

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XIII

Teil I. Der Handelsvertreter

Wendelin Moritz

1. Wer ist Handelsvertreter? Wer ist kein Handelsvertreter mehr?	1
1.1. Vermitteln oder Abschluss im fremden Namen	1
1.2. Ständig betraut	3
1.3. Selbständig und gewerbsmäßig	4
1.4. Wer ist kein Handelsvertreter mehr?	5
2. Welche Handelsvertreter gibt es?	6
3. Echter und unechter Handelsvertreter – ein Ausflug ins EU-Kartellrecht	10
3.1. Wann ist ein Handelsvertreter echt? Wann ist er unecht?	10
3.2. Was darf ein Unternehmer mit einem unechten Handelsvertreter nicht vereinbaren, mit einem echten aber schon?	13
3.3. Kartellrechtliches Fazit	16
4. Was kann ein Handelsvertreter? – Befugnisse	17
5. Die Pflichten des Handelsvertreters	23
5.1. Vermittlungspflicht bzw Abschlusspflicht	23
5.2. Interessenwahrungspflicht	23
6. Die Pflichten des Unternehmers	33
6.1. Provision	33
6.1.1. Welche Provisionen gibt es?	33
6.1.2. Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch	37
6.1.3. Zur Höhe der Provision – Auslagenersatz	43
6.1.4. Entstehen des Provisionsanspruchs	46
6.1.5. Abrechnung der Provision	47
6.1.6. Fälligkeit, Verzugszinsen, Vorschuss	48
6.1.7. Verjährung des Provisionsanspruchs	48
6.1.8. Der Entfall des Provisionsanspruchs bei Nichtausführung	51
6.2. Buchauszug – Auskunft – Bucheinsicht	57
6.3. Unterstützungspflicht des Unternehmers	61

7. Die Beendigung des Handelsvertretervertrags	65
7.1. Ordentliche Kündigung	65
7.2. Zeitablauf aufgrund der Befristung	71
7.3. Einvernehmliche Auflösung	72
7.4. Vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund	73
8. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters	82
8.1. Was ist der Ausgleich? Welchen Hintergrund hat er?	82
8.1.1. Wer schuldet den Ausgleich?	84
8.2. Unter welchen Voraussetzungen besteht ein Ausgleichsanspruch?	84
8.2.1. Ende des Handelsvertreterverhältnisses auf bestimmte Art und Weise	85
8.2.1.1. Ausgleichsvernichtende Beendigungsarten	85
8.2.1.2. Ausgleichswahrende Beendigungsarten	94
8.2.2. Zuführung neuer Kunden oder wesentliche Erweiterung von Geschäftsverbindungen	99
8.2.3. Erhebliche Vorteile des Unternehmers nach Vertragsende	105
8.2.4. Billigkeit	113
8.3. Die Höchstgrenze	119
8.4. Verzicht und Vergleich	121
8.5. Verfall und Verjährung – Was muss der Handelsvertreter nach Vertragsende tun?	123
8.6. Die Verzinsung des Ausgleichsanspruchs	123
9. Checkliste Handelsvertretervertrag	124

Teil II. Franchising

Thomas Schneider

1. Franchising aus rechtlicher Sicht	127
1.1. Rechtsnatur des Franchisevertrags	127
1.1.1. Österreichische Literatur	127
1.1.2. Definition durch die Vertikal-GVO/Vertikal-LL	127
1.1.3. Definition durch den Österreichischen Franchise-Verband (ÖFV) im Ethikkodex	134
1.1.4. Judikatur in Österreich	135
1.1.5. Judikatur in Deutschland	136
1.2. Abgrenzung Franchising zu anderen Verträgen	136
1.2.1. Bestandsvertrag	136
1.2.2. Arbeits-/Dienstvertrag	137
1.2.3. Gesellschaftsvertrag	138
1.2.4. Kaufvertrag	138
1.2.5. Lizenz- und Know-how-Vertrag	139
1.2.6. Unternehmenspachtvertrag	139

