

## **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       | Dauerschuldverhältnisse – besondere Problematik             | 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       | Checkliste  | 28 |
| <b>4.</b> | <b>Rechtsverhältnis vor Vertragsschluss</b>                 | 29 |
| 4.1       | Problemstellung   | 29 |
| 4.2       | Praxis im Vertriebsalltag                                   | 29 |
| 4.3       | Rechtliches   | 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       | Rechtsprechung und Lehre                                    | 32 |
| 4.4.1     | <i>Rechtsprechung</i>                                       | 32 |
| 4.4.2     | <i>Lehre</i>  | 33 |
| 4.5       | Folgen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten | 34 |
| 4.6       | Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten                       | 34 |
| 4.7       | Checkliste  | 35 |
| <b>5.</b> | <b>Präambel</b>   | 37 |
| 5.1       | Einleitende Bemerkung                                       | 37 |
| 5.2       | Praxis  | 37 |
| 5.3       | Rechtliche Grundlagen                                       | 37 |
| 5.4       | Rechtsprechung und Lehre zu den Vertriebsverträgen          | 37 |
| 5.4.1     | <i>Rechtsprechung</i>                                       | 37 |
| 5.4.2     | <i>Lehre</i>  | 37 |
| 5.5       | Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten                       | 38 |
| 5.6       | Checkliste  | 39 |
| <b>6.</b> | <b>Gegenstand des Vertrags</b>                              | 40 |
| 6.3       | Einleitung  | 40 |
| 6.4       | Agenturvertrag  | 40 |
| 6.4.1     | <i>Begriff</i>  | 40 |
| 6.4.2     | <i>Abgrenzungen</i>   | 43 |
| 6.5       | Kommissionsagenturvertrag                                   | 44 |
| 6.6       | Fachhändler- und Vertragshändlervertrag                     | 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 |