franchisevertrag .....	1365
1. Die Merkmale des Franchisevertrages .....	1365
2. Abschluss des Vertrages .....	1365
3. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1366
4. Beendigung des Vertrages .....	1366
5. Ausgleichs- und Ersatzansprüche nach Vertragsbeendigung .....	1366
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1366
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1366
<b>§ 58 Vereinigte Staaten von Amerika .....</b>	<b>1367</b>
I. Der Handelsvertretervertrag .....	1367
1. Rechtsgrundlage und Schrifttum .....	1367
a) Rechtsgrundlage .....	1367
b) Schrifttum .....	1368
2. Rechtliche Kennzeichnung .....	1368
3. Abschluss des Vertrages .....	1368
4. Rechte und Pflichten des Handelsvertreters .....	1368
5. Ausgleichsanspruch; Sonstige Ansprüche .....	1369
6. Sonstige Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1370
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1371
8. Einzelstaatliche Schutzgesetzgebung zugunsten von Handelsvertretern .....	1371
II. Der Vertragshändlervertrag .....	1372
1. Rechtsgrundlage .....	1373
2. Abgrenzung zu verwandten Vertriebsverträgen .....	1373
3. Abschluss des Vertrages .....	1373
4. Rechte und Pflichten des Vertragshändlers .....	1373
5. Ausgleichsanspruch; Sonstige Ansprüche .....	1374
6. Sonstige Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1375
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1376
8. Einzelstaatliche Schutzgesetzgebung zugunsten von Vertragshändlern .....	1376

## Inhaltsverzeichnis

III. Der Franchisevertrag .....	1376
1. Rechtsgrundlage .....	1376
2. Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen .....	1377
3. Vertragsschluss .....	1377
4. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers .....	1378
5. Beendigung des Vertrages .....	1379
6. Sonstige Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1379
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1380
8. Einzelstaatliche Schutzgesetzgebung zugunsten von Franchisenehmern .....	1380
a) Offenlegungs- und Registrierungsvorschriften .....	1380
b) Bestimmungen zur inhaltlichen Regelung von Franchiseverträgen .....	1381
<b>§ 59 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales .....</b>	<b>1383</b>
I. Agentur und Handelsvertretung .....	1384
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1384
2. Abgrenzung zu verwandten Vertriebsverträgen .....	1385
a) Unterscheidung zwischen Agent und Händler .....	1385
b) Unterscheidung zwischen Agent und Angestelltem .....	1385
c) Agent und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen .....	1385
3. Abschluss des Vertrages .....	1386
a) Form .....	1386
b) Befugnisse des Agenten .....	1386
4. Rechte und Pflichten der Agenten und Handelsvertreter .....	1386
a) Allgemeine Pflichten nach Common Law .....	1386
b) Pflichten auf Grund der Handelsvertreterverordnung .....	1387
c) Rechte nach Common Law .....	1387
d) Pflichten des Unternehmers auf Grund der Handelsvertreterverordnung .....	1387
5. Beendigung des Vertragsverhältnisses .....	1389
a) Beendigung nach Vertrag und Common Law .....	1389
b) Mindestvoraussetzungen für die Beendigung eines Handelsvertreter- vertrages nach der Handelsvertreterverordnung .....	1389
6. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1389
a) Rechtslage nach Common Law .....	1389
b) Entschädigung und Ausgleich nach der Handelsvertreterverordnung .....	1389
c) Ausgleich ( <i>indemnity</i> ) .....	1390
d) Entschädigung ( <i>compensation</i> ) .....	1391
7. Nachvertragliche Wettbewerbsbeschränkungen .....	1391
8. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1392
a) Anwendbares Recht .....	1392
b) Rechtsstreitigkeiten zwischen Prinzipal und Agent .....	1392
9. Sonstige nach dem Recht des Vereinigten Königreichs wesentliche Gesichtspunkte .....	1393
a) Wettbewerbsrecht .....	1393
b) Gesetz über Lauteres Verhalten im geschäftlichen Verkehr (Fair Trading Act, 1973) .....	1395
c) Common Law .....	1395
d) Ergänzende Gesichtspunkte .....	1395
10. Besondere Hinweise für den ausländischen Prinzipal .....	1396
II. Vertragshändler .....	1396
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1396
2. Abschluss des Vertrages .....	1397
3. Rechte und Pflichten im Vertragshändlerverhältnis .....	1397
a) Verpflichtungen des Vertragshändlers .....	1397

