

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XXI

1. Kapitel Einführung

I. Der Begriff des Vertragshändlers	2
1. Definition	2
2. Erscheinungsformen	3
II. Zum Kräfteverhältnis zwischen Vertragshändler und Unternehmer	5
III. Abgrenzung zu ähnlichen Vertriebsformen	6
1. Handelsvertretervertrag	6
2. Handelsmakler	7
3. Kommissionsagenturvertrag	8
4. Fachhändlerverträge	9
5. Franchisevertrag	9
6. OEM-Vertrag	10
7. VAR-Vertrag	10

2. Kapitel Die auf den Vertragshändlervertrag anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen

I. Allgemeines	12
1. Der Vertragshändlervertrag als Rahmenvertrag	12
2. Der Vertragshändlervertrag im System der zivilrechtlichen Vertragstypen	13
II. Analoge Anwendbarkeit einzelner Bestimmungen des Handelsvertreterrechts, §§ 84 ff. HGB	14
III. Anwendbarkeit des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, §§ 305 ff. BGB	20
1. Vertragshändlerverträge als Standardverträge	20
2. Vorformulierte Vertragsbedingungen oder individualvertragliche Vereinbarung	21
3. Prüfungsmaßstab: unangemessene Benachteiligung des Vertragshändlers	23

VII

Inhaltsverzeichnis

a) § 307 BGB und Rücksichtnahme auf die Besonderheiten des Handelsverkehrs	23
b) Deutsches und europäisches Kartellrecht als Maßstab für die Inhaltskontrolle	26
IV. Deutsches und europäisches Kartellrecht	28
V. Anwendbarkeit verbraucherschutzrechtlicher und sonstiger Bestimmungen des deutschen Rechts	31
VI. Auf die Ausführungsverträge anwendbares Recht	34
1. Kaufrecht	34
2. Dienst-, Geschäftsbesorgungs- und Werkvertragsrecht	34
3. Das Recht der Handelsgeschäfte	34

3. Kapitel

Gegenstand des Vertragshändlervertrages

I. Exklusiver Vertrieb/Alleinvertrieb	37
II. Nicht-exklusiver Vertrieb	38

4. Kapitel

Vertragsgebiet

I. Bedeutung der Festlegung eines Vertragsgebiets	40
II. Änderung des Vertragsgebiets	41
1. Änderung des Vertragsgebiets durch Teilkündigung	42
2. Änderung des Vertragsgebiets durch Änderungskündigung	43
3. Änderung des Vertragsgebiets aufgrund von Änderungsvorbehalten	43
a) Änderungsvorbehalte im Hinblick auf das Vertragsgebiet in Individual-Vertragshändlerverträgen	43
b) Änderungsvorbehalte im Hinblick auf das Vertragsgebiet in Standard-Vertragshändlerverträgen	44

5. Kapitel

Vertragsprodukte

I. Definition der Vertragsprodukte	46
II. Nachträgliche Einbeziehung neuer Produkte in den Vertragshändlervertrag	47
1. Recht zum Vertrieb neuer Produkte	47
2. Pflicht zum Vertrieb neuer Produkte	49

III. Änderung der Vertragsprodukte	51
1. Grundsatz: Dispositionsrecht des Unternehmers	51
2. Änderung von Vertragsprodukten aufgrund eines Änderungsvorbehalts	53
a) Änderungsvorbehalte in Individual- Vertragshändlerverträgen	53
b) Änderungsvorbehalte in Standard-Vertragshändlerverträgen	53
c) Modelländerungsklauseln in Standard- Vertragshändlerverträgen	54
3. Einstellung des Vertriebs von Vertragsprodukten	56
IV. Änderung der Vertragsprodukte durch Teilkündigung	57
V. Ersatzteile	57

