

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	V
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	XXV
<b>Autorenverzeichnis</b> .....	XXVII
<b>1. Vertriebsrecht und Arbeitsrecht</b> ( <i>Katharina Körber-Risak/Dominika Nueber</i> ) .....	1
I. Einführung .....	3
A. Selbständige vs angestellte Vertriebsmittler .....	3
B. Rechtliche und praktische Konsequenzen der Unterscheidung .....	4
1. Rechtliche Konsequenzen .....	4
2. Betriebswirtschaftliche Aspekte .....	5
3. Tatsächliche Handhabung des Vertragsverhältnisses .....	5
II. Überblick über (arbeitsrechtliche) Vertragsformen und Rechtsfolgen .....	6
A. Allgemeines .....	6
B. Abgrenzung des Arbeitsvertrages von anderen Vertragsformen .....	7
1. Arbeitsvertrag .....	7
2. Freier Dienstvertrag .....	8
3. Arbeitnehmerähnliche Personen .....	8
III. Sozialversicherungsrechtliche Abgrenzung .....	10
A. Allgemeines .....	10
B. Arbeitnehmer iSd § 4 Abs 2 ASVG .....	10
C. Freie Dienstnehmer iSd § 4 Abs 4 ASVG .....	11
D. Neue Selbständige .....	11
IV. Steuerrechtliche Abgrenzung .....	12
V. Anwendbarkeit arbeitsrechtlicher Bestimmungen auf Vertriebsmittler .....	13
A. Allgemeine Anmerkungen .....	13
B. Handelsvertreter .....	14
1. Definition .....	14
2. Gesetzliche Regelung .....	14
3. Angestellte Handelsvertreter .....	15
a) Allgemeines .....	15
b) Zu den Abgrenzungskriterien nach der Rsp .....	16
(1) Weisungsunterworfenheit .....	16
(2) Betriebsmittel und Betriebsstätte .....	16
(3) Form der Entlohnung .....	17
(4) Nachvertragliches Konkurrenzverbot, Gewerbeberechtigung etc .....	17
(5) Einbindung in die betriebliche Organisation des Arbeitgebers .....	17
c) Zusammenfassung .....	18
4. Arbeitnehmerähnliche Handelsvertreter .....	18
5. Freie Handelsvertreter? .....	19

C.	Franchisenehmer .....	20
1.	Definition .....	20
2.	Analoge Anwendbarkeit des HVertrG .....	21
3.	Arbeitnehmerähnliche Franchisenehmer .....	21
D.	Vertragshändler .....	23
1.	Definition .....	23
2.	Analoge Anwendbarkeit des HVertrG .....	23
3.	Arbeitnehmerähnliche Vertragshändler .....	23
VI.	Rechtsfolgen der Arbeitnehmerähnlichkeit von Vertriebsmittlern .....	24
A.	Allgemeines .....	24
B.	Anwendbarkeit von Normen, die ausdrücklich an die Arbeitnehmerähnlichkeit anknüpfen .....	25
1.	Überblick .....	25
2.	Zuständigkeit der Arbeits- und Sozialgerichte und Anwendbarkeit des DHG .....	25
a)	Zuständigkeit der Arbeits- und Sozialgerichte .....	25
b)	Anwendbarkeit des DHG .....	26
3.	Analoge Anwendung arbeitsrechtlicher Bestimmungen .....	27
VII.	Vertragsgestaltung mit angestellten Vertriebsmittlern .....	28
A.	Allgemeines .....	28
B.	Die Provisionsbestimmungen des AngG im Überblick .....	29
1.	Gestaltung von Provisionsvereinbarungen .....	29
a)	Weitgehend dispositives Provisionsrecht .....	29
b)	Rahmenbedingungen .....	30
c)	Einseitiges Gestaltungsrecht des Arbeitgebers .....	30
2.	Ausgewählte Provisionsarten .....	30
a)	Vermittlungs- und Abschlussprovision .....	30
b)	Betreuungs- oder Verwaltungsprovisionen .....	31
c)	Folgeprovision .....	31
d)	Nachprovision .....	31
e)	Überhangprovision .....	32
3.	Entstehen und Fälligkeit des Provisionsanspruchs .....	32
4.	Anspruch auf Buchauszug und Bucheinsicht .....	32
5.	Provisionsanspruch nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Provisionsverzichtsklauseln .....	33
6.	„Provisionsschutz“ und Ersatzanspruch bei Verdienstbehinderung .....	34
<b>2.</b>	<b>Handelsvertretervertrag (Michael Nocker) .....</b>	<b>35</b>
I.	Form .....	39
A.	Allgemeines .....	39
B.	Bestätigung über den Vertragsinhalt .....	40