## Inhaltsverzeichnis

b) Verpflichtungen des Lieferanten .....	1398
c) Sonstige Bestimmungen .....	1398
4. Beendigung des Vertrages .....	1398
5. Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1398
6. Sonstige Ansprüche und Pflichten bei Vertragsbeendigung .....	1399
7. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1399
8. Sonstige nach dem Recht des Vereinigten Königreiches wesentliche Gesichtspunkte .....	1399
a) Wettbewerbsrecht .....	1399
b) Unangemessene Beschränkungen der geschäftlichen Betätigungsfreiheit ....	1399
9. Besondere Hinweise für den ausländischen Lieferanten .....	1399
III. Der Franchise-Vertrag .....	1400
1. Rechtliche Kennzeichnung .....	1400
2. Abschluss des Vertrages .....	1401
3. Rechte und Pflichten im Franchise-Verhältnis .....	1401
a) Verpflichtungen des Franchise-Nehmers .....	1401
b) Verpflichtungen des Franchise-Gebers .....	1401
c) Haftung des Franchise-Gebers für Handlungen des Franchise-Nehmers ....	1402
4. Beendigung des Franchise-Vertrages .....	1402
5. Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung .....	1402
a) Ausgleichsanspruch für den Verlust der Klientel .....	1402
b) Sonstige Ansprüche bei Vertragsbeendigung .....	1402
6. Anwendbares Recht und Rechtsdurchsetzung .....	1403
7. Sonstige nach dem Recht des Vereinigten Königreiches wesentliche Gesichtspunkte .....	1403
a) Wettbewerbsrecht .....	1403
b) Andere Gesichtspunkte .....	1403
8. Besondere Hinweise für den ausländischen Unternehmer .....	1404

## Kapitel 13. Internationales Vertriebsrecht und Internationale Zuständigkeit

<b>§ 60 Internationales Vertriebsrecht</b> .....	1405
I. Rechtswahl .....	1406
1. Grundsatz der Parteiautonomie .....	1406
a) Allgemeines .....	1406
b) Stillschweigende Vereinbarung .....	1406
2. Grenzen der Parteiautonomie .....	1407
a) Rechtswahl durch AGB .....	1407
b) Die Nichterforderlichkeit eines aner kennenswerten Sachinteresses .....	1407
c) Gesetzliche Sonderanknüpfungen .....	1408
aa) Die Geltung zwingenden Rechtes bei fehlender sachlicher Verbindung zur gewählten Rechtsordnung .....	1409
bb) Zweifel an der Wirkung des Parteiverhaltens Art. 31 Abs. 2 EGBGB ...	1410
cc) Keine Sonderanknüpfung der handelsvertreterrechtlichen Schutzvorschriften (§ 92c HGB) .....	1410
II. Die objektive Anknüpfung von Vertriebsverträgen .....	1412
1. Die charakteristische Leistung .....	1412
a) Die Vertragstypenlehre .....	1412
b) Das kollisionsrechtliche „Leitbild“ des Handelsvertreters nach h. M. ....	1413
c) Die Differenzierung zwischen schwach- und hochintegriertem Vertrieb .....	1414
d) Ergebnis .....	1414

## Inhaltsverzeichnis

2. Weitere Indizien für eine objektive Anknüpfung von Vertriebsverträgen (Art. 28 Abs. 5 EGBGB) .....	1416
a) Uniformitätsinteresse .....	1416
b) Innerer Entscheidungseinklang .....	1417
c) Das Prinzip der geringsten Beeinträchtigung und der Grundsatz der stärkeren Partei .....	1418
d) Schutz des Absatzmittlers (Niederlassungs- und Tätigkeitsort) .....	1418
e) Rahmen- und Einzelverträge .....	1420
f) Das Schutzlandrecht .....	1420
<b>§ 61 Internationale Zuständigkeit</b> .....	1422
I. Einführung .....	1422
II. Gerichtsstandsvereinbarungen .....	1424
1. Vereinbarungen nach Art. 17 EuGVÜ .....	1424
a) Anwendungsvoraussetzungen und Form .....	1424
b) Bestimmtheitsgrundsatz .....	1425
c) Wirkung der Vereinbarung .....	1425
2. Vereinbarungen nach deutschem Prozessrecht .....	1425
III. Zuständigkeit nach objektivem Recht .....	1426
1. Der Gerichtsstand des Erfüllungsortes nach dem EuGVÜ .....	1426
a) Vertrag als Verfahrensgegenstand .....	1426
b) Die Bestimmung der maßgeblichen vertraglichen Verpflichtung .....	1427
c) Die Bestimmung des Erfüllungsortes .....	1427
d) Vereinbarungen über den Erfüllungsort .....	1427
e) Unmaßgeblichkeit des Gerichtsstandes der Zweigniederlassung, Agentur oder sonstigen Niederlassung .....	1427
2. Gerichtsstände nach der deutschen Zivilprozessordnung .....	1428

