

## **Herausgeber**

Dr. Michael Kull

Dr. Christoph Wildhaber

# **Schweizer Vertriebsrecht**

## **Ein Handbuch für Praktiker**

Unter besonderer Berücksichtigung des Agentur-,  
Alleinvertriebs- und Franchisevertrags

## **Autoren**

Bruno Beer

Dr. Fabian Burkart

Dr. Patrik Ducrey

Prof. Dr. Ernst A. Kramer

Dr. Michael Kull

Dr. Christoph Wildhaber

Dr. Christoph Willi



# Inhaltsverzeichnis

Vorwort Herausgeber	V
Geleitwort	VII
Abkürzungsverzeichnis	XXIV
Literaturverzeichnis	XXVI
<b>1. Integrierte Vertriebssysteme</b>	<b>1</b>
1.1 Moderner Vertrieb	1
1.1.1 <i>Nur eigene Strukturen?</i>	1
1.1.2 <i>Vertrieb ist mehr als nur Verkauf</i>	1
1.2 Welche Aspekte werden in modernen Vertriebssystemen zunehmend wichtig?	2
1.2.1 <i>Einheitliche Qualität</i>	2
1.2.2 <i>Wiedererkennung</i>	2
1.2.3 <i>Kundenbindung</i>	2
1.3 Von der Produkte- zur Kundenorientiertheit	3
1.4 Alternative Vertriebssysteme	3
1.4.1 <i>Filialsysteme verdichten ihr Netz mittels rechtlich selbstständiger Vertriebspartner</i>	4
1.4.2 <i>Markenartikler bereinigen ihre bestehenden Absatzmärkte</i>	4
1.4.3 <i>Hersteller suchen vertriebliche Unabhängigkeit</i>	4
1.5 Herausforderung für KMU	5
1.5.1 <i>Stärken</i>	5
1.5.2 <i>Schwächen</i>	5
1.5.3 <i>Kooperationsmodelle</i>	5
1.6 Effekte	6
1.6.1 <i>Einheitlichkeit</i>	6
1.6.2 <i>Engagement</i>	6
1.6.3 <i>Effizienz</i>	6
1.6.4 <i>Erfahrungsaustausch</i>	6
1.7 Positionierung von Kooperationen	7
<i>Einheitlichkeit</i>	7
<i>Engagement</i>	7
<i>Effizienz</i>	7
<i>Erfahrung</i>	7
1.8 Erfolgsfaktoren für den Aufbau eines Vertriebssystems	8
1.8.1 <i>Organisation des Vertriebssystems und Perfektion der eingesetzten Geschäftsprozesse und -instrumente</i>	8
1.8.2 <i>Realisieren von Pooleffekten</i>	8
1.8.3 <i>Positives Image</i>	8
1.8.4 <i>Weiterentwicklung und Optimierung von Vertriebssystemen</i>	8
1.8.5 <i>Zusammenarbeit zwischen Zentrale und Vertriebspartnern</i>	9
1.8.6 <i>Betreuung der Vertriebspartner</i>	9
1.9 Checkliste	9

<b>2. Formen des Vertriebs und Entscheidungsgrundlagen</b>	10
2.1 Abgrenzungen	10
2.2 Direktvertrieb	10
2.3 Indirekter Vertrieb	11
2.3.1 <i>Agentur</i>	11
2.3.2 <i>Kommissionsagentur</i>	12
2.3.3 <i>Fachhandel-, Selektiv- und Alleinvertrieb</i>	12
2.3.4 <i>Lizenz- und Franchisesysteme</i>	12
2.3.5 <i>Vertrieb über Filialen oder Tochtergesellschaften</i>	13
2.4 Kriterien, Vor- und Nachteile	13
2.4.1 <i>Managementressourcen</i>	13
2.4.2 <i>Finanzierung</i>	14
2.4.3 <i>Ertragspotential</i>	14
2.4.4 <i>Expansionskontrolle</i>	14
2.4.5 <i>Qualitätskontrolle</i>	14
2.4.6 <i>Rechtliche Rahmenbedingungen</i>	15
2.5 Checkliste	15
<b>3. Was versteht man unter Vertriebsrecht?</b>	16
3.1 Funktionaler Ansatz des Vertriebsrechts	16
3.2 Typische Rechtsgebiete des Vertriebsrechts	16
3.2.1 <i>Kaufrecht</i>	16
3.2.2 <i>Vertriebsverträge im engeren Sinne</i>	16
3.2.3 <i>Immaterialgüterrechtliche Aspekte</i>	17
3.2.4 <i>Kartellrecht</i>	17
3.2.5 <i>Datenschutz</i>	17
3.2.6 <i>Belieferungsverträge der Hersteller</i>	18
3.2.7 <i>Vorvertragliche Rechtsbeziehungen</i>	18
3.2.8 <i>Sozialversicherungsrechtliche Aspekte</i>	18
3.2.9 <i>Versicherungen</i>	18
3.2.10 <i>Einbindung von E-Commerce</i>	18
3.2.11 <i>Steuerrecht</i>	19
3.2.12 <i>Wettbewerbsrecht</i>	19
3.2.13 <i>Geldwäschereigesetzgebung</i>	19
3.2.14 <i>Zollrecht</i>	20
3.2.15 <i>Struktur des Vertriebssystems</i>	20
3.3 Einschränkungen der vorliegenden Publikation	20
3.3.1 <i>Vertragsrechtliche Aspekte</i>	20
3.3.2 <i>Einstufige Vertriebsverhältnisse</i>	20
3.3.3 <i>Vertragliche Erscheinungsformen</i>	20
3.4 Allgemeine Hinweise zur Vertragsgestaltung	21
3.4.1 <i>Einleitung</i>	21
3.4.2 <i>Rechtssicherheit</i>	21
3.4.3 <i>Offenlegen der Risiken</i>	22
3.4.4 <i>Interessenlage</i>	22
3.5 Das vertriebsrechtliche Projekt	23
3.5.1 <i>Verstehen der wirtschaftlichen Hintergründe</i>	23

3.5.2	<i>Erkennen der relevanten Rechtsgebiete</i>	23
3.5.3	<i>Typisches rechtliches Instrumentarium</i>	24
3.5.3.1	<i>Vertraulichkeitsvereinbarungen</i>	24
3.5.3.2	<i>Term Sheet</i>	24
3.5.3.3	<i>Vorvertragliche Aufklärung</i>	24
3.5.3.4	<i>Letter of Intent</i>	24
3.5.3.5	<i>Test Period Agreements</i>	25
3.5.3.6	<i>Hauptverträge</i>	25
3.5.3.7	<i>Manuals / Standard Operating Procedures</i>	25
3.5.3.8	<i>Musterverträge und Checklisten?</i>	26
3.6	<i>Dauerschuldverhältnisse – besondere Problematik</i>	26
3.6.1	<i>Änderung der Verhältnisse</i>	26
3.6.2	<i>Beendigung</i>	27
3.6.3	<i>Betriebliche Umstrukturierungen</i>	27
3.7	<i>Checkliste</i>	28
<b>4.</b>	<b>Rechtsverhältnis vor Vertragsschluss</b>	29
4.1	<i>Problemstellung</i>	29
4.2	<i>Praxis im Vertriebsalltag</i>	29
4.3	<i>Rechtliches</i>	30
4.3.1	<i>Allgemeines</i>	30
4.3.1.1	<i>Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis</i>	30
4.3.1.2	<i>Die c.i.c.-Haftung</i>	30
4.3.2	<i>Vertriebsrechtliche Sonderbestimmungen und -regeln?</i>	31
4.4	<i>Rechtsprechung und Lehre</i>	32
4.4.1	<i>Rechtsprechung</i>	32
4.4.2	<i>Lehre</i>	33
4.5	<i>Folgen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten</i>	34
4.6	<i>Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	34
4.7	<i>Checkliste</i>	35
<b>5.</b>	<b>Präambel</b>	37
5.1	<i>Einleitende Bemerkung</i>	37
5.2	<i>Praxis</i>	37
5.3	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	37
5.4	<i>Rechtsprechung und Lehre zu den Vertriebsverträgen</i>	37
5.4.1	<i>Rechtsprechung</i>	37
5.4.2	<i>Lehre</i>	37
5.5	<i>Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	38
5.6	<i>Checkliste</i>	39
<b>6.</b>	<b>Gegenstand des Vertrags</b>	40
6.3	<i>Einleitung</i>	40
6.4	<i>Agenturvertrag</i>	40
6.4.1	<i>Begriff</i>	40
6.4.2	<i>Abgrenzungen</i>	43
6.5	<i>Kommissionsagenturvertrag</i>	44
6.6	<i>Fachhändler- und Vertragshändlervertrag</i>	45

6.7	Alleinvertriebsvertrag	45
6.7.1	<i>Begriff</i>	45
6.7.2	<i>Abgrenzungen</i>	46
6.8	Selektivvertriebsvertrag	47
6.9	Franchisevertrag	47
6.9.1	<i>Begriff</i>	47
6.9.2	<i>Abgrenzungen</i>	49
6.10	Checkliste	50
<b>7.</b>	<b>Exklusivitätsabsprachen (exkl. Kartellproblematik)</b>	<b>51</b>
7.1	Problemstellung	51
7.2	Rechtliche Grundlagen	51
7.3	Rechtsprechung und Lehre	51
7.4	Ausnahmen der Exklusivität / Zielvereinbarungen	53
7.5	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	53
7.6	Checkliste	54
<b>8.</b>	<b>Vertragsprodukte, Änderungsvorbehalte</b>	<b>55</b>
8.1	Einleitung	55
8.2	Produkthoheit	55
8.3	Sortimentsgestaltung	55
8.3.1	<i>Grund- und Ergänzungssortiment</i>	55
8.3.2	<i>Diversifikationsortiment</i>	56
8.4	Änderungsvorbehalte	57
8.4.1	<i>Erfordernis der Systemoptimierung</i>	57
8.4.2	<i>Handeln nach billigem Ermessen</i>	57
8.5	Checkliste	58
<b>9.</b>	<b>Formularverträge / Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>	<b>59</b>
9.1	Problemstellung	59
9.2	Rechtliche Grundlagen	60
9.2.1	<i>Allgemeines</i>	60
9.2.2	<i>Gesetzliche Regelung</i>	60
9.3	Rechtsprechung und Lehre	61
9.3.1	<i>Allgemeines</i>	61
9.3.2	<i>Die schweizerische Spezialität der Einzelfallgerechtigkeit</i>	62
9.3.3	<i>Die Ungewöhnlichkeitsregel</i>	62
9.3.4	<i>Die Unklarheitsregel</i>	63
9.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	63
9.5	Checkliste	64
<b>10.</b>	<b>Sozialversicherung, Schutzvorschriften, Konsumentenschutz</b>	<b>65</b>
10.1	Einleitung	65
10.2	Sozialversicherungsrechtlicher Status	65
10.2.1	<i>Abgrenzungskriterien zwischen selbstständiger und unselbstständiger Erwerbstätigkeit</i>	65
10.2.2	<i>Statusbeurteilung</i>	67
10.2.3	<i>Vorabbescheid</i>	68

10.3	Anwendung von Schutzvorschriften aus dem Nominatsvertragsrecht im Innominatbereich?	70
10.4	Anwendung von Konsumentenschutzbestimmungen?	71
10.5	Checkliste	71
<b>11.</b>	<b>Personalsicherheiten zugunsten des Vertriebsgebers</b>	<b>72</b>
11.1	Einleitung	72
11.2	Bürgschaft	72
11.3	Kumulative Schuldübernahme	73
11.4	Garantie	73
11.5	Bürgschaftsähnliche Garantie	73
11.6	Checkliste	74
<b>12.</b>	<b>Geschäftslokal / Standort</b>	<b>75</b>
12.1	Problemstellung	75
12.2	Rechtliches	75
12.2.1	<i>Einleitung</i>	75
12.2.2	<i>Standortbestimmung</i>	76
12.2.3	<i>Gebrauchsüberlassung / Untermietvertrag</i>	77
12.2.4	<i>Übertragung des Mietverhältnisses / Eintrittsrecht des Vertriebsgebers</i>	78
12.2.5	<i>Koppelung von Vertriebs- und Mietvertrag</i>	79
12.2.6	<i>Die Einrichtung und Gestaltung des Geschäftslokals</i>	80
12.3	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	80
12.4	Checkliste	81
<b>13.</b>	<b>Pflichten der Vertriebsparteien</b>	<b>82</b>
13.1	Lizenzierung von immateriellen Rechten	82
13.1.1	<i>Einleitung</i>	82
13.1.2	<i>Gegenstand</i>	82
13.1.3	<i>Genussverschaffung und -erhaltung</i>	82
13.1.4	<i>Domain Names</i>	83
13.1.5	<i>Checkliste</i>	84
13.2	Überlassung von Know-how im Besonderen	84
13.2.1	<i>Einleitung</i>	84
13.2.2	<i>Anpassungsvorbehalt</i>	85
13.2.3	<i>Begriff des Know-how</i>	85
13.2.4	<i>Gegenstand</i>	86
13.2.4.1	<i>Merkmals- und Verfahrensbeschreibungen</i>	86
13.2.4.2	<i>Unverbindliche Empfehlungen</i>	86
13.2.4.3	<i>Verbindliche Richtlinien</i>	86
13.2.4.4	<i>Themen</i>	86
13.2.5	<i>Checkliste</i>	87
13.3	Belieferungs- und Bezugspflichten	87
13.3.1	<i>Einleitung</i>	87
13.3.2	<i>Nicht- oder Schlechterfüllung</i>	87
13.4	Aussenauftritt	88
13.4.1	<i>Problemstellung</i>	88
13.4.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	89

