

# Handbuch Vertriebsrecht

Herausgegeben von

**Univ.-Prof. em. Dr. Dr. Dr. h.c. mult. Michael Martinek**

Master of Comparative Law (New York Univ.)

Hon.-Prof. (Johannesburg und Wuhan), vormalis Universität des Saarlandes,  
Direktor des Instituts für Europäisches Recht, jetzt Rechtsanwalt in Saarbrücken

**Prof. Dr. Franz-Jörg Semler**

Rechtsanwalt in Stuttgart

**Prof. Dr. Eckhard Flohr**

Rechtsanwalt, Düsseldorf/Kitzbühel

Bearbeitet von

*Dr. Florian Amereller LL. M., München/Dubai; Prof. Dr. Michael Anton LL. M. (Johannesburg), Saarbrücken; Prof. Dr. Bernhard von Becker, München; Ulrich Berscheid, Lütjenburg; Dr. Silke Bittner, Berlin; Dr. Robert Budde, Köln; Marquard Christen, LL.M., MAS, Zürich; Prof. Dr. Peter Chrocziel, München; Jochen Clausnitzer, Berlin; Dr. Patrick Dahm, Singapur; Prof. Dr. Lothar Determann, San Francisco; Prof. Dr. Boris Dostal, Freiburg; Tobias Duhe, Hamburg; Lars Eckhoff, Köln; Günter Erdmann, Hamburg; Dr. Philipp Feldmann; Dr. Anders Fernlund, Enebyberg; Dr. Kai Christian Fischer, Barcelona; Prof. Dr. Eckhard Flohr, Düsseldorf/Kitzbühel; Dr. Carsten Föhlisch, Köln; Javier Fontcuberta Llanes, Barcelona; Prof. Dr. Christiana Fountoulakis, Fribourg; Prof. Dr. Roland Fritz, M.A., Frankfurt am Main; Ulrike Gantenberg, Düsseldorf; Dr. Ulrike Glück, Shanghai; Dr. Jürgen Gödde, Dortmund; Francesco Gozzo, Verona; Dr. Dennis Groh, LL.M., Köln; Gunther Hess, Büttelborn; Dr. Gerhard Hochedlinger, E. M. L. E., Wien; Dr. Bernhard Huber LL. M., Linz; Reto Hunsperger, LL.M., Zürich; PD Prof. Dr. Iur. habil. Axel Jäger, Frankfurt University of Applied Sciences; Gregor Kleinknecht LL. M., London; Dr. Lilian Köberlein, Berlin; Dr. Stefan Krüger, Königstein/Taunus; Dr. Fabienne Kutscher-Puis, LL. M., Düsseldorf; Paul Lefebvre, Brüssel; Dr. Henning Liesegang, Düsseldorf/Wuppertal; Dr. Hermann Lindhorst, Hamburg; Prof. Dr. Hannes Ludyga, Saarbrücken; Prof. Dr. Dr. Dr. h. c. mult. Michael Martinek, Saarbrücken; AkadR a. Z. Dr. Johannes Meier, Marburg; Dr. Stefan Meßmer, Stuttgart; Dr. Sebastian Meyer, LL.M., Bielefeld; Mark van der Moolen, LL.M., Wesel; Dr. Reiner Münker, Bad Homburg; Prof. Dr. Sebastian Omlor, LL. M. (NYU), LL. M. Eur., Marburg; Dr. Malte Passarge, Hamburg; Dr. Stefan Peintinger LL. M. (Georgetown), München; Dr. habil. Mateusz Pilich, Warschau; Mansur Pour Rafsendjani, München; Dr. Dietmar Rahlmeyer, Düsseldorf; Dr. Max Jakob Rösch, LL.M., Esslingen a.N.; Frans Rossen, Kopenhagen; Michael Schäfer, Köln; Dr. Matthias Schleicher, Achern; Prof. Dr. Franz-Jörg Semler, Stuttgart; Christian Sperling, München; Dr. Thomas Summerer, München; Dr. Marco Stief, LL.M. (University of Chicago), München; Dr. Bartosz Sujecki; Christian Treumann, Erfurt; Sayako Tsukamoto, Bengoshi, Tokio; Dr. Döne Yalçın, Istanbul/Wien; Dr. Jens Wagner, Hamburg; Dr. Konrad Walter, Hamburg; Prof. Dr. Rolf Wank, em., Bochum; Dr. Ulf Wauschkuhn, München; Miguel Weil Di Miele, LL.M. (NYU), Barcelona;*

5., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage 2024



## Vorwort zur 5. Auflage

Vertriebsrecht ist das Vertrags- und Wirtschaftsrecht des Vertriebs oder – synonym – des Absatzes von Waren und Dienstleistungen, d. h. der Rechtsbeziehungen zwischen den Beteiligten auf den verschiedenen Wirtschaftsstufen von der Erzeugung von Waren bzw. der Programmierung von Dienstleistungen bis hin zu den geschäftlichen (B2B) oder privaten (B2C) Endkunden bzw. Verbrauchern. Dies umfasst das Recht der Absatzmittlungsverhältnisse, d. h. den *indirekten* Vertrieb über vertragliche Vertriebssysteme unter Einschaltung von Absatzmittlern wie Handelsvertretern, Vertragshändlern, Kommissionsagenten, Franchisenehmern oder autorisierten Fachhändlern, aber auch den Universal- oder Streuabsatz über nicht quantitativ und/oder qualitativ selektierte Absatzmittler. Zum Vertriebsrecht gehören ferner der Absatz über Depot- oder Regalmietsysteme und Shop-in-the-shop-Systeme sowie der Strukturvertrieb. Wenn auch das Absatzmittlungsrecht oder Recht der vertraglichen Vertriebssysteme einen markanten Schwerpunkt bildet (man kann vom Vertriebsrecht im engeren Sinn sprechen), schließt das Vertriebsrecht doch auch den direkten Vertrieb im Wege etwa des Fernabsatzes, insbesondere unter Einschaltung des Internets (E-Commerce; online-Vertrieb) oder des Teleshoppings mit ein. Das Vertriebsrecht im weiteren Sinn beschäftigt sich zudem mit vertrieblichen Verbundgruppen, freiwilligen Ketten, Einkaufsgemeinschaften und strategischen Allianzen. Das weite Verständnis des Vertriebsrechts spart auch Gebiete wie das Produkthaftungsrecht oder das Exportkontrollrecht keineswegs aus.

Man kann die Teilgebiete des Vertriebsrechts nicht nur nach verschiedenen Vertriebs- oder Absatzformen der wirtschaftlichen Praxis einteilen, sondern die Materie auch in Vertriebsvertragsrecht, Vertriebskartellrecht und vertriebsrechtliche Nebengebiete wie Lauterkeitsrecht oder das Recht der Lieferkettensorgfaltspflichten untergliedern. Das Vertriebsvertragsrecht ist vor allem kaufmännisches Handelsvertragsrecht, reicht aber bis hin zum Verbraucherschutzrecht. Das Vertriebskartellrecht ist das nationale und europäische Recht der vertriebsbezogenen Wettbewerbsbeschränkungen. Das Vertriebsrecht ist bei alledem immer branchenübergreifend ausgerichtet und behandelt sämtliche absetzbaren Waren und Dienstleistungen, von Kraftfahrzeugen bis zu Modeartikeln, von Getränken bis zu Computern, von Mineralölzeugnissen bis zu Lederwaren, von Versicherungspolizen bis zu Schülerhilfen und Sprachkursen. Längst besitzt das Vertriebsrecht eine ausgeprägte europäische Dimension, denn es hat sich bereits auf der Ebene des Unionsrechts ein System absatzbezogener Verordnungen, Richtlinien und EuGH-Entscheidungen im Vertrags-, Lauterkeits- und Kartellrecht ausgeformt. Weil Vertrieb meist grenzüberschreitend ausgerichtet ist, muss selbstverständlich auch das Vertriebsrecht ausländischer Rechtsordnungen, insbesondere dasjenige unserer Nachbarländer Berücksichtigung finden.

Als die 1. Auflage dieses Handbuchs Vertriebsrechts im Jahr 1996 erschien, hatte sich das Vertriebsrecht noch nicht als ein eigenes Rechtsgebiet verfestigt als das es heute allgemeine Anerkennung gefunden hat. Umfasste die 1. Auflage 1996 noch rund 1.300 Seiten, so bot die 2. Auflage 2003 schon 1.500, die 3. Auflage 2010 mehr als 2.000 Seiten und die 4. Auflage 2016 bereits knapp 2.400 Seiten, was von der vorliegenden 5. Auflage (wiederum nach etwa sieben Jahren) nochmals kräftig übertroffen wird. Allein dies zeigt, wie sich das Vertriebsrecht seit 1996 ausdifferenziert hat und wie facettenreich es geworden ist, so dass es inzwischen alle Rechtsfragen berührt, die den Absatz von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen betreffen und nunmehr sogar ein Rechtsgebiet wie das Sozialversicherungsrecht umfasst, an dessen Bedeutung für das Vertriebsrecht man bei der 1. Auflage nicht ansatzweise gedacht hatte.

Konnten wir im Vorwort zur 3. Auflage noch, überrascht, von einer „*unerwarteten Dynamik des Vertriebsrechts*“ sprechen, musste im Vorwort zur 4. Auflage, ernüchtert, eine „*er-*

## Vorwort zur 5. Auflage

---

*wartete Dynamik*“ festgestellt werden; inzwischen darf, abgeklärt, eine geradezu *typische Dynamik* des Vertriebsrechts erkannt werden. Hiervon legen neben der Neuauflage auch die seit zwölf Jahren alle zwei Monate erscheinende Zeitschrift für Vertriebsrecht (ZVertriebsR) und unsere Formularsammlung Vertriebsrecht, 2. Aufl. 2021 (mit Formular-Download) Zeugnis ab. Diese Formularsammlung bildet das Parallelwerk zum Handbuch.

Es versteht sich, dass unser Handbuch Vertriebsrecht nicht nur eine inhaltliche Überarbeitung und Erweiterung im Sinne einer Vertiefung und Verbreiterung der behandelten Themen, sondern auch eine Aktualisierung und Modernisierung erfahren hat. Die 5. Auflage dokumentiert und repräsentiert den heutigen Rechtszustand des Vertriebsrechts mit den vertragsrechtlichen Besonderheiten, die bei den einzelnen Vertriebsformen zu berücksichtigen sind, und zwar unter Einbeziehung der wettbewerbs- und kartellrechtlichen sowie der ökonomischen, europarechtlichen und internationalen Bezüge. Hinzu kommen weitere Länderberichte, die die Darstellung des internationalen Vertriebsrechts abrunden.

Die Herausgeber sind Herrn Dr. *Roland L. Klaes* sowie den Herren Dr. *Sebastian Pech* und *Jürgen Gille* vom Verlag C. H. BECK für ihre wiederum hervorragende verlegerische Betreuung, für ihre Umsicht und vor allem für ihre Geduld dankbar. Ohne ihre tatkräftige Mithilfe wäre diese 5. Auflage nicht zu verwirklichen gewesen. Ein besonderes Dankeschön gebührt Frau *Bianca Grindler*, die von Kitzbühel aus als Geschäftsstelle der drei Herausgeber mit bewundernswertem Einsatz gewirkt und wesentlich zum Gelingen der Neuauflage beigetragen hat.

im November 2024

*Michael Martinek*, Saarbrücken und Johannesburg  
*Franz-Jörg Semler*, Stuttgart  
*Eckhard Flohr*, Düsseldorf/Kitzbühel

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

## Aus dem Vorwort zur 1. Auflage 1996

Die Absatzwirtschaft Deutschlands und seiner Nachbarländer ist weitgehend durch vertragliche Vertriebssysteme gekennzeichnet, namentlich durch Systeme einfacher Belieferungs- und Fachhändlerverträge. Es entspricht der Bedeutung der Vertriebsverträge in der wirtschaftlichen Praxis, daß sich auch in der Rechtspraxis ein zunehmend eigenständiges Rechtsgebiet im Schnittbereich des Handels- und Kartellrechts ausgeprägt hat, das man als Absatzmittlungsrecht, das Recht der Vertriebsmittlungsverhältnisse oder kurz: als Vertriebsrecht bezeichnen kann. Dieses noch junge Rechtsgebiet erlebt eine rasante Entwicklung, die vor allem durch eine Vielzahl von Gerichtsentscheidungen, aber auch durch gesetzgeberische Interventionen (nicht zuletzt auf der Ebene der Europäischen Union) getragen wird. Die globale Einbindung unserer Wirtschaft wirft überdies zahlreiche Fragen des internationalen und ausländischen Rechts auf. Kaum mehr übersehbar sind die vertriebsrechtlichen Literaturbeiträge mit teils anwaltlich gestaltender und beratender Zielsetzung sowie mit teils wissenschaftlichen, dogmatisch-konstruktiven Ambitionen. Sie alle sind zudem verstreut und widmen sich meist Einzelfragen, so daß es dem praktischen Rechtsgestalter und Rechtsanwender nicht leicht fällt, einen Überblick über das Vertriebsrecht zu gewinnen, der erst die richtige Verortung seiner Einzelfrage erlaubt.

