

Formularsammlung Vertriebsrecht

Herausgegeben von

Prof. Dr. Dr. Dr. h. c. mult. em. Michael Martinek

Master Comp. Jurispr. (New York Univ.)
Honorary Professor of Law (Johannesburg), Saarbrücken

Prof. Dr. Franz-Jörg Semler

Rechtsanwalt, Stuttgart

Prof. Dr. Eckhard Flohr

Rechtsanwalt, Düsseldorf/Kirchdorf i.T.

Bearbeitet von:

Dr. Tom Billing, Rechtsanwalt, Berlin; *Dr. Günter Erdmann*, Rechtsanwalt, Hamburg;
Prof. Dr. Eckhard Flohr, Rechtsanwalt, Düsseldorf/Kirchdorf i.T.; *Dr. Martin Fröhlich*,
Rechtsanwalt, Bergisch Gladbach; *Dr. Jürgen Gödde*, Rechtsanwalt, Dortmund; *Prof. Dr.*
Karsten Metzloff, Rechtsanwalt, Berlin; *Kai Piepenstock*, Rechtsanwalt, Bergisch Glad-
bach, *Dr. Amelie Pohl*, Rechtsanwältin, Salzburg; *Dr. Michael Reiling*, *Maitre en droit*,
Rechtsanwalt, München; *Dr. Max Jakob Rösch*, LL.M., Syndikusrechtsanwalt, Stuttgart;
Jan Schmelzle, Geschäftsführer, Berlin; *Katharina Spenner* LL.M., Rechtsanwältin, Mün-
chen; *Dr. Dieter Stummel*, Rechtsanwalt, Köln; *Christian Treumann*, Rechtsanwalt, Erfurt;
Isabel Warmuth, Rechtsanwältin, Erfurt; *Dr. Christoph Wildhaber*, Rechtsanwalt, Zürich;
Dr. Hans M. Wulf, Rechtsanwalt, Hamburg; *Dr. Christian Zerr*, Rechtsanwalt, München;
Dr. Stefan Zipse, Rechtsanwalt, Köln

2. Auflage 2021



Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 2. Auflage	V
Vorwort zur 1. Auflage	VII
Abkürzungsverzeichnis	XV
Bearbeiterverzeichnis	XXV

1. Kapitel. Vertragstypen des Vertriebsrechts

§ 1. Vertragstyp und Rechtsgebiete	1
I. Allgemeiner Überblick	3
II. Abzugrenzende Vertragstypen	4
1. Handelsvertretervertrag	5
2. Vertragshändlervertrag	5
3. Kommissionsagenturvertrag	6
4. Gesellschaftsvertrag	6
5. Lizenz-/Know-how-Überlassungsvertrag	7
6. Joint-Venture-Vereinbarungen	7
7. Kundenschutzvereinbarungen	8
8. Strategische Allianzen	8
9. Schneeballsysteme	9
III. Vertragstyp und Rechtsgebiet	10
1. Vertriebsvertrag als typengemischter/verkehrstypischer Vertrag	10
2. Unterschiedliche Rechtsgebiete	10
3. Vertriebsrecht in Deutschland	11
§ 2. Distributionspolitik und Vertragsgestaltung	13
I. Einleitung	14
II. Vertragstypenwahl im Vertriebsrecht	15
1. Vertriebsvertrag als Individualvertrag	15
2. Vertriebsvertrag als Formularvertrag	16
3. Inhaltskontrolle von Vertriebsverträgen	16
a) Vertriebsvertrag – Grundsätze der Inhaltskontrolle	16
b) Ordnungs- und Leitbildfunktion von EU-Gruppenfreistellungsverordnungen für die AGB-rechtliche Inhaltskontrolle	18
c) Vertragsfreiheit und AGB-rechtliche Inhaltskontrolle	19
4. Ausgewogenheit des Vertriebsvertrages (§ 138 BGB)	20
a) Ausgewogenheit der gegenseitigen Leistungen	20
b) Ausgewogenheit und Know-how	21
c) Grundsätze der Ausgewogenheit bei Vertriebssystemen	21
5. Leitbildfunktion der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen	22
a) Einführung	22
b) EU-Gruppenfreistellungsverordnung für Vertikale Vertriebsbindungen (Vertikal-GVO)	23
c) Kartellrechtswidrigkeit von Preisabsprachen	24
6. EuGH-Rechtsprechung	25

III. Allgemeine Kriterien der Vertragstypenwahl bei Vertriebsverträgen	28
1. Problem 1: Anwendbares Recht	28
2. Problem 2: Bezugsbindung	29
3. Problem 3: Diversifikationsprodukte	29
4. Problem 4: Preispolitik	30
5. Problem 5: Know-how-Transfer	31
6. Problem 6: Interpendenz von Vertragslaufzeit vs. Investitionen des Absatzmittlers?	33
7. Problem 7: Investitionen des Absatzmittlers	34
8. Problem 8: Kundenstamm	34
9. Problem 9: Wettbewerbsverbot	36
10. Problem 10: Internetvertrieb	37

2. Kapitel. Handelsvertreterverträge

§ 3. Handelsvertretervertrag	39
I. Vorbemerkung:	39
II. Formular	39
§ 4. Einfirmenvertrag	61
I. Vorbemerkung	61
II. Formular	61
§ 5. Internationaler Handelsvertretervertrag	82
I. Vorbemerkung	82
II. Formular	82
§ 6. Tankstellenverwaltervertrag	104
I. Allgemeines: Wirtschaftliche Situation des Tankstellenmarktes in Deutschland	104
1. Aufteilung des Tankstellenmarktes	104
2. Erwerbsmöglichkeiten des Tankstellenpächters	105
II. Rechtliche Grundlagen	105
1. Der Tankstellenverwalter als Handelsvertreter	105
2. Kartellrechtliche Beurteilung von Tankstellenverwalterverträgen	105
3. Der Tankstellenverwaltervertrag als Formularvertrag	108
III. Formular	108

3. Kapitel. Vertragshändlerverträge

§ 7. Vertragshändlervertrag	119
I. Vorbemerkungen	119
II. Formular	120
§ 8. Fachhändlervertrag	187
I. Vorbemerkungen	187
II. Formular	188
§ 9. Händlervertrag	240
I. Vorbemerkungen	240
II. Formular	241

4. Kapitel. Franchise-Verträge

§ 10. Franchise-Vertrag	297
I. Vorbemerkungen	297
II. Formular	298
§ 11. Dienstleistungs-Franchise-Vertrag	439
§ 12. Einzelhandels-Franchise-Vertrag	507
§ 13. Produkt-Franchise-Vertrag	548
§ 14. Produktions-Franchise-Vertrag	567
§ 15. Gastronomie-Franchisevertrag	583
§ 16. Masterfranchise-Vertrag	618

5. Kapitel. Vertriebsverträge

§ 17. Kommissionsvertrag	651
§ 18. Kommissionsagenturvertrag	667
§ 19. Exklusivliefervertrag	676
§ 20. Liefervertrag	687
§ 21. Getränkelieferungsvertrag mit Darlehensgewährung	696
I. Vorbemerkung	696
II. Formular	697

6. Kapitel. Sonstige Vertriebsverträge

§ 22. Allgemeine Geschäftsbedingungen zum Internetvertrieb	777
I. Vorbemerkungen	777
II. Formular	777
§ 23. Bonusverträge	785
§ 24. Managementvertrag (Betriebsführungsvertrag)	792

7. Kapitel. Lohnherstellungsverträge

§ 25. Lohnherstellungsvertrag (Lieferung iSd UStG)	827
I. Vorbemerkung	827
II. Formular	829
§ 26. Lohnherstellungsvertrag (Leistung iSd UStG)	838
§ 27. Werkzeugleihvertrag	849
§ 28. Werkzeugherstellungvertrag	854
§ 29. Konsignationslagervertrag	858

8. Kapitel. Materialien

I. Ehrenkodex	865
II. Franchiseberater-Kodex	869
III. Franchisenehmer-Kodex	871
IV. Muster-Beiratsordnung	874
V. Portrait Deutsches Franchise-Institut (DFI)	878
VI. Portrait Deutscher Franchiseverband e.V.	879
VII. Vorvertragliche Aufklärungspflichten	881
A. Zielsetzung	881

Inhaltsverzeichnis

B. Grundlagen der vorvertraglichen Aufklärung	881
I. Erwartungshorizont des Franchise-Interessenten	881
II. Rechtslage in Deutschland	882
III. Europäischer Verhaltenskodex	883
C. Richtlinie zur vorvertraglichen Aufklärung	883
I. Leitsätze der vorvertraglichen Aufklärung	883
II. Checkliste für die vorvertragliche Aufklärung	884
VIII. Widerrufsbelehrung für Franchisegeber	886
Sachverzeichnis	889


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG