

Inhaltsübersicht

Vorwort zur 3. Auflage	V
Aus dem Vorwort zur 2. Auflage (2023)	VII
Inhaltsverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis	XXV
Literaturverzeichnis	XXXIX
Teil 1: Grundlagen des Vertriebsrechts	
Kapitel 1: Das Vertriebsrecht im Gesamtsystem des Rechts	3
Kapitel 2: Typen von Vertriebsmittlern	8
Teil 2: Handelsvertreter	25
Kapitel 3: Gesetzliche Grundlagen	27
Kapitel 4: Begriff des Handelsvertreters	49
Kapitel 5: Abschluss und vertragliche Änderung des Handelsvertretervertrages	75
Kapitel 6: Pflichten des Handelsvertreters	81
Kapitel 7: Pflichten des Unternehmers	118
Kapitel 8: Der Provisionsanspruch	135
Kapitel 9: Der Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters	210
Kapitel 10: Kontroll- und Sicherungsrechte	228
Kapitel 11: Aufwendungsersatz	244
Kapitel 12: Beendigung des Handelsvertretervertrages	246
Kapitel 13: Der Ausgleichsanspruch	277
Kapitel 14: Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters	408
Kapitel 15: Nachvertragliches Wettbewerbsverbot und Karenzentschädigung	433
Teil 3: Vertragshändler	445
Kapitel 16: Gesetzliche Grundlagen	447
Kapitel 17: Begriff des Vertragshändlers	482
Kapitel 18: Abschluss und vertragliche Änderungen des Vertragshändlervertrages	488
Kapitel 19: Kartellrechtliche Aspekte	493
Kapitel 20: Pflichten des Vertragshändlers	540
Kapitel 21: Pflichten des Unternehmers	554
Kapitel 22: Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses	563
Kapitel 23: Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers	572
Kapitel 24: Nachvertragliche Ansprüche	617
Teil 4: Internationales Vertriebsrecht	633
Kapitel 25: Internationale Zuständigkeit	635
Kapitel 26: Schiedsgerichtsbarkeit	645
Kapitel 27: Internationales Privatrecht	656

Inhaltsübersicht

Kapitel 28: Abdingbarkeit der §§ 84 ff. HGB bei internationalen Vertriebsverträgen (§ 92c HGB).....	667
Kapitel 29: Länderteil (Überblick).....	672
Stichwortverzeichnis.....	697

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 3. Auflage	V
Aus dem Vorwort zur 2. Auflage (2023)	VII
Inhaltsübersicht	IX
Abkürzungsverzeichnis	XVIII
Literaturverzeichnis	XXXIV
Teil 1: Grundlagen des Vertriebsrechts	1
Kapitel 1: Das Vertriebsrecht im Gesamtsystem des Rechts	3
A. Vertriebsrecht als Rechtsgebiet	3
B. Make or Buy? Eigenvertrieb oder Vertrieb über externe Dritte?	6
C. Wahl der passenden Vertriebsform	7
D. Gegenstand der nachfolgenden Darstellung	7
Kapitel 2: Typen von Vertriebsmittlern	8
A. Rechtliche Abgrenzung	8
I. Handelsvertreter	8
II. Handelsmakler	10
III. Vertragshändler	11
IV. Franchising	11
V. Kommissionsagent	15
VI. OEM-Vertrag	16
B. Typen von Vertriebsmittlern im Überblick	17
C. Checkliste Handelsvertretervertrag	19
D. Checkliste Vertragshändlervertrag	21
Teil 2: Handelsvertreter	25
Kapitel 3: Gesetzliche Grundlagen	27
A. Entstehungsgeschichte	27
B. §§ 84–92c HGB im Überblick	28
C. Zwingende Vorschriften des Handelsvertreterrechts	29
D. Weitere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Handelsvertreterverträge	31
I. Allgemeines Dienstvertragsrecht (§§ 611 ff. BGB)	31
II. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)	33
1. AGB-Begriff	33
2. Rechtsfolgen der Qualifizierung des Handelsvertretervertrages als AGB	34
3. Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Handelsvertreterverträgen	36
4. Kritik an der Beschränkung der Gestaltungsfreiheit durch das AGB-Recht	40
5. Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts	41

Inhaltsverzeichnis

E. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen	48
Kapitel 4: Begriff des Handelsvertreters	49
A. Gesetzliche Merkmale	49
I. Selbstständiger Gewerbetreibender	50
1. Abgrenzung selbstständiger von unselbstständiger Tätigkeit	50
2. Kaufmannseigenschaft	53
II. Registereintragung	54
1. Handelsvertretergesellschaften	55
III. Vermittlung im fremden Namen und auf fremde Rechnung	56
1. Geschäftsvermittlung	56
2. Art der Geschäfte	58
3. Abschlussvollmacht	58
4. Mangel der Vertretungsmacht	59
IV. Ständige Betrauung	61
B. Arten von Handelsvertretern	61
I. Bezirksvertreter	62
II. Alleinvertreter	64
III. Haupt- und Untervertreter	66
IV. Mehrfirmen- und Einfirmenvertreter	69
V. Handelsvertreter im Nebenberuf	70
VI. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	71
Kapitel 5: Abschluss und vertragliche Änderung des Handelsvertretervertrages	75
A. Grundsatz der Formfreiheit	75
B. Formerfordernisse	76
C. Beurkundungsanspruch	76
D. Neben dem Handelsvertretervertrag bestehende Vereinbarungen	77
E. Vertragsänderungen	79
I. Einseitige Vertragsänderungen	79
II. Formerfordernisse	79
Kapitel 6: Pflichten des Handelsvertreters	81
A. Überblick und Erfüllungsort	82
B. Zwingende gesetzliche Pflichten	83
I. Vermittlungs- und Abschlusspflicht	83
II. Interessenwahrnehmungspflicht	85
1. Konkurrenzverbot	86
2. Pflicht zur Beachtung von Weisungen	95
3. Aufbewahrungspflicht	97
4. Herausgabepflicht	98
5. Bonitätsprüfungspflicht	99
6. Verschwiegenheitspflicht und Verwertungsverbot	100

Inhaltsverzeichnis

III.	Informationspflichten	106
1.	Pflicht zur Mitteilung von Geschäftsvermittlungen und -abschlüssen..	106
2.	Allgemeine Informationspflicht	106
C.	Weitere gesetzliche Pflichten	108
I.	Delkrederehaftung	109
1.	Einstandspflicht des Handelsvertreters	109
2.	Wirksamkeitsvoraussetzungen	109
3.	Wirksame Verbindlichkeit gegen Kunden.....	111
4.	Bürgschaftsrechtliche Einreden.....	111
5.	Delkredereprovision	112
6.	Delkredereprovision und Ausgleichanspruch	114
7.	Kartellrecht	114
II.	Inkassoverpflichtung	115
1.	Inkassoauftrag	115
2.	Inkassoprovision.....	116
D.	Weitere vertragliche Pflichten.....	117
 Kapitel 7: Pflichten des Unternehmers.		118
A.	Gesetzliche Nebenleistungspflichten.....	119
I.	Überlassungspflicht von Unterlagen	120
1.	Unterlagen	120
2.	Art und Weise der Überlassung	122
3.	Verletzung der Überlassungspflicht.....	123
II.	Informationspflichten	123
1.	Erforderliche Nachrichten	124
2.	Konkrete Informationspflichten.....	126
3.	Verstoß gegen Informationspflichten	127
B.	Treuepflichten	128
I.	Allgemeine Treuepflichten.....	128
II.	Auskunftsverlangen Dritter.....	130
III.	Belieferungspflicht	131
C.	Dispositionsfreiheit	132
 Kapitel 8: Der Provisionsanspruch.		135
A.	Andere Vergütungsformen	137
B.	Systematik der Provisionsbestimmungen	139
C.	Vertragliche Vereinbarungen.....	140
D.	Provisionsanwartschaft	142
I.	Handelsvertreterverhältnis.....	142
II.	Geschäftsabschluss	143
1.	Bestand des Geschäfts	144
2.	Rahmenvertrag, Sukzessivlieferungsvertrag.....	145
III.	Tätigkeitsprovision	147
IV.	Folgeprovision für Nachbestellungen	153
V.	Bezirksprovision	157