Das Handbuch des Vertriebsrechts will in erster Linie Auskunft über die Rechtslage und ihre wirtschaftlichen Hintergründe in den verschiedenen Teilbereichen des Vertriebsrechts geben. Die Rechtsprechung mit ihren wegweisenden Entscheidungen von anschaulichen Einzelfällen, die kautelar- und die konsularjuristische Praxis in ihrem Streben nach juristischer Umsetzung wirtschaftlicher Interessen sowie die Rechtswissenschaft in ihrem Bemühen um eine analytische Durchdringung und um systematische Geschlossenheit des Rechtsstoffs sollen gleichermaßen in diesem Handbuch des Vertriebsrechts berücksichtigt und verarbeitet werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiseverträgen mit ihren vielfältigen Besonderheiten vertragsrechtlicher, kartell- und lauterkeitsrechtlicher, immaterialgüterrechtlicher und europarechtlicher Art. Ein besonderes Anliegen dieses Handbuches ist es, das Vertriebsrecht als ein eigenständiges Rechtsgebiet fest zu etablieren, indem es die rechtlichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Vertriebsvertragsformen verdeutlicht und ihre übergreifenden wirtschaftlichen Bezüge im Interessengeflecht der absatzwirtschaftlichen Akteure herausstellt.

Das Buch wendet sich in erster Linie an die in der Praxis tätigen Juristen, die etwa als Rechtsanwälte oder Unternehmensjuristen mit rechtsgestaltenden und rechtsberatenden Aufgaben auf dem Gebiet des Vertriebsrechts befaßt sind. Es versteht sich zuerst als ein Anleitungsbuch zur Lösung vertriebsrechtlicher Aufgabenstellungen sowie als ein Erläuterungsbuch zum Verständnis vertriebsrechtlicher Problemzusammenhänge. Das Handbuch will zuvörderst Ratgeber sein, wenn in der Praxis nach einer zweckmäßigen und interessengerechten Lösung für ein vertriebsvertragliches Problem gesucht wird und wenn eine sach- und rechtskundige Handlungsanleitung unter Erläuterung der Hintergründe und unter Aufzeigung alternativer Möglichkeiten sowie unter verlässlicher Darstellung des Standes der Wissenschaft gewünscht wird. Der Bedarf hierfür erscheint geradezu unbändig, weil die vertriebsrechtliche Rechtsprechung und Literatur bislang nicht zusammenfassend aufgearbeitet worden ist. Zugegeben, damit ist im Grunde der Anspruch eines Pionierwerkes formuliert und werden vielleicht hochgesteckte Erwartungen geweckt, die angesichts der Unreife weiter Teile dieses Rechtsgebiets kaum allseits erfüllt werden können. Man sehe den Herausgebern und Autoren nach, daß sie nicht mehr aus diesem Rechtsgebiet herausholen konnten (und wollten) als darinsteckt. Manches Teilgebiet erscheint wohl noch unfertig, und die Topographie des gesamten Rechtsgebiets „Vertriebsrecht“ mag noch unübersichtlich erscheinen. Das Buch kann schon wegen der verschiedenen

## **Aus dem Vorwort zur 1. Auflage 1996**

---

Verfasser, die sich teils aus der anwaltlichen oder unternehmerischen Praxis, teils aus der Wissenschaft rekrutieren, kaum „aus einem Guß“ sein. Das Handbuch ist aus der Überzeugung heraus geboren: Ein Anfang muß gemacht werden. Denn auch im Vertriebsrecht ist das Ganze mehr als die Summe seiner Teile. ...

Michael Martinek, Saarbrücken  
Franz-Jörg Semler, Stuttgart

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG