

Studien zum vergleichenden und internationalen Recht –
Comparative and International Law Studies

Herausgeber: Bernd von Hoffmann†, Erik Jayme
und Heinz-Peter Mansel

187

Pınar Şamiloğlu-Riegermann

Türkisches und deutsches
Vertragshändlerrecht
im Rechtsvergleich

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
Abkürzungsverzeichnis	XIX
§ 1 Grundlagen des Vertragshändlerrechts	1
A. Einführung	1
B. Der Begriff des Vertragshändlers	3
I. Dauerhafte Tätigkeit	3
II. Rahmenvertrag	4
III. Vertrieb im eigenen Namen und für eigene Rechnung	5
IV. Absatzförderungspflicht (Vertriebspflicht)	6
C. Abgrenzung zu anderen Vertriebs- und Vertragsformen	6
I. Handelsvertretervertrag	7
II. Kommissionsvertrag	8
III. Franchisevertrag	8
IV. Alleinvertriebsvertrag	10
V. OEM-Vertrag	11
D. Kaufmannseigenschaft des Vertragshändlers	11
E. Das auf den Vertragshändlervertrag anwendbare Gesetzesrecht	12
I. Rechtsdogmatische Einordnung des Vertragshändlervertrages	13
II. Anwendbarkeit gesetzlicher Bestimmungen	14
1. Analoge Anwendung handelsvertreterrechtlicher Bestimmungen	14
2. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	17
a. Gesetzliche Ausgestaltung der AGB-Kontrolle	18
b. Vorliegen Allgemeiner Geschäftsbedingungen	19
c. Wirksame Einbeziehung der AGB in den Vertrag	21
d. Auslegung allgemeiner Geschäftsbedingungen	24
e. Inhaltskontrolle der AGB	24
3. Kartellrechtsnormen	29
a. Europäisches und deutsches Kartellrecht	29

b. Türkisches Kartellrecht	31
c. Verhältnis von AGB- und Kartellrecht	33
F. Form des Vertragshändlervertrages und gesetzliche Grenzen der Ausgestaltungsfreiheit	34
§ 2 Die Rechte und Pflichten der Parteien	37
A. Pflichten des Unternehmers	37
I. Lieferpflicht	37
1. Umfang der Lieferpflicht	38
2. Vertragliche Beschränkungen der Lieferpflicht	39
a. Subjektive Unmöglichkeit	39
b. Lieferverzögerungen	41
c. Produktzuteilung bei Lieferengpässen	41
d. Rechtsfolgen bei Verstößen gegen die Lieferpflicht	42
e. Exkurs: Sachmängelhaftung	42
II. Treuepflicht	44
III. Pflicht zur Ausreichung elementarer Verkaufsunterlagen	45
IV. Informationspflicht	47
1. Umfang der Informationspflicht	48
2. Zeitpunkt der Informationspflicht	51
3. Rechtsfolge bei Verstößen gegen die Informationspflicht	52
V. Pflicht zur Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen	52
VI. Pflicht zur Gleichbehandlung aller Vertragshändler	53
VII. Qualitätssicherungspflicht	55
VIII. Direktgeschäfte des Unternehmers oder Einsatz weiterer Vertragshändler innerhalb und außerhalb eines Alleinvertriebsgebietes	56
1. Allgemeines	56
2. Rechtsfolgen unzulässiger Direktgeschäfte des Unternehmers	60
B. Die Pflichten des Vertragshändlers	61
I. Absatzförderungspflicht	62
II. Werbepflicht	66
III. Abnahmepflichten hinsichtlich der Vertragswaren	69
1. Allgemeine Abnahmepflicht	69
2. Mindestabnahmepflichten	69