Inhaltsverzeichnis

1. Voraussetzungen.....	157
2. Mangelhafte Bezirksbetreuung	160
3. Bezirksprovision nur bei Vereinbarung; Dispositionsfreiheit der Parteien ..	161
VI. Nachvertragliche Provision, Überhangprovision	162
1. Nachvertragliche Tätigkeitsprovision	163
2. Angebotseingang vor Vertragsbeendigung.....	165
3. Teilung der Provision zwischen ausscheidendem und nachfolgendem Vertreter.....	166
4. Ausschluss und Modifikationen	168
5. Überhangprovisionen.....	168
VII. Provisionskollisionen.....	169
E. Entstehung des Provisionsanspruchs und Provisionsvorschuss	170
I. Begriff der Geschäftsausführung	171
II. Ersatzleistungen und Abweichungen bei der Ausführung	172
III. Teilweise Ausführung	174
IV. Abweichende Vereinbarungen und Provisionsvorschuss.....	174
F. Wegfall des Provisionsanspruchs.....	177
I. Nichtleistung des Dritten, § 87a Abs. 2	177
1. Feststellen der Nichtleistung.....	178
2. Provisionsrückgewähr.....	180
3. Zwingende Ausgestaltung.....	180
II. Nichtrausführung durch den Unternehmer	180
1. Begriff der Nichtrausführung.....	181
2. Wegfall des Provisionsanspruchs bei Nichtvertreten müssen	182
3. Zwingende Ausgestaltung.....	185
G. Höhe des Provisionsanspruchs	186
I. Provisionsvereinbarung	187
II. Änderung der Provisionsvereinbarung.....	188
III. Üblicher Satz	190
IV. Berechnung der Provision	191
1. Rabatte.....	193
2. Nebenkosten	194
3. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	195
H. Fälligkeit und Abrechnung	196
I. Abrechnungspflicht.....	196
II. Abrechnungszeitpunkt	197
III. Form und Inhalt der Abrechnung.....	198
IV. Schuldnerkenntnis und Verzicht	199
V. Fälligkeit.....	201
I. Vergütungsanspruch gemäß § 354	201
J. Verwirkung des Provisionsanspruchs analog § 654 BGB	202
I. Verbotene Doppeltätigkeit des Handelsvertreters	203
II. Gravierende Vertragsverletzungen sonstiger Art.....	204
K. Der Provisionsanspruch in der Insolvenz des Unternehmers	206

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 9: Der Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters	210
A. Provisionsanwartschaft	211
I. Tätigkeitsprovision	212
II. Gruppenverträge	212
III. Vertragserweiterungen	213
IV. Verlängerung des Versicherungsvertrages	214
B. Entstehung des Provisionsanspruchs	214
I. Einmalige Prämienzahlung	215
II. Laufende Prämienzahlung	215
C. Leistungsstörungen	219
I. Nachbearbeitungspflicht	220
II. Stornohaftung	223
D. Höhe des Provisionsanspruchs	224
E. Provisionsarten	225
F. Maklerprovision	227
Kapitel 10: Kontroll- und Sicherungsrechte	228
A. Allgemeines	228
B. Buchauszug	232
I. Inhalt	234
II. Form	236
III. Klage auf Buchauszug	237
IV. Vollstreckung	238
C. Auskunftsanspruch	239
D. Bucheinsicht	239
E. Eidesstattliche Versicherung	241
F. Zurückbehaltungsrecht	241
Kapitel 11: Aufwendungsersatz	244
Kapitel 12: Beendigung des Handelsvertretervertrages	246
A. Ordentliche Kündigung	247
I. Unbefristetes und befristetes Vertragsverhältnis	247
II. Kündigungsfristen und -termine	249
III. Form und Zugang der Kündigung	252
IV. Teil- und Änderungskündigung	254
V. Folgen der Vertragsbeendigung	255
B. Außerordentliche Kündigung	258
I. Ausspruch der außerordentlichen Kündigung	260
1. Kündigungszeitpunkt	260
2. Abmahnung	261
3. Wichtiger Grund	262
II. Nachschieben von Kündigungsgründen	264
III. Vertragliche Festlegung wichtiger Gründe	266

Inhaltsverzeichnis

IV.	Kündigung durch Unternehmer	267
V.	Kündigung durch Handelsvertreter	270
VI.	Nicht ausreichende Gründe	272
VII.	Schadensersatz	272
C.	Weitere Beendigungsgründe	274
I.	Aufhebungsvereinbarung	274
II.	Auflösende Bedingung	274
III.	Tod des Handelsvertreters	275
IV.	Insolvenzverfahren	275
V.	Anfechtung	276
 Kapitel 13: Der Ausgleichsanspruch		277
A.	Systematik	282
B.	Voraussetzungen	283
I.	Vertragsbeendigung	283
1.	Ablauf eines befristeten Vertragsverhältnisses, Kettenverträge	284
2.	Kündigung des Vertrages	284
3.	Aufhebungsvereinbarung	284
4.	Vertragsumwandlung	285
5.	Tod einer Partei	287
6.	Veräußerung des Unternehmerbetriebes	288
7.	Teilbeendigung	289
8.	Nichtigkeit des Handelsvertretervertrages	292
II.	Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsverbindung mit den neu geworbenen Kunden	293
1.	Neu vom Handelsvertreter geworbener Kunde und gleichzustellende Fälle	294
2.	Geschäftsverbindung	302
3.	Erhebliche Unternehmervorteile	304
III.	Billigkeitsprüfung	326
1.	Gesamtschau des Handelsvertreterverhältnisses	328
2.	Die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen	330
3.	Weitere relevante Umstände im Rahmen der Billigkeitsprüfung	348
C.	Berechnung des Ausgleichs (Rohausgleich)	360
I.	Berechnungsgrundlage (Prognosebasis)	360
II.	Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus entgehenden Provisionen)	360
III.	Billigkeit	362
IV.	Abzinsung	362
V.	Sonderfall langlebige Wirtschaftsgüter	365
VI.	Behandlung von Überhangprovisionen bei der Ausgleichsberechnung	365
D.	Höchstbetrag (Kappungsgrenze)	366
I.	Berücksichtigungsfähige Provisionen	368
II.	Maßgeblicher Betrachtungszeitraum und Berechnungsmethode	371
E.	Ausschluss des Ausgleichs	374
I.	Eigenkündigung des Handelsvertreters	375

Inhaltsverzeichnis

1. Begründeter Anlass	375
2. Einzelfälle	378
3. Alters- und Krankheitskündigung	383
II. Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund	386
III. Eintritt eines Nachfolgers	389
F. Ausschlussfrist	391
G. Unabdingbarkeit	393
I. Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit	394
II. Rechtsfolge eines Verstoßes	396
III. Vorausfüllung des Anspruchs	396
IV. Einstandszahlung	398
1. Wirksamkeit der Einstandszahlungsvereinbarung	398
2. Vorzeitige Beendigung des Vertrags	403
V. Abwälzungsvereinbarung	403
H. Fälligkeit und Verjährung	404
I. Der Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers	405

