

Handbuch des Vertriebsrechts

National - international

Bearbeitet von

Prof. Dr. Dr. Dr. h.c. mult. Michael Martinek, Prof. Dr. Franz-Jörg Semler, Prof. Dr. Eckhard Flohr, Dr. Florian Amereller, Lilyane Anstett, Prof. Dr. Michael Anton, Prof. Dr. Bernhard R. Becker, Ulrich Berscheid, Hans Helmut Bischof, David Braun, Jens Bredow, Dr. Robert Budde, Prof. Dr. Peter Chrocziel, Dr. Philipp Feldmann, Dr. Kai Christian Fischer, Javier Fontcuberta Llanes, Dr. Ulrike Glück, Dr. Jürgen Gödde, Gunther Hess, Dr. Gerhard Hochedlinger, Dr. Bernhard Huber, Richard Jacobsson, Gregor Kleinknecht, Dr. Stefan Krüger, Dr. Fabienne Kutscher-Puis, PD Dr. Panajotta Lakkis, Paul Lefebvre, Prof. Dr. Hanns Ludyga, Bilgeis Mamedova, Dr. Thomas Manderla, Dr. Stefan Meßmer, Ulrich Nastold, Prof. Dr. Sebastian Omlor, Dr. Malte Passarge, Stefan Peintinger, Dr. habil. Mateusz Pilich, Dr. Jörg Podehl, Dr. Amelie Pohl, Dr. Dietmar Rahlmeyer, Frans Rossen, Tobias Somary, Dr. Thomas Summerer, Mikio Tanaka, Falk Tischendorf, Miseki Tsukamoto, Roderik B. Hees, Mark Moolen, Dr. Jens Wagner, Dr. Konrad Walter, Prof. Dr. Rolf Wank, Dr. Hans Wille

4., neubearbeitete und erweiterte Auflage 2016. Buch. XXII, 2357 S. In Leinen

ISBN 978 3 406 64261 6

Format (B x L): 16,0 x 24,0 cm

Gewicht: 1985 g

[Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Handels- und Vertriebsrecht > Handelsrecht, HGB, Handelsvertreterrecht](#)

Zu [Leseprobe](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Martinek/Semler/Flohr
Handbuch des Vertriebsrechts



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Handbuch des Vertriebsrechts

Herausgegeben von

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

Master of Comparative Law (New York)
Hon.-Prof. (Johannesburg), Universität des Saarlandes,
Direktor des Instituts für Europäisches Recht, 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; Lilyane Anstett, Straßburg; Prof. Dr. Michael Anton LL. M. (Johannesburg), Saarbrücken; Prof. Dr. Bernhard R. von Becker, München; Ulrich Berscheid, Bochum; Hans Helmut Bischof, Koblenz; David Braun, Chicago; Jens Bredow, Köln; Dr. Robert Budde, Köln; Prof. Dr. Peter Chrocziel, München; Dr. Phillip Feldmann, Ulm; Dr. Kai Christian Fischer, Barcelona; Prof. Dr. Eckhard Flohr, Düsseldorf/Kitzbühel; Javier Fontauberta Llanes, Barcelona; Dr. Ulrike Glück, Shanghai; Dr. Jürgen Gödde, Dortmund; Gunther Hess, Frankfurt/M.; Mag. Dr. Gerhard Hochedlinger E. M. L. E., Wien; Dr. Bernhard Huber LL. M., Linz; Richard Jacobsson, Stockholm; Gregor Kleinknecht, LL. M., London; Dr. Stefan Krüger, Frankfurt/M.; Dr. Fabienne Kutscher-Puis LL. M., Düsseldorf; PD Dr. Panajotta Lakkis, Würzburg; Paul Lefebvre, Brüssel; Prof. Dr. Hanns Ludyga, Saarbrücken; Dipl.-jur. Ph.D. Bilgeis Mamedova, Moskau; Dr. Thomas Manderla, Düsseldorf; Prof. Dr. Dr. Dr. h. c. mult. Michael Martinek, Saarbrücken; Dr. Stefan Meßner, Stuttgart; Ulrich Nastold, Köln; Prof. Dr. Sebastian Omlor LL. M. (NYU), LL. M. Eur., Marburg; Dr. Malte Passarge, Hamburg; Stefan Peintinger LL. M. (Georgetown), München/Frankfurt/M.; Dr. habil. Mateusz Pilich, Warschau; Dr. Jörg Podehl, Düsseldorf; Dr. Amelie Pohl, Salzburg; Dr. Dietmar Rahlmeyer, Düsseldorf; Frans Rossen, Kopenhagen; Prof. Dr. Franz-Jörg Semler, Stuttgart; Tobias Somary LL. M., Zürich; Dr. Thomas Summerer, München; Mikio Tanaka, Tokio; Falk Tischendorf, Moskau; Maseki Tsukamoto, Tokio; Rodenik B. van Hees, Curaçao; Mark van der Moolen LL. M., Wesel; Dr. Jens Wagner, Hamburg; Dr. Konrad Walter, Hamburg; Prof. Dr. Rolf Wank, Köln; Dr. Hans Wille, Zürich