3.	Rechtsfolgen bei Verletzung der Mindestabnahmepflicht	73
IV.	Allgemeine Treuepflicht und Interessenwahrnehmungspflicht	75
V.	Informationspflicht	76
VI.	Pflicht zur Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen	80
VII.	Weisungsbefolgungspflicht und Grenzen des unternehmerischen Weisungsrechts	82
VIII.	Wettbewerbsverbot während der Vertragslaufzeit	83
	1. Unmittelbarer Wettbewerb	84
	2. Außerhalb eines Konkurrenzverhältnisses zu den Vertragswaren und mittelbare Wettbewerbssituationen	90
IX.	Verpflichtung zur Tätigkeit auf den Anschlussmärkten	96
	1. Kundendienst und Reparaturwerkstätten	96
	2. Ersatzteil- und Warenlager	99
§ 3	Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen	101
A.	Interessenlage der Vertriebsparteien und des Endverbrauchers	101
B.	Grundsatz des Verbots wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen	102
C.	Rechtsfolge wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen	105
D.	Freistellung vom Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen	106
E.	Funktionsweise der Gruppenfreistellungsverordnungen	110
F.	Regelungsinhalt der Gruppenfreistellungsverordnungen	112
I.	Keine Wettbewerbsbeschränkung durch Begrenzung der Handelsbeziehung auf bestimmte Vertragsprodukte	113
II.	Kernbeschränkungen	113
	1. Preisbindung	115
	a. Unmittelbare Preisbindung	115
	b. Mittelbare Preisbindung	117
	c. Höchstpreisbindungen und Preisempfehlungen	120
	aa. Preisempfehlungen und Höchstpreisbindungen innerhalb des Anwendungsbereichs der GVOen ..	120
	i. Preisempfehlungen	120
	ii. Höchstpreisbindungen	122

iii.	Ausübung von Druck oder Gewährung von Anreizen	125
bb.	Preisempfehlungen und Höchstpreisbindungen außerhalb des Anwendungsbereichs der GVOen	126
cc.	Exkurs: Verbot des einseitigen Einsatzes von Druck- und Lockmitteln zur Durchsetzung vertikaler Preisbindungen nach § 21 Abs. 2 GWB	129
d.	Meistbegünstigungsklauseln	130
aa.	Verstoß gegen Art. 101 Abs. 1 AEUV bzw. Art. 4 Abs. 1 tGSW	131
bb.	Beurteilung der Meistbegünstigungsklauseln an Hand der GVOen	133
2.	Gebiets- und kundenbezogene Verkaufsbeschränkungen	134
a.	Direkte und indirekte Beschränkungen des Verkaufsgebietes oder der Kundengruppe	134
b.	Die Gegenausnahmen vom Verbot der Gebiets- und Kundengruppenbeschränkung	140
aa.	Vorbehalt und Exklusivität im Rahmen des aktiven Verkaufs	140
i.	Unterscheidung von aktivem und passivem Verkauf	140
ii.	Vorbehalt bzw. Exklusivität im zugewiesenen Vertragsgebiet	142
bb.	Sprunglieferungsverbot auf der Großhandelsstufe	143
cc.	Verkaufsbeschränkungen gegenüber Nichtmitgliedern selektiver Vertriebssysteme	144
dd.	Verkaufsbeschränkungen bzgl. Weiterverwendungsteilen	144
c.	Keine Freistellung für Quer- und Rücklieferungsverbote	144
3.	Selektive Vertriebssysteme und ihre wettbewerbsrechtliche Behandlung	145
a.	Geschlossene selektive Vertriebssysteme	147

aa.	Qualitative selektive Vertriebssysteme (Fachhandelsbindung)	148
bb.	Quantitative selektive Vertriebssysteme	150
cc.	Kumulative Wirkung mehrerer Selektivvertriebssysteme	150
b.	Offene selektive Vertriebssysteme	151
c.	Kein Anspruch auf Aufnahme in ein selektives Vertriebssystem	151
d.	Keine Verkaufsbeschränkungen gegenüber Endverbrauchern auf der Einzelhandelsstufe	152
e.	Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb auf der Großhandelsstufe	153
f.	Unzulässige Beschränkungen von Querlieferungen innerhalb eines Selektivvertriebssystems	153
g.	Unzulässigkeit des Verkaufsverbotes von Marken bestimmter konkurrierender Anbieter	154
4.	Sonderfall Internetvertrieb	155
a.	Arten und Umfang des Internetvertriebs	156
b.	Möglichkeiten zur Beschränkung des Internetvertriebs unter besonderer Beachtung der Grundsätze nach den neuen Leitlinien der Vertikal-GVO	157
c.	Totalverbot des Internetvertriebs	163
d.	Qualitative Anforderungen und Beschränkung des Internetvertriebs in selektiven Vertriebssystemen	164
aa.	Pflicht zur Unterhaltung eines physischen Ladenlokals	164
bb.	Zulässigkeit der Untersagung des Vertriebs über Internetverkaufsplattformen	166
5.	Verkaufsbeschränkung des Anbieters bezüglich des Verkaufs von Ersatzteilen	168
III.	Nicht freigestellte Wettbewerbsbeschränkungen nach Art. 5 Vertikal-GVO bzw. Art. 5 tVertikal-GVO (Wettbewerbsverbote des Händlers)	169
1.	Wettbewerbsverbote zum Nachteil des Vertragshändlers während der Vertragslaufzeit	170