Kapitel 14: Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreters	408
A. Voraussetzungen des Ausgleichs	410
I. Vertragsbeendigung	411
II. Erhebliche Unternehmervorteile	411
1. Begriff des neuen Versicherungsvertrages	412
2. Vorteilsbegriff	413
III. Billigkeit	414
1. Provisionsverluste	414
2. Altersversorgung	418
B. Höchstbetrag	418
C. Grundsätze zur Berechnung der Höhe des Ausgleichs	419
I. Grundsätze-Sach	420
1. Ermittlung des Ausgleichswertes	420
2. Multiplikatoren	424
3. Abzinsung	425
4. Höchstbetrag	425
II. Grundsätze-Leben	425
1. Anwendungsbereich	426
2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	427
III. Grundsätze-Kranken	427
1. Anwendungsbereich	428
2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	428
IV. Grundsätze im Bausparbereich	429
1. Anwendungsbereich	429
2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	429
V. Grundsätze im Finanzdienstleistungsbereich	430
1. Anwendungsbereich	430

Inhaltsverzeichnis

VI.	2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	431
VI.	Berechnungsbeispiel	431
Kapitel 15: Nachvertragliches Wettbewerbsverbot und Karenzentschädigung		433
A.	Normzweck und Anwendungsbereich des § 90a HGB	433
B.	Voraussetzungen und Grenzen einer Wettbewerbsvereinbarung	434
C.	Von § 90a HGB abweichende Vereinbarungen	437
D.	Karenzentschädigung	438
E.	Verzicht auf das Wettbewerbsverbot	441
F.	Verstoß gegen die Wettbewerbsabrede	443
G.	Außerordentliche Kündigung des Vertragsverhältnisses und Lossagung	443
Teil 3: Vertragshändler		445
Kapitel 16: Gesetzliche Grundlagen		447
A.	Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts	448
I.	Voraussetzungen der Analogie	449
II.	Analogefähigkeit der Vorschriften	452
III.	Analoge Anwendung einzelner Vorschriften (ohne Ausgleichsanspruch)	453
1.	Provisionsvorschriften	453
2.	Kontrollrechte des Handelsvertreters	453
3.	Absatzförderungs- und Interessenwahrnehmungspflicht (einschließlich Wettbewerbsverbot)	454
4.	Mindestkündigungsfristen	455
5.	Außerordentliche Kündigung	455
6.	Nachvertragliche Wettbewerbsabrede	456
7.	Beurkundungsanspruch	457
8.	Überlassungspflicht	457
9.	Wechselseitige Informationspflichten	457
10.	Aufwendungsersatzanspruch	458
11.	Geheimhaltungspflicht	458
IV.	Zwingende Geltung der analog anwendbaren Vorschriften	458
B.	Weitere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Vertragshändlerverhältnisse	459
I.	Allgemeines Dienst- und Geschäftsbesorgungsrecht	459
II.	Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)	461
1.	Anwendungsbereich	462
2.	Händlerbeiräte	462
3.	Rechtsfolgen der Qualifizierung des Vertragshändlervertrages als Allgemeine Geschäftsbedingungen	463
4.	Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Vertragshändlerverträgen	463
5.	Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts	480

Inhaltsverzeichnis

III.	Kartellrecht	480
IV.	Auf die Ausführungsgeschäfte anwendbare Rechtsnormen	480
V.	Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen	481
 Kapitel 17: Begriff des Vertragshändlers		 482
A.	Anwendbare Vorschriften	482
B.	Begriffsbestimmung	482
I.	Selbstständig Gewerbetreibender	484
II.	Rahmenvertrag	485
III.	Vertrieb im eigenen Namen	485
1.	Sukzessivliefervertrag	486
2.	Art der Geschäfte	486
 Kapitel 18: Abschluss und vertragliche Änderungen des Vertragshändlervertrages		 488
A.	Form des Vertragshändlervertrages	488
I.	Schriftformerfordernis	489
1.	Verbraucher- bzw. Existenzgründerschutzrecht	489
2.	Kartellrecht	490
3.	Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	490
II.	Beurkundungsanspruch	490
B.	Neben dem Vertragshändlervertrag bestehende Vereinbarungen	491
C.	Vertragsänderungen	491
 Kapitel 19: Kartellrechtliche Aspekte		 493
A.	Vertragsbezogenes Vertriebskartellrecht (Art. 101 AEUV)	494
I.	Vertikale Vereinbarungen	496
1.	Alleinvertrieb	497
2.	Bezugsverpflichtung	500
3.	Preise und Konditionen	501
4.	Selektiver Vertrieb	502
5.	Wettbewerbsverbote	504
II.	Abgestimmte Verhaltensweisen	504
III.	Zwischenstaatlichkeit	505
IV.	Spürbarkeit	506
V.	Gruppenfreistellungsverordnungen	508
1.	Vertikal-GVO	509
2.	Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung	529
VI.	Einzelfreistellung	534
1.	Effizienzgewinne	534
2.	Verbraucherbeteiligung	535
3.	Unerlässlichkeit	535
4.	Keine Ausschaltung des Wettbewerbs	535
B.	Diskriminierungsverbot (§§ 19, 20 GWB, Art. 102 AEUV)	536