13.4.3	<i>Rechtsprechung und Lehre zu den einzelnen Vertriebsverträgen</i>	89
13.4.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	89
13.5	Marketing	90
13.5.1	<i>Einleitung</i>	90
13.5.2	<i>Pflicht zur Überlassung eines Marketingskonzeptes</i>	90
13.5.3	<i>Einstehen für Marketingaktionen</i>	91
13.5.4	<i>Checkliste</i>	92
13.6	Controlling	92
13.6.1	<i>Einleitung</i>	92
13.6.2	<i>Gegenstand</i>	92
13.6.3	<i>Agenturvertrag</i>	93
13.6.4	<i>Checkliste</i>	93
13.7	Datenschutz bei Vertriebssystemen	93
13.7.1	<i>Einleitung</i>	93
13.7.2	<i>Für Vertriebssysteme relevante Bereiche</i>	93
	13.7.2.1 <i>Informationspflicht</i>	94
	13.7.2.2 <i>Meldepflicht</i>	94
	13.7.2.3 <i>Datenübermittlung ins Ausland</i>	95
13.7.3	<i>Checkliste</i>	95
13.8	Besteinsatzgebot	95
13.8.1	<i>Einleitung</i>	95
13.8.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	96
13.8.3	<i>Rechtsprechung und Lehre zu den einzelnen Vertriebsverträgen</i>	96
13.8.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	96
13.9	Befolgung von Vertriebsrichtlinien	97
13.9.1	<i>Einleitende Bemerkungen</i>	97
13.9.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	97
13.9.3	<i>Rechtsprechung und Lehre</i>	97
13.9.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	98
13.9.5	<i>Checkliste</i>	98
13.10	Interessewahrungspflichten	98
13.10.1	<i>Einleitung</i>	98
13.10.2	<i>Gegenstand</i>	99
13.10.3	<i>Gleichbehandlungspflicht?</i>	99
13.10.4	<i>Checkliste</i>	100
13.11	Aus- und Weiterbildung	100
13.11.1	<i>Einleitung</i>	100
13.11.2	<i>Gegenstand</i>	100
13.11.3	<i>Delegationsrecht</i>	101
13.11.4	<i>Finanzielles</i>	101
13.11.5	<i>Zeitpunkt der Schulung</i>	101
13.11.6	<i>Checkliste</i>	102
13.12	Fürsorge- und Interventionspflicht	102
13.12.1	<i>Einleitende Bemerkung</i>	102
13.12.2	<i>Rechtliche Grundlagen der einzelnen Vertriebsverträge</i>	102
13.12.3	<i>Rechtsprechung und Lehre zu den einzelnen Vertriebsverträgen</i>	102

13.12.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	103
13.12.5	<i>Checkliste</i>	103
13.13	Geheimhaltung während der Vertragsdauer	103
13.13.1	<i>Problemstellung</i>	103
13.13.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	104
13.13.3	<i>Rechtsprechung und Lehre</i>	104
13.13.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	105
13.13.5	<i>Checkliste</i>	106
13.14	Wettbewerbsabreden (exkl. Kartellrechtsproblematik)	106
13.14.1	<i>Einleitende Bemerkung</i>	106
13.14.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	106
13.14.3	<i>Rechtsprechung und Lehre</i>	106
13.14.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	107
13.14.5	<i>Checkliste</i>	107
13.15	Versicherungspflicht	107
13.15.1	<i>Einleitende Bemerkung</i>	107
13.15.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	107
13.15.3	<i>Rechtsprechung und Lehre</i>	108
13.15.4	<i>Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten</i>	109
13.15.5	<i>Checkliste</i>	109
13.16	Haftung bei Vertriebssystemen	110
13.16.1	<i>Einleitung</i>	110
13.16.2	<i>Haftung aus vorvertraglicher Aufklärungspflicht</i>	110
13.16.3	<i>Gewährleistung</i>	110
13.16.4	<i>Produkthaftung des Vertriebsgebers</i>	111
13.16.4.1	<i>Hersteller</i>	111
13.16.4.2	<i>Schadloshaltung und Freizeichnung</i>	112
13.16.4.3	<i>Praktische Vorkehren</i>	112
13.16.5	<i>Prospekthaftung des Vertriebsgebers?</i>	113
13.16.5.1	<i>Einleitung</i>	113
13.16.5.2	<i>Keine analoge Anwendung von Art. 752 OR</i>	113
13.16.6	<i>Haftungsfreizeichnung</i>	115
13.16.6.1	<i>Einleitung</i>	115
13.16.6.2	<i>Art. 100 OR</i>	115
13.16.6.3	<i>Art. 101 OR</i>	115
13.16.6.4	<i>«Im Dienst des anderen»?</i>	115
13.16.7	<i>Schadloshaltung</i>	116
13.16.8	<i>Checkliste</i>	116
<b>14.</b>	<b>Bezug der Vertragsprodukte, finanzielle Leistungen von Lieferanten</b>	<b>117</b>
14.1	<i>Einleitung</i>	117
14.2	<i>Alleinbezugsverpflichtung</i>	117
14.3	<i>Einfache Bezugsbindung</i>	118
14.4	<i>Fehlen einer Bezugsverpflichtung</i>	118
14.5	<i>Sanktionen bei Missachtung</i>	119



14.6	Finanzielle Leistungen von Lieferanten	120
14.6.1	<i>Einleitung</i>	120
14.6.2	<i>Gegenleistungen des Lieferanten</i>	120
14.6.3	<i>Herausgabepflicht?</i>	120
14.6.3.1	<i>Herausgabe bei vertraglichem Anspruch</i>	120
14.6.3.2	<i>Herausgabe ohne vertragliche Regelung?</i>	121
14.7	Checkliste	122
<b>15.</b>	<b>Immaterialgüterrecht in Vertriebsverträgen</b>	<b>124</b>
15.1	Bedeutung	124
15.2	Schutzrechtskonzept	124
15.2.1	<i>Bestimmung des sachlichen und geografischen Einsatzgebietes der Marke</i>	125
15.2.2	<i>Vermeiden von schwachen Marken oder Marken, an denen ein Freihaltebedürfnis besteht</i>	125
15.2.3	<i>Abklären von Konflikten mit älteren Marken Dritter</i>	126
15.2.4	<i>Bestimmung der Länder, in denen Markenschutz erlangt und verteidigt werden soll</i>	127
15.3	Registrierung von Marken und Domain Namen durch Vertriebsnehmer	129
15.4	Missbräuchliche Marken und Domain Namen Registrierungen durch Dritte	131
15.5	Checkliste	132
<b>16.</b>	<b>Finanzielles</b>	<b>133</b>
16.1	Agenturvertrag	133
16.1.1	<i>Vermittlungs- oder Abschlussprovision</i>	133
16.1.2	<i>Provisionsformen</i>	133
16.1.3	<i>Voraussetzung für die Provision</i>	134
16.1.4	<i>Entfall der Provision</i>	134
16.1.5	<i>Weitere Modalitäten</i>	135
16.1.6	<i>Finanzielle Ansprüche nach Vertragsbeendigung</i>	136
16.2	Besonderheiten des Kommissionsagenturvertrags	137
16.3	Alleinvertriebsvertrag	137
16.3.1	<i>Anwendung des Kaufrechts</i>	137
16.3.2	<i>Zollrecht</i>	138
16.4	Franchisevertrag	138
16.4.1	<i>Franchisegebühren im Allgemeinen</i>	138
16.4.2	<i>Grundsätze bei der Festlegung</i>	138
16.4.3	<i>Bemessungsgrundlage</i>	140
16.4.4	<i>Weitere Modalitäten</i>	140
16.5	Checkliste	140
<b>17.</b>	<b>Umstrukturierungen</b>	<b>141</b>
17.1	Problemstellung und rechtliche Grundlagen	141
17.2	Lehre und Rechtsprechung	141
17.2.1	<i>Fusion und Aufspaltung</i>	142
17.2.2	<i>Abspaltung und Vermögensübertragung</i>	142
17.2.3	<i>Umwandlung</i>	144