## 15. Kapitel. Schieds- und Schlichtungsverfahren

<b>§ 62 Schiedsgerichtsvereinbarungen</b> .....	1429
I. Rechtsnatur der Schiedsgerichtsbarkeit .....	1429
1. Nationale Schiedsgerichtsbarkeit .....	1430
2. Internationale Schiedsgerichtsbarkeit .....	1430
II. Bedeutung der Schiedsgerichtsbarkeit .....	1431
1. Vertraulichkeit .....	1431
2. Besetzung des Schiedsgerichts .....	1432
3. Entscheidung in einer Instanz .....	1433
4. Zeitdauer und Kosten .....	1433
5. Vollstreckung im Ausland .....	1434
III. Schiedsgerichtsvereinbarung .....	1434
1. Allgemeines .....	1434
2. Rechtsnatur .....	1434
3. Zulässigkeit .....	1435
4. Form der Schiedsgerichtsvereinbarung .....	1436
5. Inhalt der Schiedsvereinbarung .....	1437
a) Allgemeines .....	1437
b) Schiedsgerichtsordnungen .....	1439
c) Notwendige Ergänzungen .....	1439
d) Ad-hoc-Klauseln .....	1440
e) Aufrechnung und Widerklage .....	1441
f) Sonderverfahren .....	1441

## Inhaltsverzeichnis

g) Schiedsrichterhonorar .....	1442
h) Mehrparteienschiedsverfahren .....	1442
6. Wirkungen der Schiedsgerichtsvereinbarung .....	1443
a) Allgemeines .....	1443
b) Kündigungsmöglichkeit .....	1443
c) Unzulässigkeit der Klage vor dem staatlichen Gericht .....	1443
d) Kompetenz-Kompetenz .....	1444
e) Einstweiliger Rechtsschutz .....	1444
f) Insolvenz .....	1445
g) Bindung Dritter .....	1445
h) Bindung von Gesellschaftern .....	1446
7. Unwirksamkeit der Schiedsgerichtsvereinbarung .....	1446
IV. Das Schiedsgericht .....	1447
1. Zusammensetzung des Schiedsgerichts .....	1447
a) Allgemeines .....	1447
b) Ernennungsrecht .....	1447
c) Ersatzbenennung .....	1447
d) Auswahl der Schiedsrichter .....	1448
2. Ablehnung von Schiedsrichtern .....	1450
a) Verfahren .....	1450
b) Ablehnungsgründe .....	1450
V. Der Schiedsrichtervertrag .....	1451
1. Rechtsnatur .....	1451
2. Pflichten des Schiedsrichters .....	1451
3. Honorar der Schiedsrichter .....	1452
4. Haftung des Schiedsrichters .....	1452
5. Beendigung des Schiedsrichtervertrages .....	1452
<b>§ 63 Schiedsgerichtsverfahren .....</b>	<b>1454</b>
I. Verfahrenseinleitung .....	1454
II. Verfahrensgrundsätze .....	1454
1. Rechtliches Gehör .....	1454
2. Gleichbehandlung der Parteien .....	1455
3. Vertraulichkeit .....	1455
4. Anwendbares Recht .....	1456
5. Vertretung durch Rechtsanwälte .....	1456
III. Aushilfe durch staatliche Gerichte .....	1457
IV. Säumnisverfahren .....	1457
V. Verfahrensleitung .....	1457
VI. Mündliche Verhandlung .....	1458
VII. Verfahrensbeendigung .....	1459
1. Endschiedsspruch .....	1459
2. Teil-, Zwischen- und Vorbehaltsschiedsspruch .....	1460
3. Vergleich .....	1460
4. Sonstige Beendigung .....	1460
VIII. Aufhebungsklage .....	1461
IX. Vollstreckung .....	1462
<b>§ 64 Schlichtungsverfahren .....</b>	<b>1464</b>
Sachverzeichnis .....	1473