1.2.7.	Vertriebsverträge	140
1.2.7.1.	Handelsvertreter	140
1.2.7.2.	Makler	140
1.2.7.3.	Vertragshändler	141
1.2.7.4.	Kommissionär und Kommissionsagent	141
1.2.7.5.	Kurzdarstellung der Vertragstypen	141
1.3.	Grundformen des Franchisings (Typologie)	142
1.3.1.	Einleitung	142
1.3.2.	Einordnung	142
1.3.3.	Unterscheidung	142
1.3.4.	Exkurs: Social Franchising	146
1.3.5.	Exkurs: Fairplay Franchising	146
1.4.	Exkurs: Der Ethikkodex des Österreichischen Franchise-Verbands (ÖFV)	147
2.	Die Phasen der Vertragsbeziehung	148
2.1.	Die vorvertragliche Phase	148
2.1.1.	Exkurs: Geheimnisschutz	151
2.1.2.	Folgen bei Verletzung der Aufklärungspflichten	154
2.1.2.1.	Irrtumsanfechtung	154
2.1.2.2.	Schadenersatz	155
2.2.	Vorvertrag oder Option	156
2.3.	Der Vertragsabschluss	157
2.3.1.	Anzuwendendes Recht	157
2.3.2.	Form	158
2.3.3.	Zwingendes Recht	158
2.3.3.1.	ABGB	158
2.3.3.1.1.	Bestimmungen ungewöhnlichen Inhalts (§ 864a ABGB)	159
2.3.3.1.2.	Sittenwidrigkeitskontrolle (§ 879 Abs 1 und 2 ABGB)	160
2.3.3.1.3.	Sittenwidrigkeitskontrolle (§ 879 Abs 3 ABGB)	160
2.3.3.2.	KSchG und FAGG	161
2.3.3.2.1.	KSchG – Vorbereitungsgeschäft	161
2.3.3.2.2.	Rücktrittsrechte	163
2.3.4.	Leistungsstörungen	169
2.3.4.1.	Gewährleistung	169
2.3.4.2.	Verzug	171
2.4.	Die Vertragsbeendigung	171
2.4.1.	Beendigungsgründe	172
2.4.1.1.	Zeitablauf	172
2.4.1.2.	Ordentliche Kündigung	172
2.4.1.3.	Außerordentliche Kündigung	173

2.4.1.4.	Rücktritt nach KSchG	174
2.4.1.5.	Einvernehmliche Auflösung/Aufhebung	174
2.4.1.6.	Arbeitsunfähigkeit des Franchisenehmers	175
2.4.1.7.	Tod	175
2.4.1.8.	Insolvenz	176
2.4.1.9.	Sonstige vertraglich geregelte Gründe	177
2.4.2.	Folgen der Vertragsbeendigung	177
2.4.2.1.	Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	177
2.4.2.2.	Ausgleichsanspruch	178
2.4.2.3.	Investitionersatz	179
2.4.2.4.	Geheimnisschutz	180
2.4.2.5.	Unterlassungsansprüche	180
2.4.2.6.	Rückgaberecht	181
2.4.2.7.	Übernahmen, Rückgabe und Übertragungen	181
3.	Die Vertragsparteien	182
3.1.	Der Franchisegeber	182
3.2.	Der Franchisenehmer	182
3.3.	Pflichten des Franchisegebers	182
3.3.1.	Know-how-Transfer	183
3.3.2.	Nutzungsüberlassung von Immaterialgüterrechten	184
3.3.3.	Gebietsschutz und Kundenschutz	186
3.3.4.	Lieferpflicht	193
3.3.5.	Systementwicklung	193
3.3.6.	Treuepflicht	194
3.3.7.	Systemschutz	194
3.3.8.	Sonstige Pflichten	195
3.4.	Pflichten des Franchisenehmers	195
3.4.1.	Franchise-Gebühren	196
3.4.2.	Marktbearbeitungs- und Betriebspflicht	197
3.4.3.	Bezugspflicht oder Bezugsbindung	197
3.4.4.	Wettbewerbsverbote	199
3.4.5.	Nachvertragliche Wettbewerbsverbote	201
3.4.6.	Geheimnisschutz	202
3.4.7.	Informations- und Mitwirkungspflichten	202
3.4.8.	Standortbindung	203
3.4.9.	Treuepflichten	203
3.4.10.	Sonstige Pflichten	203
3.5.	Exkurs: Die Know-how-Dokumentation	204
4.	Immaterialgüterrecht	205
4.1.	Geistiges Eigentum und Know-how	205
4.1.1.	Umfang nach der Vertikal-GVO	205

