

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



Vorwort zur 2. Auflage

Knapp acht Jahre nach dem Erscheinen der Erstauflage von 2012 legen wir die zweite Auflage unserer „Formularsammlung Vertriebsrecht“ vor. Keinen Kenner dieser Rechtsmaterie, die zu den dynamischsten des modernen Wirtschaftsrechts gehört, kann es dabei überraschen, dass die Formulare zu Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiseverträgen, aber auch diejenigen zu den anderen Vertriebsverträgen der Erstauflage eine – teils durchgreifende – Überarbeitung und Aktualisierung erfahren haben. Dabei ragen die Neubearbeitungen der franchiserechtlichen Formulare besonders heraus. Darüber hinaus haben wir auch eine Vielzahl neuer vertriebsrechtlicher Vertragstypen und Gestaltungsformen aufgenommen, wodurch sich freilich der Umfang des Werks deutlich erweitert hat. Zu den Neuaufnahmen, zu denen wir uns angesichts ihrer wachsenden Bedeutung in der Praxis veranlasst sehen, zählen namentlich Bonusverträge, der Managementvertrag (Betriebsführungsvertrag) und der Konsignationslagervertrag. Zudem haben wir ein eigenständiges Kapitel mit verschiedenen Formen von Lohnherstellungsverträgen eingefügt. Völlig neu gestaltet und wesentlich ausgebaut wurde auch das Kapitel mit vertriebsrechtlichen Materialien, in dem man vor allem wichtige franchiserechtliche Informationen zu den Ehrenkodices, zu vorvertraglichen Aufklärungspflichten oder zur Widerrufsbelehrung findet.

Gleichgeblieben sind allerdings Anliegen und Zielsetzung unserer Formularsammlung des Vertriebsrechts: Die Formulare mit ihren umfangreichen und detaillierten Erläuterungen, Anmerkungen, Hinweisen, Empfehlungen und Ratschlägen verstehen sich nicht als „Musterverträge“ im Sinne übernahmefähiger Handlungsanleitungen – dafür weist jede konkrete Gestaltungsaufgabe der Praxis zu viele Eigenarten und Besonderheiten auf. Sie sind vielmehr in erster Linie Handlungsanregungen, die zu denken und zu bedenken geben sollen und die als Gestaltungshilfen für die jeweils eigene konkrete Aufgabe verwendbar und nützlich sein wollen. Näheres über Anliegen und Zielsetzung der Formularsammlung lässt sich dem Vorwort zu Erstauflage entnehmen, das sich anschließend abgedruckt findet. Die Neuauflage versteht sich als abgestimmte Ergänzung zum „Handbuch des Vertriebsrechts“ desselben Herausgeber, das in 4. Auflage von 2016 vorliegt, zu dem aber schon die 5. Auflage „in Arbeit“ ist.

Wir möchten uns bei unserem betreuenden Lektor vom Beck-Verlag, Herrn Matthias Hoffmann, für seine Umsicht, seine Anregungen, seine Geduld und seine Beharrlichkeit bedanken. Ein besonderer Dank gebührt auch Frau Bianca Gründler vom Sekretariat Flohr in Kitzbühel und Frau Nicole Kittel vom Sekretariat Treumann in Erfurt für ihren herausragenden Einsatz. Hervorgehobene Erwähnung muss auch Frau Rechtsanwältin Isabell Warmuth finden, die sich „im Hintergrund“ von Erfurt aus ganz besonders um das umfassende neue Franchise-Vertragsmuster verdient gemacht hat.

Wir hoffen als Herausgeber mit unseren zahlreichen (knapp zwanzig) Autoren, dass unsere „Formularsammlung Vertriebsrecht“ für die Benutzer zweckdienlich und hilfreich ist und dass sie finden, wonach sie suchen.

Saarbrücken, Stuttgart, Düsseldorf/Kirchdorf i. T.
Frühjahr 2021

*Michael Martinek
Franz-Jörg Semler
Eckhard Flohr*

Vorwort zur 1. Auflage

Der kämpferisch klingende Ausdruck „Vertriebsrechts-Offensive“ kennzeichnet nicht nur eine neuere Bewegung in der Programmpolitik der juristischen Fachverlage, die sich unübersehbar mit immer gewichtigeren Titeln zum europäischen und deutschen Recht der Handelsvertreter, der Vertragshändler, des Franchising, des Vertriebskartellrechts, des Fernabsatzes und anderer Rechtsgebiete des Absatzes von Waren und Dienstleistungen verstärkt „aufstellen“. Es lässt sich auch und vielleicht in erster Linie von einer Vertriebsrechts-Offensive in der beratenden und gestaltenden Anwaltschaft sowie unter Unternehmensjuristen der Absatzwirtschaft sprechen: Das Vertriebsrecht ist zu einem breiten Querschnitts- und Spezialgebiet des modernen Wirtschaftsrechts geworden. Schon kann man sich Fachanwälte und Fachanwältinnen für Vertriebsrecht i.S. des § 43c BRAO zur Aufnahme in die Fachanwaltsordnung (FAO) vorstellen – der Bedarf ist womöglich schon dringend. Und dringend erscheint in der juristischen Fachliteratur der Bedarf nach einer – bisher fehlenden – Formularsammlung des Vertriebsrechts als Teil der Vertriebsrechts-Offensive.

Unsere neue Formularsammlung des Vertriebsrechts trägt der Besonderheit Rechnung, dass weite Teile des Vertriebsvertrags- und auch des Vertriebskartellrechts Formularrecht „par excellence“ ist. Denn selten steht in der Praxis ein Vertriebsvertrag isoliert und singular als „Individualvertrag“ im autonomen Rechtsraum, um die absatzwirtschaftliche Kooperation zweier Parteien in einer einzigartigen Weise zu regeln. Regelmäßig erscheinen Vertriebsverträge vielmehr als komplexe Regelwerke mit „für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierten Vertragsbedingungen, die eine Partei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss des eines Vertrags stellt“ (§ 305 Abs. 1 Satz 1 BGB), wobei „(g)leichgültig ist, ob die Bestimmungen einen äußerlich gesonderten Bestandteil des Vertrags bilden oder in die Vertragsurkunde aufgenommen werden, welchen Umfang sie haben, in welcher Schriftart sie verfasst sind und welche Form der Vertrag hat“ (§ 305 Abs. 1 Satz 2 BGB). Vertriebsverträge sind typischerweise Bestandteile eines Vertriebsvertragssystems oder eines vertraglichen Vertriebssystems und damit im Rechtssinn Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Unsere neue Formularsammlung des Vertriebsrechts stellt verschiedene durch- und ausformulierte „Musterverträge“ von Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiseverträgen, aber auch von anderen Vertriebsverträgen vor, die mit umfangreichen und detaillierten Erläuterungen, Anmerkungen, Hinweisen, Empfehlungen und Ratschlägen versehen sind. Sie verstehen sich aber keineswegs als übernahmefähige Handlungs*anleitungen* – dafür weist jede konkrete Gestaltungsaufgabe der Praxis zu viele Eigenarten und Besonderheiten auf. Sie sind in erster Linie Handlungs*anregungen*, die zu denken und zu bedenken geben sollen und die als Gestaltungshilfen für die jeweils eigene konkrete Aufgabe verwendbar und nützlich sein wollen. Was die Gesetze und Verordnungen, die Rechtsprechung, die dogmatische und kautelarjuristische Literatur zu einzelnen Vertriebsvertragstypen mit ihren Regelungsfeldern an abstrakt-generellen Aussagen zu bieten haben, wird in unseren Formularverträgen des Vertriebsrechts jeweils in einem erläuterten Mustervertrag zu einem plastischen Regelungs- und Bedingungsmerk modelliert. Die erläuterten Formularverträge wollen anschauliche Exempel moderner vertriebsrechtlicher Vertragstechnologie bieten und damit der vertriebsvertraglichen Gestaltungspraxis zeitsparende Assistenz leisten. Die Benutzer dieser Formularsammlung sollen finden, wonach

sie suchen, wenn sie Hilfestellung und Anregungen dafür brauchen, eine konkrete Regelungsaufgabe zu lösen und dafür einen Klauseltext zu „formulieren“.

Unsere neue Formularsammlung des Vertriebsrechts ist ein Kompendium von Musterverträgen vieler verschiedener Verfasserinnen und Verfasser, denen aber eines gemeinsam ist: praktische Erfahrung und spezialisierte Fachkenntnis, die sie weitervermitteln und zur Teilhabe anbieten wollen. Denn ein derart dynamisches, pulsierendes und vitales Rechtsgebiet wie das Vertriebsrecht ist auf den Diskurs der rechtsgestaltenden Praktiker und Spezialisten angelegt, die im Zusammenwirken mit der Rechtsprechung und der systematischen und dogmatischen rechtswissenschaftlichen Literatur um eine Verständigung über das konkret Machbare ringen, damit juristische Legitimität und ökonomische Rationalität zur Synthese und Kongruenz geführt werden können. Alle Verfasserinnen und Verfasser sind dem Ziel verpflichtet, Hilfestellungen zu guten, passenden, nützlichen, Streitvermeidenden Vertriebsverträgen zu bieten und dafür gelungene Formulierungen vorzuschlagen.

Unsere neue Formularsammlung des Vertriebsrechts ist als Parallelwerk zum „Handbuch des Vertriebsrechts“ angelegt, dessen 3. Auflage 2010 gleichfalls im Verlag C. H. Beck erschienen ist. Handbuch und Formularsammlung des Vertriebsrechts sind gleichsam thematisch verzahnt und ergänzen sich. Sie nehmen aufeinander Bezug und verweisen aufeinander. Das Handbuch ist als Praxis-Handbuch systematisch, die Formularsammlung vertragstechnisch ausgerichtet. Und beide finden eine weitere Ergänzung in der seit Beginn des Jahres 2012 zweimonatlich erscheinenden Zeitschrift für Vertriebsrecht (ZVertriebsR) des Verlags C. H. Beck, deren Beiträge und Aufsätze, Gerichtsentscheidungen und Rezensionen, Buchbesprechungen und Mitteilungen der aktuellen Information auf allen Gebieten des Vertriebsrechts (auch unserer Nachbarländer) verpflichtet sind.

Die Herausgeber, die ebenso wie alle Autorinnen und Autoren für Anregungen, Vorschläge und Kritik stets dankbar sind, würden sich freuen, wenn die neue Formularsammlung des Vertriebsrechts als eine erfolgreiche Flanke der Vertriebsrechts-Offensive die angestrebte praktische Durchschlagskraft entfalten könnte.

Beck shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG
Michael Martinek
Franz-Jörg Semler
Eckhard Flohr