

Westphal/Korte

Vertriebsrecht

Das Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler in der
Vertrags- und Prozesspraxis

Von

RA Dr. Bernd Westphal, Köln und RA u. FA f. Handels- und
GesR Oliver Korte, Hamburg

2. Auflage

Carl Heymanns Verlag 2023

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 2. Auflage	V
Inhaltsübersicht	VII
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
Literaturverzeichnis	XXXVII

Teil 1: Grundlagen des Vertriebsrechts	1
---	----------

Kapitel 1: Das Vertriebsrecht im Gesamtsystem des Rechts	3
A. Vertriebsrecht als Rechtsgebiet	3
B. Make or Buy? Eigenvertrieb oder Vertrieb über externe Dritte?	6
C. Wahl der passenden Vertriebsform	7
D. Gegenstand der nachfolgenden Darstellung	7

Kapitel 2: Typen von Vertriebsmittlern	8
A. Rechtliche Abgrenzung	8
I. Handelsvertreter	8
II. Handelsmakler	10
III. Vertragshändler	11
IV. Franchising	11
V. Kommissionsagent	15
VI. OEM-Vertrag	16
B. Typen von Vertriebsmittlern im Überblick	17
C. Checkliste Handelsvertretervertrag	19
D. Checkliste Vertragshändlervertrag	21

Teil 2: Handelsvertreter	25
---	-----------

Kapitel 3: Gesetzliche Grundlagen	27
A. Entstehungsgeschichte	27
B. §§ 84–92c HGB im Überblick	28
C. Zwingende Vorschriften des Handelsvertreterrechts	29
D. Weitere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Handelsvertreterverträge	31
I. Allgemeines Dienstvertragsrecht (§§ 611 ff. BGB)	31
II. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)	33
1. AGB-Begriff	33
2. Rechtsfolgen der Qualifizierung des Handelsvertretervertrages als AGB	34
3. Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Handelsvertreterverträgen	36
4. Kritik an der Beschränkung der Gestaltungsfreiheit durch das AGB-Recht	39
5. Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts	40

Inhaltsverzeichnis

III. Kartellrecht	47
E. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen	47
Kapitel 4: Begriff des Handelsvertreters	48
A. Gesetzliche Merkmale	48
I. Selbstständiger Gewerbetreibender	49
1. Abgrenzung selbstständiger von unselbstständiger Tätigkeit	49
2. Kaufmannseigenschaft	51
II. Registereintragung	53
1. Handelsvertretergesellschaften	53
III. Vermittlung im fremden Namen und auf fremde Rechnung	54
1. Geschäftsvermittlung	54
2. Art der Geschäfte	56
3. Abschlussvollmacht	56
4. Mangel der Vertretungsmacht	58
IV. Ständige Betrauung	59
B. Arten von Handelsvertretern	60
I. Bezirksvertreter	60
II. Alleinvertreter	63
III. Haupt- und Untervertreter	64
IV. Mehrfirmen- und Einfirmenvertreter	67
V. Handelsvertreter im Nebenberuf	68
VI. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	70
Kapitel 5: Abschluss und vertragliche Änderung des Handelsvertreterver-	
trages	73
A. Grundsatz der Formfreiheit	73
B. Formerfordernisse	74
C. Beurkundungsanspruch	74
D. Neben dem Handelsvertretervertrag bestehende Vereinbarungen	75
E. Vertragsänderungen	77
I. Einseitige Vertragsänderungen	77
II. Formerfordernisse	78
Kapitel 6: Pflichten des Handelsvertreters	79
A. Überblick und Erfüllungsort	80
B. Zwingende gesetzliche Pflichten	81
I. Vermittlungs- und Abschlusspflicht	81
II. Interessenwahrnehmungspflicht	83
1. Konkurrenzverbot	84
2. Pflicht zur Beachtung von Weisungen	93
3. Aufbewahrungspflicht	96
4. Herausgabepflicht	97
5. Bonitätsprüfungspflicht	97