17.3	Kartellgesetz	144
17.4	Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	145
<b>18.</b>	<b>Inkrafttreten, Dauer und Beendigung</b>	146
18.1	Inkrafttreten	146
18.1.1	<i>Agenturvertrag</i>	146
18.1.2	<i>Alleinvertriebsvertrag / Franchisevertrag</i>	146
18.2	Dauer	147
18.2.1	<i>Minstdauer</i>	147
18.2.2	<i>Schranken der Vertragsdauer</i>	147
18.3	Ordentliche Beendigung	147
18.3.1	<i>Agenturvertrag</i>	147
18.3.2	<i>Alleinvertriebsvertrag / Franchisevertrag</i>	148
18.3.2.1	<i>Anwendung des Auftragsrechts?</i>	148
18.3.2.2	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	149
18.3.2.3	<i>Franchisevertrag</i>	149
18.4	Ausserordentliche Beendigung	150
18.4.1	<i>Agenturvertrag</i>	150
18.4.1.1	<i>Wichtige Gründe</i>	150
18.4.1.2	<i>Verweis auf das Arbeitsrecht</i>	151
18.4.1.3	<i>Weitere Gründe für eine ausserordentliche Beendigung</i>	151
18.4.2	<i>Alleinvertriebsvertrag / Franchisevertrag</i>	152
18.4.2.1	<i>Wichtige Gründe</i>	152
18.4.2.2	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	152
18.4.2.3	<i>Franchisevertrag</i>	153
18.4.3	<i>Beendigung aus anderen Gründen als einer Vertragsverletzung</i>	153
18.4.3.1	<i>Wirtschaftliche Erfolglosigkeit</i>	153
18.4.3.2	<i>Rückzug aus dem Markt</i>	154
18.4.4	<i>Bedeutung vertraglich vereinbarter wichtiger Gründe</i>	154
18.5	Checkliste	155
<b>19.</b>	<b>Allgemeine Pflichten nach Vertragsbeendigung</b>	156
19.1	Problemstellung	156
19.2	Rechtliche Grundlagen	156
19.2.1	<i>Auftragsrechtliche Regelungen</i>	156
19.2.2	<i>Agenturvertragliche Regelung</i>	156
19.3	Rechtsprechung und Lehre	156
19.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	158
19.5	Checkliste	158
<b>20.</b>	<b>Nachvertragliche Geheimhaltungspflicht</b>	159
20.1	Problemstellung	159
20.2	Rechtliche Grundlagen	159
20.2.1	<i>Allgemeines</i>	159
20.2.2	<i>Agenturrecht</i>	159
20.2.3	<i>Auftragsrecht</i>	159
20.2.4	<i>Arbeitsrecht</i>	160
20.2.5	<i>Bestimmungen über den unlauteren Wettbewerb</i>	160

20.3	Rechtsprechung und Lehre	160
20.3.1	<i>Agenturvertrag</i>	160
20.3.2	<i>Auftrag</i>	162
20.3.3	<i>Arbeitsvertrag</i>	162
20.3.4	<i>Franchise-, und Alleinvertriebs- und weitere Innominatsverträge</i>	163
20.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	164
20.5	Checkliste	164
<b>21.</b>	<b>Das nachvertragliche Konkurrenzverbot (Wettbewerbs- bzw. Weiterverwertungsverbot) und die Karenzentschädigung</b>	165
21.1	Einleitende Bemerkungen	165
21.2	Rechtliche Grundlagen	165
21.2.1	<i>Agenturvertrag</i>	165
21.2.2	<i>Arbeitsvertragsrecht</i>	166
21.2.3	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	166
21.2.4	<i>Franchisevertrag</i>	167
21.3	Rechtsprechung und Lehre zu den einzelnen Vertriebsverträgen	167
21.3.1	<i>Allgemeines</i>	167
21.3.2	<i>Zum arbeitsrechtlichen Konkurrenzverbot</i>	167
21.3.2.1	<i>Einleitung</i>	167
21.3.2.2	<i>Schutzzweck und Verbindlichkeit</i>	167
21.3.2.3	<i>Konkurrenzierende Handlungen</i>	169
21.3.2.4	<i>Karenzentschädigung</i>	170
21.3.3	<i>Agenturvertrag</i>	170
21.3.4	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	172
21.3.5	<i>Franchisevertrag</i>	172
21.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	174
21.5	Checkliste	175
<b>22.</b>	<b>Investitionsschutz</b>	176
22.1	Problemstellung	176
22.2	Rechtliche Grundlagen	176
22.3	Rechtsprechung und Lehre zum Investitionsschutz	177
22.3.1	<i>Bundesgerichtliche Rechtsprechung</i>	177
22.3.2	<i>Lehrmeinungen</i>	177
22.3.2.1	<i>Dogmatische Herleitung</i>	177
22.3.2.2	<i>Arten des Investitionsschutzes</i>	178
22.3.2.3	<i>Voraussetzungen für einen direkten Investitionsschutzanspruch</i>	179
22.3.2.4	<i>Bemessung des Ersatzanspruchs</i>	179
22.3.2.5	<i>Zeitliche Wirksamkeit des Investitionsschutzes</i>	179
22.3.2.6	<i>Wegfall des Investitionsschutzes</i>	180
22.3.2.7	<i>Zusammenfassung</i>	180
22.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	180
22.5	Checkliste	181
<b>23.</b>	<b>Kundschaftsentschädigung</b>	182
23.1	Problemstellung	182
23.2	Rechtliche Grundlagen der einzelnen Vertriebsverträge	182

23.2.1	<i>Agenturvertrag</i>	182
23.2.2	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	182
23.2.3	<i>Franchisevertrag</i>	182
23.3	Rechtsprechung und Lehre zu den einzelnen Vertriebsverträgen	183
23.3.1	<i>Agenturvertrag</i>	183
23.3.1.1	<i>Anspruchsvoraussetzungen</i>	183
23.3.1.2	<i>Unabdingbarkeit des Anspruchs</i>	184
23.3.1.3	<i>Anspruchsberechnung</i>	184
23.3.1.4	<i>Wegfall des Anspruchs</i>	185
23.3.1.5	<i>Kumulation von Kundschafts- und Karenzentschädigung?</i>	185
23.3.2	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	186
23.3.3	<i>Franchisevertrag</i>	187
23.4	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	188
23.5	Checkliste	189
<b>24.</b>	<b>Nebenabreden</b>	190
24.1	Einleitung	190
24.2	Die einzelnen Nebenabreden	190
24.2.1	<i>Gerichtsstand</i>	190
24.2.2	<i>Rechtswahl</i>	191
24.2.3	<i>Vertragsbeständigkeit bei teilungültigen Bestimmungen</i>	192
24.2.4	<i>Formvorbehalte</i>	193
24.2.5	<i>Vertragsübertragungsklausel</i>	193
24.2.6	<i>Annexklausel</i>	193
24.2.7	<i>Empfangsbestätigungsklausel</i>	194
24.3	Checkliste	194
<b>j.</b>	<b>Prozessuales / Schlichtung und Mediation</b>	195
25.1	Einleitende Bemerkung	195
25.2	Vorsehung eines vorprozessualen Schlichtungsverfahrens	195
25.3	Mediationsverfahren	196
25.4	Prozessuale Anspruchsdurchsetzung	196
25.4.1	<i>Ordentliches Verfahren</i>	196
25.4.2	<i>Schiedsverfahren</i>	196
25.5	Lösungsansätze / Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	197
<b>26.</b>	<b>Steuerrecht</b>	198
26.1	Das Schweizerische Steuersystem	198
26.1.1	<i>Einkommens- und Gewinnsteuern</i>	198
26.1.2	<i>Mehrwertsteuer (MWST)</i>	199
26.1.3	<i>Verrechnungssteuer (VST)</i>	199
26.2	Agenturvertrag	200
26.2.1	<i>Chart mit Ausgangslage</i>	200
26.2.2	<i>Einkommen- und Gewinnsteuern</i>	200
26.2.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	201
26.2.4	<i>Vermittlungs- und Abschlussprovision</i>	201
26.2.5	<i>Verrechnungssteuer</i>	202
26.2.6	<i>Internationale Aspekte</i>	202

26.2.6.1	<i>Transferpreisbestimmungen</i>	202
26.2.6.2	<i>Betriebsstätte</i>	202
26.2.6.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	203
26.3	<i>Kommission</i>	204
26.3.1	<i>Chart mit Ausgangslage</i>	204
26.3.2	<i>Einkommen- und Gewinnsteuern</i>	205
26.3.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	205
26.3.4	<i>Verrechnungssteuer</i>	206
26.3.5	<i>Internationale Aspekte</i>	206
26.3.5.1	<i>Direkte Steuern (Prinzipalstruktur)</i>	206
26.3.5.2	<i>Mehrwertsteuer</i>	207
26.4	<i>Alleinvertriebsvertrag</i>	207
26.4.1	<i>Chart mit Ausgangslage</i>	207
26.4.2	<i>Einkommen- und Gewinnsteuern</i>	207
26.4.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	208
26.4.4	<i>Verrechnungssteuer</i>	208
26.4.5	<i>Internationale Aspekte</i>	208
26.4.5.1	<i>Transferpreisbestimmungen</i>	208
26.4.5.2	<i>Mehrwertsteuer</i>	208
26.5	<i>Franchisevertrag</i>	209
26.5.1	<i>Chart mit Ausgangslage</i>	209
26.5.2	<i>Einkommen- und Gewinnsteuern</i>	210
26.5.2.1	<i>Allgemein</i>	210
26.5.2.2	<i>Bewertungsvorschriften</i>	210
26.5.2.3	<i>Immaterielle Anlagen</i>	210
26.5.2.4	<i>Einstiegsgebühr – Abgeltung Kundenstamm</i>	211
26.5.2.5	<i>Verbundene Unternehmen</i>	212
26.5.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	212
26.5.4	<i>Verrechnungssteuer</i>	212
26.5.5	<i>Internationale Aspekte</i>	213
26.5.5.1	<i>Quellensteuer</i>	213
26.5.5.2	<i>Transferpreisbestimmungen</i>	215
26.5.5.3	<i>Mehrwertsteuer</i>	215
26.6	<i>Checkliste</i>	216
<b>27.</b>	<b>Kartellrecht</b>	217
27.1	<i>Einleitung</i>	217
27.2	<i>Rechtliche Grundlagen</i>	217
27.2.1	<i>Bestimmungen im Kartellgesetz</i>	217
27.2.2	<i>Bekanntmachungen der Wettbewerbskommission</i>	218
27.3	<i>Beurteilung von Vertikalabreden in Vertriebsverträgen</i>	219
27.3.1	<i>Begriff der Vertikalabrede</i>	219
27.3.2	<i>Behinderung von Parallelimporten als Sondertatbestand</i>	219
27.3.3	<i>Vermutung der Beseitigung wirksamen Wettbewerbs</i>	220
27.3.4	<i>Erheblichkeit von Vertikalabreden</i>	221
27.3.5	<i>Rechtfertigung aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz</i>	223

27.4	Einzelfragen	225
27.4.1	<i>Preisempfehlungen</i>	225
27.4.2	<i>Exklusivitätsverpflichtungen</i>	226
27.4.3	<i>Selektive Vertriebsysteme</i>	227
27.4.4	<i>Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung</i>	228
27.4.4.1	<i>Definition der Marktbeherrschung</i>	228
27.4.4.2	<i>Missbrauchstatbestände bei Vertriebsverträgen</i>	229
27.4.5	<i>Rechtsfolgen bei Verstößen</i>	231
27.4.6	<i>Vorbeugende Massnahmen zur Vermeidung kartellrechtlicher Probleme</i>	231
27.5	Checkliste	232
<b>28.</b>	<b>Internationaler Vertrieb</b>	233
28.1	Einleitung	233
28.2	Motivation	233
28.3	Prinzipien der Internationalisierung	234
28.3.1	<i>Know the country</i>	234
28.3.2	<i>Know the culture</i>	234
28.3.3	<i>Know the people</i>	234
28.3.4	<i>Know the market</i>	234
28.3.5	<i>Know the products</i>	234
28.3.6	<i>Know the competitors</i>	235
28.3.7	<i>Know the legal environment</i>	235
28.4	Internationale Vertriebsstrukturen, dargestellt am Beispiel des Franchising	235
28.4.1	<i>Denkbare Strukturen</i>	235
28.4.1.1	<i>Direkter (einstufiger) Einzelfranchisevertrag</i>	235
28.4.1.2	<i>Multiple Unit Franchisevertrag</i>	235
28.4.1.3	<i>Masterfranchisevertrag</i>	236
28.4.1.4	<i>Mischformen</i>	236
28.4.1.5	<i>Reine Vermittlungsvereinbarungen</i>	236
28.4.2	<i>Wahl der internationalen Franchisestruktur</i>	236
28.4.3	<i>Portfolioanalyse als Planungsinstrument</i>	239
28.4.3.1	<i>Markt</i>	239
28.4.3.2	<i>Positionierung des Franchisegebers</i>	239
28.5	Typische weitere rechtliche Fragestellungen im internationalen Vertrieb	240
28.5.1	<i>Direkt den Vertriebsvertrag betreffende Gesetzgebung</i>	240
28.5.2	<i>Wettbewerbsrechtliche Bestimmungen</i>	241
28.5.3	<i>Immaterialgüterrechte</i>	241
28.5.4	<i>Währungskontrolle</i>	241
28.5.5	<i>Steuern</i>	241
28.5.6	<i>Produkthaftpflicht</i>	241
28.5.7	<i>Immobilien</i>	241
28.5.8	<i>Aufenthalt- und Arbeitsbewilligungen</i>	242
28.5.9	<i>Regulatorien betreffend den Vertragsprodukten und Dienstleistungen</i>	242
28.5.10	<i>Nachvertragliche Ansprüche des Vertriebsnehmers</i>	242
28.6	Checkliste	242

<b>Anhänge</b>	243
Weko Vertikalbekanntmachung	244
Weko KMU Bekanntmachung	255
SFV-Ehrenkodex	260
SFV Vorvertragliche Informationen des Franchisegebers	264
SFV Hinweise zur vorvertraglichen Aufklärung	267
EFF-Ehrenkodex	271
EU Gruppenfreistellungsvereinbarung Vertikalvereinbarungen	277
BSV Mitteilung Nr. 139	282
<b>Sachregister</b>	285