a.	Erscheinungsformen der Bezugsbindungen und ihr wettbewerbsbeschränkender Charakter	172
aa.	Exklusivitätsbindung (Wettbewerbsverbot im engeren Sinn)	172
bb.	Mindestabnahmeverpflichtung	173
cc.	Alleinbezugsverpflichtung	174
dd.	Kombination verschiedener Bezugsbindungen	176
b.	Anreizregelungen als mittelbare Verpflichtung?	176
c.	Englische Klauseln	177
d.	Keine Beschränkung von Wettbewerbsverboten bei Nutzung von Räumlichkeiten des Anbieters	178
e.	Staffelung des Fünfjahreszeitraums und darüber hinausgehende Verlängerungsmöglichkeiten	179
f.	Geltungserhaltende Reduktion	181
g.	Konkludente Annahme eines Wettbewerbsverbots in Alleinvertriebsverträgen?	182
2.	Nachvertragliches Wettbewerbsverbot zum Nachteil des Vertragshändlers	183
3.	Wettbewerbsverbot in selektiven Vertriebssystemen	183
IV.	Wettbewerbsverbot des Unternehmers	184
§ 4 Die Beendigung des Vertragshändlervertrages und deren Rechtsfolgen	187	
A.	Wirtschaftliche Grundüberlegungen	187
B.	Laufzeiten von Vertragshändlerverträgen	187
C.	Beendigungsarten des Vertragshändlervertrages	192
I.	Kündigung des Vertrages	193
1.	Ordentliche Kündigung	193
a.	Keine Anwendbarkeit auf befristete Verträge	194
b.	Auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge	194
aa.	Form der Kündigungserklärung	194
bb.	Kündigungsfrist	196
i.	Fehlen vertraglicher Vereinbarungen hinsichtlich der Kündigungsfrist	196
(1)	Analoge Anwendung der Vorschrift des Dienstvertrages	197
(2)	Analoge Anwendung der Kündigungs vorschrift zur GbR	197

(3)	Analoge Anwendung der Handelsvertretervorschriften oder ergänzende Vertragsauslegung	198
ii.	Vertragliche Regelungen der Kündigungsfrist	205
iii.	Ausschluss des Rechts zur ordentlichen Kündigung	206
2.	Außerordentliche Kündigung	209
a.	Form und Inhalt der Kündigungserklärung	210
b.	Erfordernis eines wichtigen Kündigungsgrundes	210
aa.	Wichtige Kündigungsgründe für den Unternehmer	212
bb.	Wichtige Kündigungsgründe für den Vertragshändler	214
cc.	Vertragliche Konkretisierung wichtiger Kündigungsgründe	215
c.	Abmahnerefordernis	217
d.	Nachschieben von Kündigungsgründen	218
e.	Erklärungsfrist nach Kenntnisnahme des Kündigungsgrundes?	219
f.	Umdeutung in ordentliche Kündigung oder Angebot zum Abschluss eines Aufhebungsvertrages	221
g.	Schadensersatzansprüche wegen vorzeitiger Vertragsbeendigung	222
3.	Teilkündigung und Änderungskündigung	223
II.	Aufhebungsvereinbarung und Anfechtung	224
III.	Insolvenz oder Tod einer Vertragspartei	225
D.	Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung	226
I.	Auswirkung der Vertragsbeendigung auf die Lieferansprüche von Vertragswaren und Ersatzteilen	227
1.	Rechtslage zwischen Kündigungserklärung und Ablauf der Kündigungsfrist	227
2.	Rechtslage nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ...	228
3.	Rechtslage bzgl. der Belieferung mit Ersatzteilen	229
II.	Rücknahme und Rückkauf von Geschäftsunterlagen, Waren- und Ersatzteillager	230