6.	Verschwiegenheitspflicht und Verwertungsverbot	98
III.	Informationspflichten	104
1.	Pflicht zur Mitteilung von Geschäftsvermittlungen und -abschlüssen. . .	104
2.	Allgemeine Informationspflicht	105
C.	Weitere gesetzliche Pflichten	107
I.	Delkrederehaftung	107
1.	Einstandspflicht des Handelsvertreters	107
2.	Wirksamkeitsvoraussetzungen	108
3.	Wirksame Verbindlichkeit gegen Kunden.	110
4.	Bürgschaftsrechtliche Einreden.	110
5.	Delkredereprovision	110
6.	Delkredereprovision und Ausgleichanspruch	112
7.	Kartellrecht	113
II.	Inkassoverpflichtung	113
1.	Inkassoauftrag	113
2.	Inkassoprovision.	115
D.	Weitere vertragliche Pflichten.	116
 Kapitel 7: Pflichten des Unternehmers		 117
A.	Gesetzliche Nebenleistungspflichten.	119
I.	Überlassungspflicht von Unterlagen	119
1.	Unterlagen	119
2.	Art und Weise der Überlassung	120
3.	Verletzung der Überlassungspflicht.	122
II.	Informationspflichten	122
1.	Erforderliche Nachrichten	123
2.	Konkrete Informationspflichten	124
3.	Verstoß gegen Informationspflichten	126
B.	Treuepflichten	126
I.	Allgemeine Treuepflichten.	126
II.	Auskunftsverlangen Dritter.	128
III.	Belieferungspflicht	129
C.	Dispositionsfreiheit	130
 Kapitel 8: Der Provisionsanspruch		 134
A.	Weitere Vergütungen	136
B.	Systematik der Provisionsbestimmungen	138
C.	Vertragliche Vereinbarungen.	139
D.	Provisionsanwartschaft	141
I.	Handelsvertreterverhältnis.	141
II.	Geschäftsabschluss	142
1.	Bestand des Geschäfts	143
2.	Rahmenvertrag, Sukzessivlieferungsvertrag.	144
III.	Tätigkeitsprovision	146

Inhaltsverzeichnis

IV.	Folgeprovision für Nachbestellungen	152
V.	Bezirksprovision	156
	1. Voraussetzungen.	156
	2. Mangelhafte Bezirksbetreuung	159
	3. Bezirksprovision nur bei Vereinbarung; Dispositionsfreiheit der Parteien	160
VI.	Nachvertragliche Provision, Überhangprovision	161
	1. Nachvertragliche Tätigkeitsprovision	162
	2. Angebotsingang vor Vertragsbeendigung.	164
	3. Teilung der Provision zwischen ausscheidendem und nachfolgendem Vertreter	165
	4. Ausschluss und Modifikationen	167
	5. Überhangprovisionen	167
VII.	Provisionskollisionen.	168
E.	Entstehung des Provisionsanspruchs und Provisionsvorschuss	169
	I. Begriff der Geschäftsausführung	170
	II. Ersatzleistungen und Abweichungen bei der Ausführung	171
	III. Teilweise Ausführung	173
	IV. Abweichende Vereinbarungen und Provisionsvorschuss.	173
F.	Wegfall des Provisionsanspruchs.	176
	I. Nichtleistung des Dritten, § 87a Abs. 2	176
	1. Feststehen der Nichtleistung.	177
	2. Provisionsrückgewähr.	179
	3. Zwingende Ausgestaltung.	179
	II. Nichtausführung durch den Unternehmer	180
	1. Begriff der Nichtausführung.	181
	2. Wegfall des Provisionsanspruchs bei Nichtvertretenmüssen	181
	3. Zwingende Ausgestaltung.	184
G.	Höhe des Provisionsanspruchs	185
	I. Provisionsvereinbarung	186
	II. Änderung der Provisionsvereinbarung.	187
	III. Üblicher Satz	189
	IV. Berechnung der Provision	190
	1. Rabatte.	192
	2. Nebenkosten	193
	3. Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	194
H.	Fälligkeit und Abrechnung.	195
	I. Abrechnungspflicht.	195
	II. Abrechnungszeitpunkt	196
	III. Form und Inhalt der Abrechnung.	197
	IV. Schuldanerkenntnis und Verzicht	198
	V. Fälligkeit.	200
I.	Vergütungsanspruch gemäß § 354	200
J.	Verwirkung des Provisionsanspruchs analog § 654 BGB	201
	I. Verbotene Doppeltätigkeit des Handelsvertreters	201
	II. Gravierende Vertragsverletzungen sonstiger Art.	203
K.	Der Provisionsanspruch in der Insolvenz des Unternehmers	205

Kapitel 9: Der Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassenvertreterers	209
A. Provisionsanwartschaft	210
I. Tätigkeitsprovision	211
II. Gruppenverträge	211
III. Vertragsweiterungen	212
IV. Verlängerung des Versicherungsvertrages	213
B. Entstehung des Provisionsanspruchs	213
I. Einmalige Prämienzahlung	214
II. Laufende Prämienzahlung	214
C. Leistungsstörungen	218
I. Nachbearbeitungspflicht	218
II. Stornohaftung	222
D. Höhe des Provisionsanspruchs	223
E. Provisionsarten	223
Kapitel 10: Kontroll- und Sicherungsrechte	226
A. Allgemeines	226
B. Buchauszug	230
I. Inhalt	232
II. Form	234
III. Klage auf Buchauszug	235
IV. Vollstreckung	236
C. Auskunftsanspruch	236
D. Bucheinsicht	237
E. Eidesstattliche Versicherung	239
F. Zurückbehaltungsrecht	239
Kapitel 11: Aufwendungsersatz	241
Kapitel 12: Beendigung des Handelsvertretervertrages	243
A. Ordentliche Kündigung	244
I. Unbefristetes und befristetes Vertragsverhältnis	244
II. Kündigungsfristen und -termine	246
III. Form und Zugang der Kündigung	249
IV. Teil- und Änderungskündigung	250
V. Freistellung des Handelsvertreterers	251
B. Außerordentliche Kündigung	255
I. Ausspruch der außerordentlichen Kündigung	256
1. Kündigungszeitpunkt	257
2. Abmahnung	257
3. Wichtiger Grund	258
II. Nachschieben von Kündigungsgründen	260
III. Vertragliche Festlegung wichtiger Gründe	262
IV. Kündigung durch Unternehmer	263

Inhaltsverzeichnis

V.	Kündigung durch Handelsvertreter	266
VI.	Nicht ausreichende Gründe	268
VII.	Schadensersatz	268
C.	Weitere Beendigungsgründe	270
I.	Aufhebungsvereinbarung	270
II.	Auflösende Bedingung	271
III.	Tod des Handelsvertreters	271
IV.	Insolvenzverfahren	271
V.	Anfechtung	272
Kapitel 13: Der Ausgleichsanspruch		273
A.	Systematik	278
B.	Voraussetzungen	279
I.	Vertragsbeendigung	279
1.	Ablauf eines befristeten Vertragsverhältnisses, Kettenverträge	280
2.	Kündigung des Vertrages	280
3.	Aufhebungsvereinbarung	280
4.	Vertragsumwandlung	281
5.	Tod einer Partei	283
6.	Veräußerung des Unternehmerbetriebes	284
7.	Teilbeendigung	285
8.	Nichtigkeit des Handelsvertretervertrages	288
II.	Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsverbindung mit den neu geworbenen Kunden	289
1.	Neu vom Handelsvertreter geworbener Kunde und gleichzustellende Fälle	290
2.	Geschäftsverbindung	298
3.	Erhebliche Unternehmervorteile	300
III.	Billigkeitsprüfung	322
1.	Gesamtschau des Handelsvertreterverhältnisses	324
2.	Die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen	326
3.	Weitere relevante Umstände im Rahmen der Billigkeitsprüfung	343
C.	Berechnung des Ausgleichs (Rohausgleich)	356
I.	Berechnungsgrundlage (Prognosebasis)	356
II.	Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus ent- gehenden Provisionen)	356
III.	Billigkeit	357
IV.	Abzinsung	358
V.	Sonderfall langlebige Wirtschaftsgüter	360
VI.	Behandlung von Überhangprovisionen bei der Ausgleichsberechnung	361
D.	Höchstbetrag (Kappungsgrenze)	362
I.	Berücksichtigungsfähige Provisionen	363
II.	Maßgeblicher Betrachtungszeitraum und Berechnungsmethode	367
E.	Ausschluss des Ausgleichs	369
I.	Eigenkündigung des Handelsvertreters	370
1.	Begründeter Anlass	371