6. Kapitel

Pflichten des Vertragshändlers

I. Allgemeine Treuepflicht und Interessenwahrungspflicht	59
1. Absatzförderungspflicht	60
a) Pflicht zur Werbung im Vertragsgebiet	61
b) Pflicht zu Messebesuchen	62
2. Pflicht zum Handeln im eigenen Namen	63
3. Pflicht zur Beibehaltung der Rechtsform	63
4. Pflicht zur Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen	64
5. Berichtspflichten	66
II. Mindestabnahmepflicht	68
1. Mindestabnahmepflichten in der Inhaltskontrolle	68
2. Mindestabnahmepflichten als Wettbewerbsbeschränkung	70
3. Rechtsfolgen der Verletzung der Mindestabnahmepflicht	71
III. Verpflichtung zur Abgabe verbindlicher Vorausbestellungen	72
IV. Freies Belieferungsrecht des Unternehmers	73
V. Ersatzteillager, Auslieferungslager, Konsignationslager	73
1. Ersatzteillager	73
2. Auslieferungslager	74
3. Konsignationslager	75
VI. Kundendienst- und Garantieleistungen	75
1. Regelungen im Vertragshändlervertrag	77
2. Sanktionen des Unternehmers	78
3. Bezug von Ersatzteilen	79
4. Vergütung	79

Inhaltsverzeichnis

VII. Unterlassung unlauteren Wettbewerbs	79
1. Unlauterer Wettbewerb gegenüber dem Unternehmer	79
2. Unlauterer Wettbewerb gegenüber Dritten	80
a) Unterlassungsansprüche Dritter gegen den Unternehmer wegen Wettbewerbsverstößen des Vertragshändlers	80
b) Schadensersatzansprüche Dritter gegen den Unternehmer wegen Wettbewerbsverstößen des Vertragshändlers	82

7. Kapitel

Pflichten des Unternehmers (ohne Lieferpflicht)

I. Treuepflicht	83
II. Informationspflicht	85
1. Umfang der Informationspflicht	85
2. Zeitpunkt der Informationspflicht	86
3. Schadensersatzpflicht	88
III. Bereitstellung von Verkaufsförderungsunterlagen	88
IV. Gleichbehandlungspflicht	89
V. Qualitätssicherungspflicht	91
VI. Werbepflicht	92
VII. Schulungen	93
VIII. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler	94
1. Allgemeines	94
2. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler in Exklusivgebieten	94
3. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler außerhalb von Exklusivgebieten	96
4. Sanktionen des Vertragshändlers	97
a) Unterlassungsanspruch	98
b) Außerordentliche (fristlose) Kündigung	98
c) Schadensersatz	98
5. Vergütung des Vertragshändlers für Direktgeschäfte des Unternehmers	99

8. Kapitel

Lieferpflicht des Unternehmers

I. Allgemeines	102
II. Umfang der Lieferpflicht	103

III. Einschränkung der Lieferpflicht	104
1. Produktionsstörungen beim Unternehmer, Lieferengpässe des Vorlieferanten	105
2. Modellwechsel und Produktionseinstellung	107
3. Ausschluss der Haftung für Lieferverzögerungen	108
IV. Zuteilung der Vertragsprodukte bei Lieferschwierigkeiten	108
V. Lieferpflicht im Rahmen von Mängelhaftung und Herstellergarantie	110
1. Mängelhaftung	110
a) Regressansprüche des Vertragshändlers gegen den Unternehmer	110
aa) Grundsatz	110
bb) Verbrauchsgüterkauf	111
b) Aufwendungsersatzansprüche des Vertragshändlers	113
2. Herstellergarantie	114
VI. Lieferpflicht für Ersatzteile	116
1. Lieferpflicht im Rahmen von Mängelhaftungsansprüchen	116
a) Konkludente Lieferpflicht	116
b) Lieferpflicht als Ausfluss der Treuepflicht	117
c) Lieferpflicht aus Art. 102 AEUV oder den §§ 19, 20 GWB ..	118
2. Umfang der Belieferungspflicht	119
3. Dauer der Bereitstellung von Ersatzteilen	121

9. Kapitel

Die Vergütung des Vertragshändlers

I. Überblick	122
II. Die einzelnen Vergütungsbestandteile	122
1. Geschäftschance	122
2. Handelsspanne und Händlermarge	123
3. Vergütung für Direktgeschäfte	125
4. Aufwendungsersatz	125
5. Sonstige Vergütungsbestandteile	126
III. Änderung der Vergütung des Vertragshändlers, Preisanpassung ...	126
1. Änderungsvorbehalte hinsichtlich der Hauptleistung des Unternehmers	127
2. Keine Kontrollfreiheit	127
3. Kontrollmaßstab	128
4. Anforderungen der §§ 307, 309 Abs. 1 Nr. 1 BGB	128
5. Die „Daihatsu“- und „Kawasaki“-Entscheidungen des BGH ...	133

10. Kapitel

Sicherung des Kaufpreisanspruches des Unternehmers für den Fall der Insolvenz des Vertragshändlers

I. Warenkredit als Vorfinanzierung, Sicherungsinteresse des Unternehmers	136
II. Eigentumsvorbehalt als Sicherungsmittel	137
1. Der einfache Eigentumsvorbehalt	138
2. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt	139
3. Der Kontokorrentvorbehalt	141
4. Der Konzernvorbehalt	143
5. Der weitergeleitete Eigentumsvorbehalt	143
6. Der nachgeschaltete Eigentumsvorbehalt	144
III. Sonstige Sicherungsmittel	146

11. Kapitel

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen

I. Vertragsprodukte	148
1. Bezugsbindung – Wettbewerbsverbote des Vertragshändlers ...	148
a) Formen der Bezugsbindungen und sonstige Wettbewerbsverbote des Vertragshändlers	150
aa) Exklusivitätsbindungen (auch Wettbewerbsverbote im engeren Sinn)	150
bb) Mindestabnahmeverpflichtungen	150
cc) Alleinbezugsverpflichtungen	151
dd) Kombination mehrerer Bezugsbindungen	152
b) Unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung	154
c) Englische Klauseln und Meistbegünstigungsklauseln	155
d) Dauer des Wettbewerbsverbots	157
aa) Stillschweigende Verlängerung	158
bb) Sonstige Verlängerungsalternativen	159
cc) Geltungserhaltende Reduktion	160
dd) Ausnahme: Räumlichkeiten des Unternehmers	162
e) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	163
2. Wettbewerbsverbot des Unternehmers	165
a) Dual Distribution	166
b) Verkaufsbeschränkungen für Ersatzteile	166
c) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot zulasten des Unternehmers	166

II. Vertragsgebiet/Exklusivgebiet – Gebiets- (und Kundenkreis-) beschränkungen	167
1. „Aktive“ und „passive“ Verkäufe	168
2. Exklusiv zugewiesene Vertragsgebiete/Marktverantwortungsgebiete	169
3. Liefervorbehalt des Unternehmers	170
4. Verbot von Lieferungen des Unternehmers in das Exklusivgebiet – Wettbewerbsverbot des Unternehmers	170
5. Verbot von Lieferungen des Vertragshändlers aus dem Vertragsgebiet/Marktverantwortungsgebiet – Exportverbot	171
6. Umgehungsversuche	171
a) Verweigerung oder Reduzierung von Prämien oder Nachlässen sowie höhere Preise für auszuführende Produkte	172
b) Ausgleichszahlungen – Androhung von Gewinnausgleichsverpflichtungen	173
c) Lieferbeendigung oder Beschränkungen der Liefermenge. ..	174
d) Androhung der Vertragskündigung	175
e) Herstellergarantien	176
f) Produktdifferenzierung	177
g) Vertragsgebiet	177
III. Weitere Vertriebsbeschränkungen	177
1. Preise	178
a) Fest- und Mindestpreisbindung	179
aa) Mittelbare Preisbindung	181
b) Höchstpreise und Preisempfehlungen	183
aa) Höchstpreise	184
bb) Preisempfehlungen	186
c) Meistbegünstigungsklauseln als Preisbindung?	189
aa) Meistbegünstigungsklauseln zulasten des Unternehmers	191
bb) Meistbegünstigungsklauseln zulasten des Vertragshändlers	191
2. Kundenkreisbeschränkungen und Vorbehalt von Kundengruppen	193
a) Quer- und Rücklieferungsverbote	195
b) Sprunglieferungsverbote	196
c) Verwendungsbeschränkung für Einbauteile	197
3. Internetvertrieb	197
a) Einführung	197
aa) Kundenkreis und Kundengruppen	199
bb) Internetvertrieb als Versandhandel?	199
cc) Gleichstellung von Werbung und Vertrieb im Internet ..	200

b) Möglichkeiten zum Verbot bzw. zur Beschränkung des Internetvertriebs	201
aa) Totalverbot des Internetvertriebs bei objektiver Rechtfertigung	202
bb) Zulässige Beschränkungen des aktiven Internetverkaufs zum Schutz von Alleinvertriebsgebieten oder -kundengruppen	203
c) Weitere Beschränkungsmöglichkeiten für den Internetvertrieb	205
d) Zulässige Beschränkungen zur Aufrechterhaltung von selektiven Vertriebssystemen	208
IV. Sonderform: Selektiver Vertrieb	209
1. Verschiedene Arten selektiver Vertriebssysteme – Definition	209
a) Geschlossene selektive Vertriebssysteme	210
aa) Rein qualitativer selektiver Vertrieb (einfache Fachhandelsbindung)	210
bb) Qualifizierte Fachhandelsbindung	212
cc) Quantitative selektive Vertriebssysteme	213
b) Offene selektive Vertriebssysteme	214
c) Sonstiger Selektivvertrieb	215
2. Qualitative Selektion	216
a) Diskriminierungsfreie Anwendung von Selektionskriterien	216
b) Belieferungsanspruch?	217
c) Versandhandel	218
d) Internetvertrieb	218
3. Irrelevanz der Lückenlosigkeit	219
4. Vertriebsbindungen in selektiven Vertriebssystemen	219
a) Durchlaufende Vertriebsbindungen	219
b) Verkaufsbeschränkungen (Art. 4 lit. c Vertikal-GVO)	220
c) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb	221
aa) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb auf der Einzelhandelsstufe	221
bb) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb auf der Großhandelsstufe	221
cc) Selektiver Vertrieb und Alleinvertriebsverpflichtung des Unternehmers	222
dd) Standort-/Platzschutzklauseln	222
d) Querlieferungen (Art. 4 lit. d Vertikal-GVO)	224
aa) Beschränkung der Querlieferungen	225
e) Netze selektiver Vertriebssysteme	226
V. Übersicht: Der Kfz-Vertrieb	227

12. Kapitel Dauer des Vertragshändlervertrages

I. Allgemeines.	228
II. Verträge mit bestimmter Dauer	228
III. Verträge mit zu kurzer Laufzeit	229
IV. Verträge mit zu langer Laufzeit	229
V. Rechtsfolge der Unwirksamkeit oder Nichtigkeit der Vereinbarung über die Laufzeit	230
VI. Kettenverträge	231
VII. Verträge mit Verlängerungsklausel	231
VIII. Probezeit	232
IX. Kartellrechtliche Schranken und Mindestanforderungen der Vertragsdauer	233

13. Kapitel Beendigung des Vertragshändlervertrages

I. Ordentliche Kündigung	234
1. Vertragshändlerverträge ohne vertraglich geregelte Kündigungsfrist	234
a) Kündigung von Verträgen über längere Dauer als fünf Jahre	238
2. Vertragshändlerverträge mit vertraglich geregelter Kündigungsfrist	239
a) Individual-Vertragshändlervertrag	239
b) Standard-Vertragshändlervertrag	240
c) Sittenwidrigkeit wegen Ausgestaltung der Kündigung	240
3. Kündigung eines Vertrages während der festen Laufzeit	241
4. Kartellrechtliche Kündigungsbeschränkungen	241
5. Form und Inhalt der Kündigung	243
II. Außerordentliche Kündigung	244
1. Beispiele wichtiger Kündigungsgründe	245
a) Wichtige Kündigungsgründe für den Unternehmer	245
b) Wichtige Kündigungsgründe für den Vertragshändler	246
2. Vereinbarung wichtiger Kündigungsgründe	247
3. Vereinbarung von Kündigungshindernissen	250
4. Abmahnung	250
5. Form und Inhalt der außerordentlichen Kündigung	251

6. Nachschieben wichtiger Kündigungsgründe	252
7. Frist zur Erklärung der außerordentlichen Kündigung	254
8. Kündigungsfrist	255
9. Umdeutung der Kündigung	255
10. Kündigung nach § 627 BGB	256
11. Schadensersatzansprüche	256
III. Aufhebung oder Beendigung durch Anfechtung	256
IV. Beendigung durch Tod	258
V. Beendigung durch Insolvenz	258

14. Kapitel

Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung (ohne Ausgleichsanspruch)

I. Rechtslage im Zeitraum zwischen ordentlicher Kündigung und Vertragsbeendigung	260
II. Rechtsfolgen nach Vertragsbeendigung	264
1. Nachvertragliche Lieferpflicht	264
a) Lieferung von Vertragsprodukten	264
b) Lieferung von Ersatzteilen	265
aa) Zivilrechtliche Belieferungspflichten	266
bb) Kartellrechtliche Belieferungspflichten	267
2. Rückgabe von Unterlagen und Geschäftsausstattung	268
3. Rücknahme und Rückkauf des Warenlagers	269
a) Gesetzliche Rücknahmepflichten	269
aa) Pflicht zur Rücknahme aufgrund der nachvertraglichen Treuepflicht	270
bb) Pflicht zur Rücknahme unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes	274
b) Individualvertragliche Beschränkungen der Rücknahmepflicht	275
c) Beschränkungen der Rücknahmepflicht in Standardverträgen	275
aa) Unwirksame Standardklauseln	276
bb) Wirksame Standardklauseln	278
d) Umfang des Rückgabeanspruches des Vertragshändlers	279
e) Frist für die Geltendmachung des Rückgabeanspruches	280
f) Rücknahmerecht des Unternehmers	282
g) Preisstellung für zurückzunehmende Vertragsprodukte	284
h) Rücknahme von Werkzeugen	288

4. Folgen für die Gewährung von Boni und Nebenleistungen	288
5. Behandlung nicht amortisierter Investitionen des Vertragshändlers	289
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	298

15. Kapitel

Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers

I. Rechtsnatur des Ausgleichsanspruches.	299
II. Voraussetzungen des Ausgleichsanspruches	301
1. Voraussetzungen der analogen Anwendung von § 89b HGB	301
a) Eingliederung in die Absatzorganisation.	303
b) Verpflichtung zur Übertragung der Kundendaten	305
aa) Anforderungen an die vertragliche Übertragungsverpflichtung	306
bb) Löschung der Kundendaten bei Vertragsbeendigung	308
cc) Bestehen von lediglich wirtschaftlichen Anreizen zur Übermittlung der Kundendaten.	310
2. Weitere Voraussetzungen des Ausgleichsanspruches des Vertragshändlers	311
a) Beendigung des Vertragshändlervertrages	311
b) Erhebliche Vorteile des Unternehmers aus der Geschäftsverbindung mit den vom Vertragshändler neu geworbenen Kunden	317
aa) Neuer Kunde.	317
bb) Kundenwerbung.	319
cc) Geschäftsverbindung mit den neuen Kunden	320
dd) Erhebliche Vorteile für den Unternehmer	324
c) Billigkeit der Zahlung eines Ausgleichs	330
aa) Verluste des Vertragshändlers infolge der Vertragsbeendigung	332
bb) Besonderheiten des beendeten Vertrages.	336
cc) Sogwirkung der Marke, Werbemaßnahmen des Unternehmers.	337
dd) Dauer des Vertrages.	338
ee) Verluste alter Kunden, Umsatzrückgang	339
ff) Gründe und Umstände der Vertragsbeendigung	339
gg) Ersparte Kosten beim Vertragshändler	340
hh) Tätigkeit für die Konkurrenz	340
ii) Alters- und Hinterbliebenenversorgung des Vertragshändlers	341

jj) Sonstige Fälle.....	342
kk) Vertragliche Vereinbarungen über die Billigkeit	342
III. Die Höhe und die Berechnung des Ausgleichsanspruches.....	343
1. Berechnung des Rohausgleiches analog § 89b Abs. 1 HGB.....	344
a) Schritt 1: Ermittlung der relevanten Vergütung des Vertragshändlers im letzten Vertragsjahr.	345
aa) Bereinigung um die händlertypischen Vergütungsbestandteile.	346
bb) Ausklammerung der Vergütung für nicht werbende Tätigkeit	346
cc) Ergebnis: Ermittlung des Basisbetrages.	347
b) Schritt 2: Zugrundelegung eines Prognosezeitraumes.	347
c) Schritt 3: Berücksichtigung einer Abwanderungsquote	347
d) Schritt 4: Konkrete Berechnung der Verluste des Vertragshändlers	349
e) Schritt 5: Abzinsung	350
f) Schritt 6: Anpassungen aus Billigkeitgesichtspunkten	351
2. Ausgleichshöchstbetrag gemäß § 89b Abs. 2 HGB analog	351
3. Rechenbeispiel.	352
a) Sachverhalt.	352
b) Ermittlung des Rohausgleiches analog § 89b Abs. 1 HGB. ...	353
c) Ermittlung des Höchstbetrages analog § 89b Abs. 2 HGB. ...	354
d) Ergebnis	355
IV. Ausschluss des Ausgleichsanspruches analog § 89b Abs. 3 HGB ..	355
1. Eigenkündigung des Vertragshändlers analog § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB	356
a) Ausgleichserhaltende Eigenkündigung des Vertragshändlers	357
aa) Kündigung aus „begründetem Anlass“	357
bb) Kündigung wegen Alters oder Krankheit	360
b) Ausschluss des Ausgleichsanspruches analog § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB in weiteren, der Kündigung gleichgestellten Fällen.	361
2. Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund analog § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB	362
3. Einverständlicher Eintritt eines Dritten in das Vertragsverhältnis analog § 89b Abs. 3 Nr. 3 HGB.	366
V. Unabdingbarkeit des Ausgleichsanspruches	368
1. Grundsatz	368
2. Qualifizierung einer Regelung als Umgehung von § 89b Abs. 4 S. 1 HGB	371

a) Einstandszahlungen	373
b) Vorauserfüllungsvereinbarungen	375
3. Vertriebstätigkeit außerhalb der Bundesrepublik Deutschland ..	375
VI. Geltendmachung des Ausgleichsanspruches	377
VII. Entstehen, Fälligkeit und Verjährung des Ausgleichsanspruches. . .	378
VIII. Prozessuale Fragen, Darlegungs- und Beweislast beim Ausgleichsanspruch	379
1. Prozessuale Fragen	379
2. Darlegungs- und Beweislast beim Ausgleichsanspruch	381

16. Kapitel Anwendbares Recht

I. Grundlagen	387
II. Freie Rechtswahl.	388
III. Mangels Rechtswahl anwendbares Recht.	390
IV. Grenzen der Rechtswahl	392
1. Zwingendes Recht und Eingriffsnormen.	392
2. Anwendung inländischer Eingriffsnormen bei Wahl eines ausländischen Rechts	395
3. Qualifizierung von § 89b HGB analog als Eingriffsnorm	396
4. Qualifizierung sonstiger zwingender Vorschriften der §§ 84 ff. HGB analog als Eingriffsnorm.	401
V. Eigentumsübergang und anwendbares Recht.	401
1. Anknüpfungsgrundsätze	401
2. Anwendbares Recht und Eigentumsübergang an den Vertragsprodukten.	402
3. Eigentumsvorbehalt	403
a) Eigentumsvorbehalt bei Lieferung von Deutschland ins Ausland	403
b) Eigentumsvorbehalt bei Lieferung nach Deutschland.	404

17. Kapitel Gerichtsstand, Schiedsgericht

I. Gerichtsstand mangels Gerichtsstandsvereinbarung	406
1. Internationale Zuständigkeit	406
2. Örtliche Zuständigkeit	408
3. Sachliche Zuständigkeit	409

Inhaltsverzeichnis

4. Funktionelle Zuständigkeit	409
II. Gerichtsstandsvereinbarung	410
1. Wahl des Gerichtsstandes.	410
2. Zulässigkeit und Wirkung einer Gerichtsstandsvereinbarung ...	411
III. Schiedsvereinbarung und Schiedsgericht	412
1. Form der Schiedsvereinbarung	414
2. Anerkennung von Schiedsvereinbarungen	414
3. Inhalt von Schiedsvereinbarungen; Musterschiedsklauseln.	415
4. Schiedsgerichtsordnungen der ICC/DIS	416
a) Anzahl der Schiedsrichter	417
b) Schiedsort	417
c) Zusammenlegung von Verfahren	417
d) Vertraulichkeit	417
e) Einstweilige Maßnahmen.	417
f) Frist zum Erlass des Schiedsspruchs	418
g) Besonderheiten der ICC SchO.	418
5. Vollstreckbarkeit und Aufhebung von Schiedssprüchen.	418
Schriftumsverzeichnis	419
Sachregister.	433