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 20: Pflichten des Vertragshändlers	540
A. Überblick und Erfüllungsort	540
B. Absatzförderungspflicht	541
C. Interessenwahrnehmungspflicht	543
I. Wettbewerbsverbot	544
II. Pflicht zur Beachtung von Weisungen?	545
III. Geheimhaltungspflicht	545
D. Informationspflichten.	546
E. Mindestabnahmepflicht	548
F. Verpflichtung zum Kundendienst und zu Garantieleistungen.	550
I. Inhalt der Kundendienstverpflichtung.	550
II. Wartungs- und Serviceverträge	550
III. Unternehmergarantie	551
G. Pflicht zur Lagerhaltung	551
I. Auslieferungs- und Konsignationslager	552
II. Vergütungsvereinbarung	552
 Kapitel 21: Pflichten des Unternehmers.	554
A. Entgeltzahlung	554
I. Preisvorbehalte	555
II. Preisbindung.	556
B. Treuepflichten	556
I. Pflicht zur Gleichbehandlung	557
II. Belieferungspflicht	558
III. Informationspflichten	559
IV. Unterstützungspflichten	561
V. Qualitätssicherungspflicht	561
C. Vertragliche Verpflichtungen	561
 Kapitel 22: Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses	563
A. Ordentliche Kündigung	564
I. Vertragliche Regelung der Kündigungsfrist	564
II. Allgemeine Geschäftsbedingungen	566
III. Kartellrechtliche Schranken	566
B. Außerordentliche Kündigung	568
I. Kündigung durch Unternehmer	569
II. Kündigung durch Vertragshändler	570
C. Tod des Vertragshändlers	570
D. Insolvenzverfahren	571
E. Anfechtung	571
 Kapitel 23: Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers	572
A. Voraussetzungen der Analogie	573
I. Vertragspflicht zur Übertragung des Kundenstamms.	574

Inhaltsverzeichnis

1. Nach BGH nicht ausreichend: Faktische Kontinuität der Kundenbeziehung und faktische Kenntnis der Kunden	574
2. Die Vertragspflicht	575
3. Umfang der Überlassungspflicht	580
4. Kritik an diesem Analogieerfordernis	581
B. Systematik und tatbestandliche Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs	584
I. Die gesetzliche Regelung des § 89b im Überblick	584
II. Tatbestandliche Voraussetzungen	585
1. Vertragsbeendigung	586
2. Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsbeziehung mit den neu geworbenen Kunden	587
3. Billigkeitsprüfung	593
C. Berechnung des Ausgleichs (Rohausgleich)	606
I. Berechnungsgrundlage (Prognosebasis)	607
II. Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus entgehenden Händlerrabatten)	608
III. Billigkeit	609
IV. Abzinsung	609
D. Höchstbetrag (Kappungsgrenze)	610
E. Vergleich Rohausgleich und Höchstbetrag	611
F. Münchener Formel	611
G. Ausschluss des Ausgleichs	612
H. Ausschlussfrist	612
I. Unabdingbarkeit	612
I. Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit, Rechtsfolgen eines Verstoßes	613
II. Vorauserfüllung, Einstandszahlungen und Abwälzungsvereinbarungen	614
1. Vorauserfüllung	614
2. Einstandszahlungen	614
3. Abwälzungsvereinbarung	615
J. Fälligkeit und Verjährung	615
K. Der Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers	615
 Kapitel 24: Nachvertragliche Ansprüche	 617
A. Rückkaufverpflichtung bezüglich Vertragsprodukte	617
I. Rücknahmeverpflichtung aufgrund Lagerhaltungspflicht	619
II. Rücknahmeverpflichtung als Schadensersatzfolge	621
III. Rückkaufvergütung	622
IV. Ausschlussfrist	623
V. Rückkaufrecht des Unternehmers	624
VI. Rücknahmepflicht für Spezialwerkzeuge	625
B. Nachvertragliche Lieferverpflichtung	625
I. Ausschluss der Lieferverpflichtung	626
II. Ersatzteile	626
C. Investitionsersatzanspruch	628
D. Weitere nachvertragliche Ansprüche	631