2.	Einzelfälle	373
3.	Alters- und Krankheitskündigung	379
II.	Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund	382
III.	Eintritt eines Nachfolgers	385
F.	Ausschlussfrist	386
G.	Unabdingbarkeit	389
I.	Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit	389
II.	Rechtsfolge eines Verstoßes	391
III.	Vorausserfüllung des Anspruchs	392
IV.	Einstandszahlung	393
1.	Wirksamkeit der Einstandszahlungsvereinbarung	394
2.	Vorzeitige Beendigung des Vertrags	398
V.	Abwälzungsvereinbarung	399
H.	Fälligkeit und Verjährung	400
I.	Der Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers	401

**Kapitel 14: Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkas-
senvertreters 403**

A.	Voraussetzungen des Ausgleichs	405
I.	Vertragsbeendigung	405
II.	Erhebliche Unternehmervorteile	406
1.	Begriff des neuen Versicherungsvertrages	406
2.	Vorteilsbegriff	408
III.	Billigkeit	408
1.	Provisionsverluste	409
2.	Altersversorgung	412
B.	Höchstbetrag	413
C.	Grundsätze zur Berechnung der Höhe des Ausgleichs	413
I.	Grundsätze-Sach	415
1.	Ermittlung des Gleichswertes	415
2.	Multiplikatoren	419
3.	Abzinsung	420
4.	Höchstbetrag	420
II.	Grundsätze-Leben	420
1.	Anwendungsbereich	420
2.	Ermittlung der Ausgleichshöhe	421
III.	Grundsätze-Kranken	422
1.	Anwendungsbereich	422
2.	Ermittlung der Ausgleichshöhe	422
IV.	Grundsätze im Bausparbereich	423
1.	Anwendungsbereich	423
2.	Ermittlung der Ausgleichshöhe	424
V.	Grundsätze im Finanzdienstleistungsbereich	425
1.	Anwendungsbereich	425
2.	Ermittlung der Ausgleichshöhe	425

Inhaltsverzeichnis

VI. Berechnungsbeispiel	426
Kapitel 15: Nachvertragliches Wettbewerbsverbot und Karenzentschädigung	428
A. Normzweck und Anwendungsbereich des § 90a HGB	428
B. Voraussetzungen und Grenzen einer Wettbewerbsvereinbarung	429
C. Von § 90a HGB abweichende Vereinbarungen	432
D. Karenzentschädigung	433
E. Verzicht auf das Wettbewerbsverbot	436
F. Verstoß gegen die Wettbewerbsabrede	437
G. Außerordentliche Kündigung des Vertragsverhältnisses und Lossagung	438
Teil 3: Vertragshändler	439
Kapitel 16: Gesetzliche Grundlagen	441
A. Analoge Anwendung des Handelsvertreterrechts	443
I. Voraussetzungen der Analogie	443
II. Analogiefähigkeit der Vorschriften	447
III. Analoge Anwendung einzelner Vorschriften (ohne Ausgleichsanspruch)	447
1. Provisionsvorschriften	447
2. Kontrollrechte des Handelsvertreters	448
3. Absatzförderungs- und Interessenwahrnehmungspflicht (einschließlich Wettbewerbsverbot)	448
4. Mindestkündigungsfristen	449
5. Außerordentliche Kündigung	449
6. Nachvertragliche Wettbewerbsabrede	450
7. Beurkundungsanspruch	451
8. Überlassungspflicht	451
9. Wechselseitige Informationspflichten	451
10. Aufwendersatzanspruch	452
11. Verschwiegenheitspflicht	452
IV. Zwingende Geltung der analog anwendbaren Vorschriften	452
B. Weitere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Vertragshändlerverhältnisse	453
I. Allgemeines Dienst- und Geschäftsbesorgungsrecht	453
II. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)	455
1. Anwendungsbereich	456
2. Händlerbeiräte	456
3. Rechtsfolgen der Qualifizierung des Vertragshändlervertrages als Allgemeine Geschäftsbedingungen	457
4. Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Vertragshändlerverträgen	457
5. Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts	474
III. Kartellrecht	474
IV. Auf die Ausführungsgeschäfte anwendbare Rechtsnormen	474
V. Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen	475

Kapitel 17: Begriff des Vertragshändlers	476
A. Anwendbare Vorschriften	476
B. Begriffsbestimmung	477
I. Selbstständig Gewerbetreibender.	478
II. Rahmenvertrag	479
III. Vertrieb im eigenen Namen	479
1. Sukzessivliefervertrag	480
2. Art der Geschäfte	480

Kapitel 18: Abschluss und vertragliche Änderungen des Vertragshändler- vertrages	482
A. Form des Vertragshändlervertrages	482
I. Schriftformerfordernis.	483
1. Verbraucher- bzw. Existenzgründerschutzrecht	483
2. Kartellrecht	484
3. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	484
II. Beurkundungsanspruch	484
B. Neben dem Vertragshändlervertrag bestehende Vereinbarungen.	485
C. Vertragsänderungen	485

Kapitel 19: Kartellrechtliche Aspekte	487
A. Vertragsbezogenes Vertriebskartellrecht (Art. 101 AEUV)	488
I. Vertikale Vereinbarungen	490
1. Alleinvertrieb	490
2. Bezugsverpflichtung	494
3. Preise und Konditionen	494
4. Selektiver Vertrieb	495
5. Wettbewerbsverbote	497
II. Abgestimmte Verhaltensweisen	498
III. Zwischenstaatlichkeit	498
IV. Spürbarkeit	499
V. Gruppenfreistellungsverordnungen	501
1. Vertikal-GVO	502
2. Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung	521
VI. Einzelfreistellung.	525
1. Effizienzgewinne	526
2. Verbraucherbeteiligung.	526
3. Unerlässlichkeit	526
4. Keine Ausschaltung des Wettbewerbs.	527
B. Diskriminierungsverbot (§§ 19, 20 GWB, Art. 102 AEUV)	527

Kapitel 20: Pflichten des Vertragshändlers	530
A. Überblick und Erfüllungsort	530
B. Absatzförderungspflicht	531

Inhaltsverzeichnis

C.	Interessenwahrnehmungspflicht	533
I.	Wettbewerbsverbot	534
II.	Pflicht zur Beachtung von Weisungen?	535
III.	Verschwiegenheitspflicht	535
D.	Informationspflichten.	536
E.	Mindestabnahmepflicht	537
F.	Verpflichtung zum Kundendienst und zu Garantieleistungen.	539
I.	Inhalt der Kundendienstverpflichtung.	540
II.	Wartungs- und Serviceverträge	540
III.	Unternehmergarantie	540
G.	Pflicht zur Lagerhaltung	541
I.	Auslieferungs- und Konsignationslager	541
II.	Vergütungsvereinbarung.	542
Kapitel 21: Pflichten des Unternehmers		543
A.	Entgeltzahlung	543
I.	Preisvorbehalte	544
II.	Preisbindung.	544
B.	Treuepflichten	545
I.	Pflicht zur Gleichbehandlung	546
II.	Belieferungspflicht	546
III.	Informationspflichten	547
IV.	Unterstützungspflichten	549
V.	Qualitätssicherungspflicht.	549
C.	Vertragliche Verpflichtungen	549
Kapitel 22: Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses		551
A.	Ordentliche Kündigung	552
I.	Vertragliche Regelung der Kündigungsfrist.	552
II.	Allgemeine Geschäftsbedingungen	554
III.	Kartellrechtliche Schranken	554
B.	Außerordentliche Kündigung.	556
I.	Kündigung durch Unternehmer	557
II.	Kündigung durch Vertragshändler	558
C.	Tod des Vertragshändlers	558
D.	Insolvenzverfahren	558
E.	Anfechtung	559
Kapitel 23: Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers		560
A.	Voraussetzungen der Analogie	561
I.	Vertragspflicht zur Übertragung des Kundenstamms.	562
1.	Nach BGH nicht ausreichend: Faktische Kontinuität der Kundenbeziehung und faktische Kenntnis der Kunden	562
2.	Die Vertragspflicht	563
3.	Umfang der Überlassungspflicht.	568