4.1.2.	Allgemeines	205
4.1.3.	Marken, Domains und andere Kennzeichen	208
4.1.3.1.	Markenschutz und Domains	208
4.1.3.2.	Ausstattungsschutz	209
4.1.3.3.	Schutz der Firma	210
4.1.3.4.	Schutz der Geschäftsbezeichnung	210
4.1.3.5.	Designschutz	210
4.1.3.6.	Urheberschutz	211
4.1.3.7.	Patentschutz	211
4.1.4.	Exkurs: Markenrelaunch und Kollisions- überwachung	212
5.	Datenschutz	214
5.1.	Einleitung	214
5.2.	Begrifflichkeiten	215
5.3.	Grundsätze von Datenverarbeitungen	215
6.	Insolvenz	217
6.1.	Allgemeines	217
6.2.	Insolvenz des Franchisegebers	218
6.3.	Insolvenz des Franchisenehmers	219

Teil III. Der Vertragshändler

Wendelin Moritz

1.	Was ist ein Vertragshändler?	221
2.	Hauptleistungspflichten des Vertragshändlers und des Prinzipals	224
3.	Der Händlervertrag als Vertragsformblatt im Sinne des § 879 Abs 3 ABGB – Allgemeines zur „Inhaltskontrolle“	227
4.	Verkaufsbeschränkungen des Vertragshändlers – Exklusivvertrieb und Selektivvertrieb	229
4.1.	Preisvorgaben	230
4.2.	Selektivvertrieb	231
4.3.	Alleinvertriebssysteme und Gebietsschutz/ Kundengruppenschutz	240
4.4.	Vorsicht bei Beschränkungen der Internetnutzung	245
4.5.	Wettbewerbsverbote – Alleinbelieferung und Markenzwang	248
5.	Direktverkäufe durch den Prinzipal	251
6.	Änderungsvorbehalte des Prinzipals	257
7.	Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers	261
8.	Rückkaufsrecht des Prinzipals	263

9. Dauer und Beendigung eines Händlervertrags	264
9.1. Die ordentliche Kündigung des unbefristeten Händlervertrags	264
9.2. Zeitablauf des befristeten Händlervertrags	274
9.3. Einvernehmliche Auflösung	276
9.4. Vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund	276
10. Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers	282
10.1. Wann hat der Vertragshändler einen Ausgleichsanspruch?	282
10.1.1. Eingliederung in die Absatzorganisation	283
10.1.2. Überlassung des Kundenstamms	292
10.2. Anspruchsvoraussetzungen und Höhe des Ausgleichsanspruchs des Vertragshändlers	298
10.2.1. Ende des Händlervertrags auf bestimmte Art und Weise	299
10.2.2. Zuführung neuer Kunden oder wesentliche Erweiterung von Geschäftsverbindungen	300
10.2.3. Erhebliche Vorteile des Prinzipals nach Vertragsende	302
10.2.4. Billigkeit und Rohausgleichsberechnung	308
10.3. Höchstgrenze	326
10.4. Vergleich, Verzicht, Verfall, Verjährung, Verzinsung	328
10.5. Die mögliche Umgehung des Ausgleichsanspruchs durch die Wahl einer ausländischen Rechtsordnung	328
11. Der Investitionersatzanspruch des Vertragshändlers	331
11.1. Anspruchsvoraussetzungen für den Investitionersatz	331
11.2. Anspruchsvernichtende Arten der Vertragsbeendigung	337
11.3. Verfall, Verjährung, Fälligkeit	339
11.4. Zwingendes Recht und international-zwingender Charakter	339
12. Checkliste Händlervertrag	340
Stichwortverzeichnis	343