

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	V
Abkürzungsverzeichnis .....	XIII

## Teil I. Der Handelsvertreter

*Wendelin Moritz*

<b>1. Wer ist Handelsvertreter? Wer ist kein Handelsvertreter mehr? ....</b>	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
<b>2. Welche Handelsvertreter gibt es? .....</b>	6
<b>3. Echter und unechter Handelsvertreter – ein Ausflug ins EU-Kartellrecht .....</b>	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
<b>4. Was kann ein Handelsvertreter? – Befugnisse .....</b>	17
<b>5. Die Pflichten des Handelsvertreters .....</b>	23
5.1. Vermittlungspflicht bzw Abschlusspflicht .....	23
5.2. Interessenwahrungspflicht .....	23
<b>6. Die Pflichten des Unternehmers .....</b>	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

Moritz/Schneider, Praxishandbuch Vertriebsrecht, Linde

VII

<b>7.</b>	<b>Die Beendigung des Handelsvertretervertrags .....</b>	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
<b>8.</b>	<b>Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters .....</b>	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.	Ausgleichswährende 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
<b>9.</b>	<b>Checkliste Handelsvertretervertrag .....</b>	124

## Teil II. Franchising

*Thomas Schneider*

<b>1.</b>	<b>Franchising aus rechtlicher Sicht .....</b>	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.	Bestandvertrag .....	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
<b>2.</b>	<b>Die Phasen der Vertragsbeziehung .....</b>	<b>148</b>
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.	Investitionsersatz .....	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
<b>3.</b>	<b>Die Vertragsparteien .....</b>	<b>182</b>
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
<b>4.</b>	<b>Immaterialgüterrecht .....</b>	<b>205</b>
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
<b>5.</b>	<b>Datenschutz .....</b>	<b>214</b>
5.1.	Einleitung .....	214
5.2.	Begrifflichkeiten .....	215
5.3.	Grundsätze von Datenverarbeitungen .....	215
<b>6.</b>	<b>Insolvenz .....</b>	<b>217</b>
6.1.	Allgemeines .....	217
6.2.	Insolvenz des Franchisegebers .....	218
6.3.	Insolvenz des Franchisenehmers .....	219

### Teil III. Der Vertragshändler

*Wendelin Moritz*

<b>1.</b>	<b>Was ist ein Vertragshändler? .....</b>	<b>221</b>
<b>2.</b>	<b>Hauptleistungspflichten des Vertragshändlers und des Prinzipals .....</b>	<b>224</b>
<b>3.</b>	<b>Der Händlervertrag als Vertragsformblatt im Sinne des § 879 Abs 3 ABGB – Allgemeines zur „Inhaltskontrolle“ .....</b>	<b>227</b>
<b>4.</b>	<b>Verkaufsbeschränkungen des Vertragshändlers – Exklusivvertrieb und Selektivvertrieb .....</b>	<b>229</b>
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
<b>5.</b>	<b>Direktverkäufe durch den Prinzipal .....</b>	<b>251</b>
<b>6.</b>	<b>Änderungsvorbehalte des Prinzipals .....</b>	<b>257</b>
<b>7.</b>	<b>Rückverkaufsrecht des Vertragshändlers .....</b>	<b>261</b>
<b>8.</b>	<b>Rückkaufsrecht des Prinzipals .....</b>	<b>263</b>

<b>9. Dauer und Beendigung eines Händlervertrags .....</b>	<b>264</b>
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
<b>10. Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers .....</b>	<b>282</b>
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
<b>11. Der Investitionsersatzanspruch des Vertragshändlers .....</b>	<b>331</b>
11.1. Anspruchsvoraussetzungen für den Investitionsersatz .....	331
11.2. Anspruchsvernichtende Arten der Vertragsbeendigung .....	337
11.3. Verfall, Verjährung, Fälligkeit .....	339
11.4. Zwingendes Recht und international-zwingender Charakter .....	339
<b>12. Checkliste Händlervertrag .....</b>	<b>340</b>
Stichwortverzeichnis .....	343