4. Kritik an diesem Analogieerfordernis	569
B. Systematik und tatbestandliche Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs	572
I. Die gesetzliche Regelung des § 89b im Überblick	573
II. Tatbestandliche Voraussetzungen	574
1. Vertragsbeendigung	574
2. Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsbeziehung mit den neu geworbenen Kunden	575
3. Billigkeitsprüfung	581
C. Berechnung des Ausgleichs (Rohausgleich)	594
I. Berechnungsgrundlage (Prognosebasis)	595
II. Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus gehenden Händlererratten)	596
III. Billigkeit	597
IV. Abzinsung	597
D. Höchstbetrag (Kappungsgrenze)	598
E. Vergleich Rohausgleich und Höchstbetrag	599
F. Münchener Formel	599
G. Ausschluss des Ausgleichs	600
H. Ausschlussfrist	600
I. Unabdingbarkeit	600
I. Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit, Rechtsfolgen eines Verstoßes	601
II. Vorauserfüllung, Einstandszahlungen und Abwälzungsvereinbarungen	602
1. Vorauserfüllung	602
2. Einstandszahlungen	602
3. Abwälzungsvereinbarung	603
J. Fälligkeit und Verjährung	603
K. Der Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers	603
Kapitel 24: Nachvertragliche Ansprüche	605
A. Rückkaufverpflichtung bezüglich Vertragsprodukte	605
I. Rücknahmeverpflichtung aufgrund Lagerhaltungspflicht	607
II. Rücknahmeverpflichtung als Schadensersatzfolge	609
III. Rückkaufvergütung	610
IV. Ausschlussfrist	611
V. Rückkaufrecht des Unternehmers	612
VI. Rücknahmepflicht für Spezialwerkzeuge	613
B. Nachvertragliche Lieferverpflichtung	613
I. Ausschluss der Lieferverpflichtung	614
II. Ersatzteile	614
C. Investitionsersatzanspruch	616
D. Weitere nachvertragliche Ansprüche	619
Teil 4: Internationales Vertriebsrecht	621

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 25: Internationale Zuständigkeit	623
A. Rechtsquellen	623
B. Folgen des Brexit	624
C. Gerichtsstandsvereinbarungen	625
I. Zulässigkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen	625
II. Schranken aufgrund der zwingenden Natur des Ausgleichsanspruchs?	627
III. Rechtsfolgen der Gerichtsstandsvereinbarung	628
IV. Sachgerechte Gerichtsstandswahl	628
D. Allgemeiner Gerichtsstand	630
E. Besonderer Gerichtsstand des Erfüllungsortes bei Vertriebsverträgen	630
F. Weitere Gerichtsstände	631
Kapitel 26: Schiedsgerichtsbarkeit	632
A. Gründe für und gegen Schiedsgerichtsbarkeit	633
B. Rechtsquellen	635
C. Schiedsvereinbarungen	637
I. Notwendige Inhalte einer Schiedsvereinbarung	637
II. Wirksamkeit der Schiedsvereinbarung	638
1. Objektive und subjektive Schiedsfähigkeit	638
2. Formerfordernisse	639
3. AGB-Recht	639
III. Folge einer Schiedsvereinbarung	639
D. Das vom Schiedsgericht anzuwendende materielle Recht (IPR)	640
I. § 1051 ZPO als zentrale Kollisionsnorm	640
II. Anwendung von Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)?	641
III. Vorbehalt des ordre public	641
Kapitel 27: Internationales Privatrecht	643
A. Rechtswahl	645
I. Grenzen der Rechtswahl	646
II. Ausdrückliche und konkludente Rechtswahl	646
B. Fehlende Rechtswahl	648
C. Eingriffsnormen	650
I. Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)	650
II. Die »Ingmar«-Rechtsprechung	650
D. Ordre public	652
Kapitel 28: Abdingbarkeit der §§ 84 ff. HGB bei internationalen Vertriebsverträgen (§ 92c HGB)	654
A. Tätigkeitsgebiet außerhalb EU und EWR	655
B. Anforderungen an den Ausschluss, AGB-Kontrolle	657
C. Anwendung auf Vertragshändler	658

Kapitel 29: Länderteil (Überblick)	659
A. Europäisches Vertriebsrecht	660
I. Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie	660
II. Vertriebsrechte ausgewählter Mitgliedstaaten	662
1. Frankreich	662
2. Italien	665
3. Niederlande	667
4. Österreich	668
5. Polen	670
6. Tschechien	671
B. Vertriebsrecht in Nicht-EU-Staaten	673
I. China	673
1. Handelsvertreterrecht	674
2. Vertragshändlerrecht	675
II. Schweiz	675
1. Handelsvertreterrecht	676
2. Vertragshändlerrecht	677
III. USA	679
1. Handelsvertreterrecht	679
2. Vertragshändlerrecht	680
IV. Vereinigtes Königreich (UK)	681
1. Handelsvertreterrecht	682
2. Vertragshändlerrecht	683
Stichwortverzeichnis	685