4., neubearbeitete und erweiterte Auflage 2016

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Zitiervorschlag:

Bearbeiter in Martinek/Semler/Flohr, Vertriebsrecht, 4. Aufl., § 7 Rdnr. 11

www.beck.de

ISBN 9783406642616

© 2016 Verlag C. H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
Satz, Druck und Bindung: Druckerei C. H. Beck Nördlingen
(Adresse wie Verlag)

Umschlaggestaltung: Druckerei C. H. Beck Nördlingen

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Vorwort zur 4. Auflage

Als die 1. Auflage des Handbuchs des Vertriebsrechts im Jahr 1996 erschien, hatte sich das Vertriebsrecht als eigenes Rechtsgebiet noch nicht etabliert. Umfasste die 1. Auflage 1300 Seiten, so waren es bei der 2. Auflage schon 1500 und bei der 3. Auflage mehr als 2000 Seiten, ein Umfang, der mit der 4. Auflage noch einmal zugenommen hat. Allein dies zeigt, wie sich das Vertriebsrecht seit 1996 weiterentwickelt hat, wie facettenreich es geworden ist und dem Grunde nach alle Bereiche berührt, die den Absatz von Produkten und die Erbringung von Dienstleistungen im Rahmen von Absatzmittlungssystemen betreffen, so dass es nunmehr sogar ein Rechtsgebiet wie das Sozialversicherungsrecht umfasst, an dessen Bedeutung für das Vertriebsrecht man bei der 1. Auflage noch gar nicht gedacht hatte.

Diese Entwicklung des Vertriebsrechts kennzeichnet auch die Auflagenfolge. Auf die 1. Auflage 1996 folgte 2003 die 2., also sieben Jahre später. Wiederum sieben Jahre verstrichen dann, bis die 3. Auflage 2010 erschien. Nunmehr erscheint die 4. Auflage Anfang 2016 und damit bereits rund fünf Jahre nach der 3. Auflage. Auch dieser verkürzte Abstand zeigt, dass die Entwicklungen im Vertriebsrecht an Geschwindigkeit zugenommen haben.

Konnten wir noch im Vorwort zur 3. Auflage von der „*unerwarteten Dynamik des Vertriebsrechts*“ sprechen, so hat sich diese nun zu einer „*erwarteten Dynamik*“ gewandelt. Die Entscheidungen, die für das Vertriebsrecht insgesamt zu beachten sind, nehmen immer mehr zu – sowohl national wie auch international. Entsprechendes gilt für Entwicklungen im internationalen Recht und deren Implikationen für das deutsche Vertriebsrecht. Auch dies ist Ausdruck der Globalisierung der Wirtschaft und einer damit verbundenen Internationalisierung von Vertriebssystemen.

Gab es 1996 neben dem „*Handbuch des Vertriebsrechts*“ und dem damaligen „*Handbuch des gesamten Außendienstrechts*“ kaum Literatur zum Vertriebsrecht, so ist das Schrifttum mittlerweile kaum noch zu überschauen, wie etwa der „*Kommentar Vertriebsrecht*“, herausgegeben von Flohr und Wauschkuhn, zeigt, dessen 2. Auflage derzeit in Vorbereitung ist. Entsprechendes gilt aber auch für den „kleinen Bruder“ unseres Handbuchs des Vertriebsrechts, nämlich die „*Formularsammlung Vertriebsrecht*“, bei der ebenfalls eine 2. Auflage in Vorbereitung ist. Ergänzt wird diese Verselbständigung des Vertriebsrechts durch die seit 2012 ebenfalls im Verlag C. H. BECK zweimonatlich erscheinende „*Zeitschrift für Vertriebsrecht (ZVertriebsR)*“.

Damit können die Herausgeber heute bestätigen, was sich 1996 abzeichnete: das Vertriebsrecht hat sich als eigenständiges Rechtsgebiet etabliert. Dies spiegelt die 4. Auflage unseres Handbuchs inhaltlich wider: Verstärkt berücksichtigt wurde der Internet-Vertrieb, und der Kosmetikvertrieb, der Apothekenvertrieb sowie der Vertrieb von Modewaren sind als Themenbereiche neu hinzugekommen. Das Kapitel zum Vertrieb von Finanzdienstleistungen wurde komplett überarbeitet. Gleichzeitig wurden alle Vertragstypen des Vertriebsrechts aktualisiert, insbesondere die Darstellungen zum Franchise-Vertrag komplett unter Berücksichtigung der neueren Rechtsprechung zur vorvertraglichen Aufklärung überarbeitet. Insofern dokumentiert die 4. Auflage den aktuellen Rechtszustand des Vertriebsrechts einschließlich der 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. Damit bestätigt sich auch für das Vertriebsrecht der Grundsatz des römischen Rechts „*tempus regit actum*“.

Hatten wir bei der 3. Auflage zu vermelden, dass Eckhard Flohr als neuer Herausgeber hinzutreten ist, so müssen wir nun mitteilen, dass Stefan Habermeier als Herausgeber ausgeschieden ist. Insofern bedanken sich die Herausgeber für dessen bisherige Mitarbeit.



beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort

Gleichzeitig sind die Herausgeber Frau *Martina Schöner* und Herrn *Dr. Roland L. Klaes* sowie Herrn *Gerald Fischer* vom Verlag C. H. BECK für ihre wiederum hervorragende verlegerische Betreuung, vor allem für ihre Geduld dankbar. Ohne ihre tatkräftige Mithilfe wäre diese 4. Auflage nicht zu verwirklichen gewesen.

Im Juni 2016

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

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 alleits 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 Verfasser, die sich teils aus der anwaltlichen oder unternehmerischen Praxis, teils aus der Wissenschaft



beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort

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

Inhaltsübersicht

Vorwort der Herausgeber	Seite
Abkürzungsverzeichnis	V
Bearbeiterverzeichnis	XIII
	XXI

1. Kapitel. Grundlagen des Vertriebsrechts

§ 1 Vertriebsrecht als Rechtsgebiet (Martinek)	7
§ 2 Betriebs- und absatzwirtschaftliche Hintergründe von Vertriebsverträgen (Martinek)	34
§ 3 Erscheinungsformen von Vertriebsverträgen (Martinek)	95
§ 4 Die Rechtsnatur von Vertriebsverträgen (Martinek)	109
§ 5 Kriterien für die Vertragstypenwahl (Flohr)	145
§ 6 Überblick über den Rechtsrahmen (Flohr)	165
§ 7 Das Projekt eines Network Governance Kodex für Vertriebssysteme (Martinek)	198

2. Kapitel. Vertriebsrecht und Verbraucherschutzrecht

§ 8 Allgemeine Grundsätze, Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht (Flohr)	209
§ 9 Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge (§ 312b BGB) (Martinek)	230
§ 10 Fernabsatzverträge (§ 312c BGB) (Martinek)	242
§ 11 E-Commerce-Verträge (§§ 312i, 312j BGB) (Martinek)	258
§ 12 Produkthaftung und Versicherbarkeit (Hess)	271

3. Kapitel. Vertriebsrecht und Arbeitsrecht

§ 13 Absatzmittler als Arbeitnehmer oder als Selbständige (Wank)	325
§ 14 Handelsvertreter als Arbeitnehmer oder als Selbständige (Wank)	341
§ 15 Franchisenehmer als Arbeitnehmer oder als Selbständige (Wank)	357
§ 16 Kommissionäre und Vertragshändler als Arbeitnehmer oder als Selbständige (Wank)	363
§ 17 Absatzmittler als Arbeitnehmer (Wank)	367

4. Kapitel. Der Handelsvertretervertrag

§ 18 Der Abschluss und Inhalt des Handelsvertretervertrages (Flohr/Feldmann)	381
§ 19 Die Durchführung des Handelsvertretervertrages (Flohr/Feldmann)	431
§ 20 Vertragsbeendigung (Semler)	460
§ 21 Handelsvertreterverträge in der Insolvenz (Semler)	477
§ 22 Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters (Semler)	479
§ 23 Nachvertragliche Abwicklungsprobleme (Semler)	515
§ 24 Europäisches Handelsvertreterrecht (Semler)	527

5. Kapitel. Der Vertragshändlervertrag

§ 25 Abschluss, Inhalt und Durchführung (Manderla)	543
§ 26 Vertragsbeendigung (van der Moolen)	577
§ 27 Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers (van der Moolen)	597
§ 28 Nachvertragliche Abwicklungsprobleme (van der Moolen)	628

6. Kapitel. Der Franchisevertrag

Vor § 29 Schrifttum und Rechtsprechung	637
§ 29 Entwicklung und Bedeutung von Franchiseverträgen (Flohr)	645

Inhaltsübersicht

§ 30 Abschluss und Durchführung von Franchiseverträgen (Flohr)	675
§ 31 Kartellrechtliche Wirksamkeitsschranken von Franchiseverträgen (Martinek)	764
§ 32 Die Beendigung und die nachvertragliche Abwicklung von Franchiseverträgen (Flohr)	793

7. Kapitel. Sonstige Vertriebsformen und Regelungstypen

§ 33 Fachhändlervertrag (Flohr/Pohl)	847
§ 34 Kommissionär und Kommissionsagent (Flohr/Pohl)	895
§ 35 Direktvertrieb – Direct-Marketing (Flohr)	917
§ 36 Internetvertrieb – Teleshopping (Krüger/Peintinger)	924
§ 37 Kundenschutzsysteme/Schneeballsysteme/Strategische Allianzen (Flohr)	1005
§ 38 Vertriebliche Verbundgruppen (Kutscher-Puis)	1031
§ 39 Rahmenlieferverträge (Budde)	1055

8. Kapitel. Vertriebskartellrecht

§ 40 Die kartellrechtliche Beurteilung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen (Rahlmeyer)	1091
§ 41 Ausgewählte Vertriebsformen und kartellrechtliche Problemkreise (Rahlmeyer)	1119
§ 42 Rabatt und Bonusgestaltung im Vertrieb (Meßmer)	1142

9. Kapitel. Ausgewählte Fragen aus dem gewerblichen Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht im Vertrieb

§ 43 Das Recht des unlauteren Wettbewerbs (Habermeier/Ludyga)	1177
§ 44 Gewerblicher Rechtsschutz: Zeichenrechtliche Probleme beim Vertrieb von Markenware (Habermeier/Ludyga)	1226

10. Kapitel. Vertriebsverträge im Außenwirtschaftsrecht

§ 45 Allgemeine Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs (Walter)	1249
§ 46 Besondere Anforderungen des Außen-Wirtschaftsrechts bei Rüstungsgütern (Walter)	1288

11. Kapitel. Branchenspezifische Besonderheiten im Vertriebsrecht

§ 47 Automobilvertrieb und Vertikal-GVO (Omlor)	1297
§ 48 Computer und Software (Chrocziel)	1320
§ 49 Finanzdienstleistungen (Nastold)	1343
§ 50 Tankstellenmarkt (Berscheid)	1454
§ 51 Vertrieb von Verlagserzeugnissen (von Becker)	1554
§ 52 Arzneimittelvertrieb (Wagner)	1572
§ 53 Bier und alkoholfreie Getränke (Gödde)	1607
§ 54 Sportrechtevertrieb (Summerer)	1703
§ 55 Kunstvertrieb (Anton)	1730
§ 56 Modevertrieb (Lakkis)	1780

12. Kapitel. Internationales Vertriebsrecht/Länderberichte

§ 57 Internationales Vertriebsrecht (Lakkis)	1785
§ 58 Ägypten (Amereller)	1810
§ 59 Belgien (Lefebvre)	1828
§ 60 China (Glück)	1845
§ 61 Dänemark (Rossen)	1891
§ 62 Frankreich (Anstett)	1909
§ 63 Indien (Podehl)	1929
§ 64 Italien (Budde)	1945
§ 65 Japan (Tanaka/Tsukamoto)	1971
§ 66 Niederlande (van Hees/van Hees)	1983
§ 67 Österreich (Hochedlinger/Huber)	1995
§ 68 Polen (Pilich)	2022

Inhaltsübersicht

§ 69 Russische Föderation (<i>Tischendorf/Mamedova</i>)	2038
§ 70 Schweden (<i>Jacobsson</i>)	2061
§ 71 Schweiz (<i>Wille/Somary</i>)	2068
§ 72 Spanien (<i>Fischer/Fontcuberta Llanes</i>)	2098
§ 73 Vereinigte Arabische Emirate und Saudi-Arabien (<i>Amereller</i>)	2111
§ 74 Vereinigtes Königreich, insbesondere England und Wales (<i>Kleinknecht</i>)	2126
§ 75 Vereinigte Staaten von Amerika (<i>Braun</i>)	2151

13. Kapitel. Gerichtliche und außergerichtliche Streitbeilegung

§ 76 Internationale Zuständigkeit für Klagen bei Vertriebsverträgen (<i>Lakkis</i>)	2167
§ 77 Der Handelsvertreter-Prozess (<i>Semler</i>)	2184
§ 78 Schiedsgerichts- und Schlichtungsverfahren (<i>Bredow</i>)	2198
§ 79 Anti-Korruptions-Compliance im Vertrieb (<i>Passarge</i>)	2246
§ 80 Mediation (<i>Bischof</i>)	2309
Stichwortverzeichnis	2329



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG