

Vorwort zur 3. Auflage

Drei Jahre nach Erscheinen der zweiten Auflage zeigt sich erneut: Auch im Vertriebsrecht steht die Zeit nicht still. Neue gesetzliche Vorgaben, ein zunehmend europäisch geprägter Rechtsrahmen sowie die fortschreitende Digitalisierung der Vertriebswelt haben eine Vielzahl von Fragen aufgeworfen – und Antworten verlangt.

Diese dritte Auflage versteht sich als umfassend aktualisierte Fassung des Werks. Sie trägt den Entwicklungen der Rechtsprechung ebenso Rechnung wie den praktischen Herausforderungen, vor denen Hersteller, Vertriebsmittler und deren Rechtsberater heute stehen.

Unser besonderer Dank gilt den Leserinnen und Lesern der Voraufagen für ihre Rückmeldungen, Anregungen und die fortwährende Nutzung des Buches im juristischen Alltag.

Köln und Hamburg, im September 2025

Prof. Dr. Bernd Westphal

Oliver Korte

Die Autoren widmen diese Auflage:

Renée (Bernd Westphal)

Bettina, Frank, Helen, Jan, Livia, Ulla (Oliver Korte)

Carl Heymanns Verlag 2026

Aus dem Vorwort zur 2. Auflage (2023)

Vor 24 Jahren, 1998, erschien die erste Auflage des ersten Bandes dieses Buchs. Alleiniger Autor war damals Bernd Westphal. Das Werk wurde freundlich aufgenommen und viele Juristinnen und Juristen verschafften sich damit ihr vertriebsrechtliches Rüstzeug. So auch der Co-Autor der zweiten Auflage, Oliver Korte.

Der Leserin und dem Leser mag auffallen, dass die Kapitel nicht einzelnen Autoren namentlich zugeordnet sind. Beide Autoren stehen also für jede Textpassage ein. Wer in eine Internet-Suchmaschine die Worte »zwei Juristen...« eingibt, erhält als ersten Vorschlag zur Vervollständigung: »...drei Meinungen«. Im Rückblick sind die Autoren erstaunt, dass es ihnen fast immer gelang, sich auf gemeinsame Positionen – also jeweils sogar nur eine Meinung – zu verständigen. Vermutlich wird dabei eine besondere Rolle gespielt haben, dass beide Autoren das Prinzip der Vertragsfreiheit auch in der Gestaltung von Vertriebsbeziehungen als besonders gewichtig ansehen und Begrenzungen des vertraglichen Spielraums skeptisch hinterfragen.

Auch für ein oftmals eher statisches Rechtsgebiet wie das Vertriebsrecht sind 24 Jahre eine lange Zeit. Es ist damit höchste Zeit für eine Aktualisierung, nunmehr in einem Band.

Carl Heymanns Verlag 2026