1.	Unterlagen und markenspezifische Geschäftsausstattung	230
2.	Waren- und Ersatzteillager	231
a.	Rechtsgrundlagen für die Rücknahme- bzw. Rückkaufverpflichtung des Unternehmers	232
b.	Vertragliche Abbedingung der Rücknahmeverpflichtung	235
c.	Umfang der Rücknahmeverpflichtung	236
d.	Bemessung des Rückkaufpreises	237
e.	Ausschlussfrist für die Geltendmachung des Rückgabebanspruchs	238
3.	Spezialwerkzeuge	239
III.	Schadensersatzansprüche des Vertragshändlers für nicht amortisierte Investitionen	239
1.	Kein allgemeiner Investitionsersatzanspruch des Vertragshändlers	241
2.	Schadensersatz aufgrund positiver Vertragsverletzung	248
IV.	Nachvertragliches Wettbewerbsverbot des Vertragshändlers	248
V.	Ausgleichsanspruch	250
1.	Zweck und Rechtsnatur des Ausgleichsanspruchs	250
2.	Entstehungsgeschichte des Ausgleichsanspruchs für den Handelsvertreter	251
a.	Der Ausgleichsanspruch im deutschen Handelsrecht	252
b.	Der Ausgleichsanspruch im türkischen Handelsrecht	253
aa.	Fehlende gesetzliche Grundlage in der Altfassung des tHGB	253
bb.	Die Anerkennung und Herleitung des Ausgleichsanspruchs („Portefeuille-Schadensersatzanspruchs“) durch Rechtsprechung und Lehre	254
cc.	Der „Portefeuille-Schadensersatzanspruch“ des Handelsvertreters nach dem neuen tHGB	257
3.	Analogiefähigkeit des Ausgleichsanspruchs auf den Vertragshändlervertrag	258

a.	Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers nach deutschem Recht	259
aa.	Eingliederung in die Absatzorganisation	260
bb.	Verpflichtung zur Übertragung des Kundenstammes	261
b.	Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers nach türkischem Recht	265
aa.	Die Anerkennung des Ausgleichsanspruchs für den Vertragshändler durch die Entscheidungen des Kassationshofes aus dem Jahr 2000	265
bb.	Gesetzliche Verankerung des Ausgleichsanspruchs für den (Alleinvertriebs-) Vertragshändler in Art. 122 Abs. 5 tHGB	266
4.	Die Entstehungsvoraussetzungen des Ausgleichsanspruchs	271
a.	Beendigung des Vertragshändlervertrages	271
b.	Erhebliche Vorteile des Unternehmers nach Vertragsbeendigung aus der Erweiterung des Kundenkreises durch den Vertragshändler	271
aa.	Neue Kunden	272
bb.	Erweiterung der Geschäftsverbindungen	273
cc.	Erhebliche Vorteile des Unternehmers	274
c.	Verluste des Vertragshändlers aufgrund der Vertragsbeendigung	276
d.	Billigkeit	278
5.	Höhe und Berechnung des Ausgleichsanspruchs	280
a.	Berechnung des Rohausgleichs	281
aa.	Ermittlung der Vertragshändlerverluste unter Zurückführung der Gewinnmarge auf eine „handelsvertretertypische“ Vermittlungsvergütung	281
bb.	Prognosezeitraum	283
cc.	Abwanderungsquote	283
dd.	Billigkeitsprüfung	283
b.	Höchstgrenze des Ausgleichs	284

6.	Ausschluss des Ausgleichsanspruchs	284
a.	Kündigung durch den Vertragshändler	285
aa.	Begriff der Eigenkündigung	285
bb.	Anspruchserhaltung trotz Eigenkündigung	287
i.	Kündigung aus „begründetem Anlass“	287
ii.	Kündigung wegen Alters oder Krankheit	288
b.	Kündigung durch den Unternehmer aus wichtigem Grund	289
c.	Einverständlicher Eintritt eines Dritten	293
7.	Abdingbarkeit des Ausgleichsanspruchs	294
8.	Form und Frist der Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs	297
	§ 5 Ergebnis	299
	Literaturverzeichnis	305