

## 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. Interessenwahrungspflicht .....	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