

Grundlagen des Vertriebsrechts

von

Georg Huber und Michael Huetz

Linde

Inhalt

1. Einleitung	5
1.1. Allgemeines	5
1.2. Kontrolle und Einflussnahme	5
1.3. Abwälzung der wirtschaftlichen Gefahr	5
1.4. Marktnähe und Preisgestaltung	6
1.5. Aufbau eines Vertriebssystems und schnelle Expansion	6
2. Außendienstmitarbeiter	7
3. Zweigniederlassung und Tochtergesellschaft	7
4. Handelsvertreter	8
4.1. Begriff und Tätigkeit des Handelsvertreters	8
4.2. Rechtsquellen	9
4.3. Abgrenzung zum Arbeitnehmer	9
4.4. Arbeitnehmerähnlichkeit	11
4.4.1. Voraussetzungen	11
4.4.2. Rechtsfolgen der Arbeitnehmerähnlichkeit	12
4.5. Pflichten des Handelsvertreters	13
4.5.1. Abschluss- bzw. Vermittlungspflicht	13
4.5.2. Interessenwahrnehmungspflicht	13
4.5.3. Wettbewerbsverbot	13
4.5.4. Verbot zur Annahme von Belohnungen	14
4.5.5. Folgen einer Pflichtverletzung	14
4.6. Auskunftsrechte und Zurückbehaltungsrecht	15
4.6.1. Auskunftsrechte	15
4.6.2. Zurückbehaltungsrecht	16
4.7. Pflichten des Unternehmers	16
4.7.1. Unterstützungspflicht	16
4.7.2. Mitteilungspflicht	17
4.7.3. Ersatz besonderer Auslagen	17
4.8. Provision	18
4.8.1. Höhe und Bemessungsgrundlage	18
4.8.2. Voraussetzungen	18
4.8.3. Abrechnung und Fälligkeit	19
4.8.4. Entfall	20
4.8.5. Überhangprovision und nachvertragliche Provision	21
4.8.6. Verwaltungsprovision	21
4.9. Sondervereinbarungen	22
4.9.1. Exklusivvertrieb	22
4.9.2. Kundenvorbehalt	22
4.9.3. Mindestumsatz	22
4.9.4. Übernahme von Serviceleistungen	23
4.9.5. Werbemaßnahmen	23
4.9.6. Einstandszahlung des Handelsvertreters	23
4.10. Vertragsbeendigung	24
4.10.1. Allgemeines	24
4.10.2. Ordentliche Kündigung	24
4.10.3. Freistellung des Handelsvertreters	25
4.10.4. Vorzeitige Vertragsauflösung	26
4.10.5. Sonstige Beendigungsgründe	28

4.11. Ausgleichsanspruch.....	29
4.11.1. Allgemeines.....	29
4.11.2. Einstandszahlung als Umgehung des Ausgleichsanspruchs?.....	29
4.11.3. Voraussetzungen	30
4.11.4. Ausgleichspflichtige Kunden	30
4.11.5. Erhebliche zukünftige Vorteile des Unternehmers	31
4.11.6. Ausgleichswahrende Vertragsbeendigung.....	32
4.11.7. Billigkeit.....	34
4.11.8. Berechnung des Ausgleichsanspruchs	35
4.11.9. Berechnungsbeispiel Ausgleichsanspruch	39
4.12. Kartellrecht und Handelsvertretervertrag	41
4.13. Gerichtsstand.....	42
4.14. Anwendbares Recht	43
5. Vertragshändler.....	44
5.1. Begriff und Tätigkeit des Vertragshändlers.....	44
5.2. Rechtsquellen	45
5.3. Arbeitnehmerähnlichkeit.....	45
5.4. Unzulässige zivilrechtliche Vertragsbestimmungen	45
5.5. Nationales und europäisches Kartellrecht	47
5.5.1. Allgemeines.....	47
5.5.2. Rechtsgrundlagen	47
5.5.3. Abgrenzung nationales und europäisches Kartellrecht	47
5.5.4. Wettbewerbsbeschränkungen	48
5.5.5. Wettbewerbsverbot.....	48
5.5.6. Alleinvertriebsvereinbarung	49
5.5.7. Alleinbelieferungsverpflichtung	49
5.5.8. Selektiver Vertrieb	50
5.5.9. Franchising.....	51
5.5.10. Spürbarkeit von Wettbewerbsbeschränkungen.....	51
5.5.11. Ermittlung des relevanten Marktes	52
5.5.12. Freistellung von Wettbewerbsbeschränkungen	52
5.5.13. Kernbeschränkungen	53
5.5.14. Wettbewerbsverbote.....	55
5.5.15. Einzelfreistellung	56
5.5.16. Zivilrechtliche Folge von kartellrechtswidrigen Vereinbarungen..	57
5.5.17. Überblick: Wettbewerbsbeschränkungen und deren Freistellung..	57
5.6. Vertragsbeendigung	57
5.7. Ausgleichsanspruch.....	58
5.7.1. Voraussetzungen	58
5.7.2. Berechnung des Ausgleichsanspruchs	58
5.8. Gerichtsstand und anwendbares Recht	60
6. Franchising.....	61
6.1. Begriff und Tätigkeit des Franchisenehmers	61
6.2. Franchising-Arten	62
6.2.1. Direct-Franchising.....	62
6.2.2. Nationale System-Zentrale	62
6.2.3. Joint-Venture.....	62
6.2.4. Master-Franchising.....	62
6.2.5. Area Development.....	63
6.3. Rechtsquellen	63
6.4. Arbeitnehmerähnlichkeit	63
6.5. Pflichten des Franchisenehmers	63

6.5.1. Franchise-Handbuch	63
6.5.2. Pflicht zum systemkonformen Verhalten	64
6.5.3. Regionales Marketing	64
6.5.4. Standortbindung des Franchisenehmers	64
6.6. Pflichten des Franchisegebers	64
6.6.1. Überlassung geistigen Eigentums	64
6.6.2. Überregionales Marketing	65
6.6.3. Produktbezogene Pflichten	65
6.6.4. Pflichten bei Finanzierung und Versicherung	65
6.6.5. Standortbezogene Pflichten	65
6.7. Kartellrecht	66
6.8. Vor- und Nachteile des Franchising	67
6.8.1. Vor- und Nachteile für den Franchisegeber	67
6.8.2. Vor- und Nachteile für den Franchisenehmer	67
6.9. Vertragsbeendigung	67
6.10. Gerichtsstand und anwendbares Recht	67
7. Sonstige Vertriebsformen	68
7.1. Allgemeines	68
7.2. (Handels-)Makler	68
7.3. Kommissionär	68
7.4. Shop-in-Shop-Verträge	69
7.5. Concession-Verträge	69