Inhaltsverzeichnis

Teil 4: Internationales Vertriebsrecht	633
Kapitel 25: Internationale Zuständigkeit	635
A. Rechtsquellen	635
B. Folgen des Brexit	636
C. Gerichtsstandsvereinbarungen	637
I. Zulässigkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen	638
II. Schranken aufgrund der zwingenden Natur des Ausgleichanspruchs?	639
III. Rechtsfolgen der Gerichtsstandsvereinbarung	640
IV. Sachgerechte Gerichtsstandswahl	640
D. Allgemeiner Gerichtsstand	642
E. Besonderer Gerichtsstand des Erfüllungsortes bei Vertriebsverträgen	642
F. Weitere Gerichtsstände	644
Kapitel 26: Schiedsgerichtsbarkeit	645
A. Gründe für und gegen Schiedsgerichtsbarkeit	646
B. Rechtsquellen	648
C. Schiedsvereinbarungen	650
I. Notwendige Inhalte einer Schiedsvereinbarung	650
II. Wirksamkeit der Schiedsvereinbarung	651
1. Objektive und subjektive Schiedsfähigkeit	651
2. Formerfordernisse	652
3. AGB-Recht	652
III. Folge einer Schiedsvereinbarung	652
D. Das vom Schiedsgericht anzuwendende materielle Recht (IPR)	653
I. § 1051 ZPO als zentrale Kollisionsnorm	653
II. Anwendung von Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)?	654
III. Vorbehalt des ordre public	654
Kapitel 27: Internationales Privatrecht	656
A. Rechtswahl	658
I. Grenzen der Rechtswahl	659
II. Ausdrückliche und konkludente Rechtswahl	660
B. Fehlende Rechtswahl	661
C. Eingriffsnormen	663
I. Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)	663
II. Die »Ingmar«-Rechtsprechung	663
D. Ordre public	665
Kapitel 28: Abdingbarkeit der §§ 84 ff. HGB bei internationalen Vertriebsverträgen (§ 92c HGB)	667
A. Tätigkeitsgebiet außerhalb EU und EWR	668
B. Anforderungen an den Ausschluss, AGB-Kontrolle	670
C. Anwendung auf Vertragshändler	671

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 29:	672
A. Europäisches Vertriebsrecht	673
I. Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie	673
II. Vertriebsrechte ausgewählter Mitgliedstaaten	675
1. Frankreich	675
2. Italien	678
3. Niederlande	680
4. Österreich	682
5. Polen	683
6. Tschechien	684
B. Vertriebsrecht in Nicht-EU-Staaten	686
I. Volksrepublik China	686
1. Handelsvertreterrecht	687
2. Vertragshändlerrecht	687
II. Schweiz	688
1. Handelsvertreterrecht	688
2. Vertragshändlerrecht	690
III. USA	691
1. Handelsvertreterrecht	692
2. Vertragshändlerrecht	693
IV. Vereinigtes Königreich (UK)	694
1. Handelsvertreterrecht	695
2. Vertragshändlerrecht	696
Stichwortverzeichnis	697