C. Handelsvertretervertrag und Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	41
1. Bestimmungen „ungewöhnlichen Inhalts“ .....	41
2. „Gröblich benachteiligende“ Bestimmungen .....	41
II. Vertragsparteien .....	42
A. Allgemeines .....	42
B. Der Handelsvertreter .....	43
1. Allgemeines .....	43
a) Gewerbsmäßigkeit .....	43
b) Selbstständigkeit .....	43
c) Vermittlung von Geschäften .....	45
d) Abschluss von Geschäften .....	46
(1) In fremdem Namen .....	46
(2) Für fremde Rechnung .....	51
e) Geschäfte .....	51
2. Arten von Handelsvertreter .....	51
a) Untervertreter .....	52
b) Einfirmen-/Mehrfirmenvertreter .....	53
3. Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen .....	53
a) „Freier“ Handelsvertreter .....	53
b) Handelsmakler .....	54
c) Vertragshändler .....	54
d) Franchisenehmer .....	54
e) Kommissionär/Kommissionsagent .....	55
C. Der Unternehmer .....	55
III. Inhalt .....	55
A. Vertragsgebiet/Exklusivität .....	55
1. Gebietsvertreter .....	55
2. Alleinvertreter .....	56
B. Pflichten des Handelsvertreters .....	57
1. Allgemeines .....	57
2. Gesetzliche Pflichten .....	57
a) Vermittlungs- bzw Abschlusspflicht .....	57
b) Befolgung von Weisungen .....	58
c) Interessenwahr(nehm)ungspflicht .....	59
d) Berichtspflicht .....	60
e) Konkurrenzverbot .....	61
f) Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse .....	63
g) Verwahrung .....	64
h) Verbot der Annahme von Belohnungen .....	64
3. Vertragliche Pflichten .....	66

C. Pflichten des Unternehmers .....	66
1. Allgemeines .....	66
2. Fürsorgepflicht .....	66
3. Verschwiegenheitspflicht .....	67
4. Ausstattung des Handelsvertreters .....	67
5. Informationspflichten .....	68
6. Gleichbehandlungspflicht .....	70
D. Die Provision .....	70
1. Entgeltlichkeit der Tätigkeit .....	70
2. Provisionsarten .....	71
a) Allgemeines .....	71
b) Vermittlungs- bzw Abschlussprovision .....	71
c) Verwaltungsprovision .....	71
d) Einmalprovision/laufende Provision .....	71
e) Erst-/Folgeprovision .....	72
f) Superprovisionen .....	72
g) Nachvertragliche Provision .....	72
h) Überhangprovision .....	72
i) Eigengeschäfte .....	73
3. Entstehen des Provisionsanspruchs .....	73
a) Zustandekommen des Geschäfts .....	73
b) Ausführung des Geschäfts .....	74
c) Verdienstlichkeit .....	76
d) Nachvertragliche Provision .....	80
e) Teilung der Provision .....	82
f) Provisionsverzichtsklausel .....	83
4. Höhe .....	83
a) Provisionsatz .....	83
b) Ortsübliche Provision .....	84
c) Bemessungsgrundlage .....	84
5. Fälligkeit .....	85
6. Entfall der Provision .....	86
7. Provisionsvorschuss .....	88
8. Andere Vergütung .....	89
E. Abrechnung .....	89
1. Zweck, Umfang, Inhalt .....	89
2. Zeitpunkt .....	91
3. Zeitraum .....	91
4. Verjährung .....	92
5. Abweichende Vereinbarungen .....	92
6. Abrechnung bei Gewinnbeteiligung .....	92

F. Kontrollrechte des Handelsvertreters .....	92
1. Allgemeines .....	92
2. Buchauszug .....	93
3. Auskunft .....	95
4. Bucheinsicht .....	96
G. Ersatz von Auslagen .....	96
1. Allgemeine Kosten .....	96
2. Besondere Auslagen .....	97
3. Vorschuss .....	97
H. Dauer und Beendigung des Vertragsverhältnisses .....	97
1. Dauer .....	97
2. Beendigung .....	98
a) Ablauf eines befristeten Handelsvertreterverhältnisses .....	98
b) Ordentliche Kündigung .....	100
(1) Allgemeines .....	100
(2) Kündigungsfrist .....	101
(3) Kündigungstermin .....	102
(4) Kündigungsausschluss .....	102
(5) Wirkung einer zeitwidrigen Kündigung .....	103
(6) Freistellung von der Vermittlungstätigkeit .....	104
(7) Teilkündigung .....	104
(8) „Änderungskündigung“ .....	105
c) Vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund .....	105
(1) Allgemeines .....	105
(2) Wichtige Gründe zur vorzeitigen Auflösung für den Unternehmer .....	108
(3) Wichtige Gründe zur vorzeitigen Auflösung für den Handelsvertreter .....	110
(4) Rechtswirkungen der Auflösungserklärung .....	112
d) Tod des Handelsvertreters .....	115
e) Tod des Unternehmers .....	115
f) „Probezeit“ .....	115
g) Auflösung durch Eintritt einer Bedingung .....	115
h) Sonstige Auflösungsarten .....	116
I. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot .....	116
IV. Der Ausgleichsanspruch .....	117
A. Allgemeines .....	117
B. Wesen und Rechtsnatur des Ausgleichsanspruchs .....	117
C. Anspruchsberechtigter .....	118
D. Anspruchsverpflichteter .....	119

E. Anspruchsvoraussetzungen .....	121
1. Allgemeines .....	121
2. Beendigung des Vertragsverhältnisses .....	121
a) Ausgleichswahrende Auflösung .....	122
(1) Fristablauf .....	122
(2) Eintritt einer Bedingung .....	122
(3) Einvernehmliche Auflösung .....	123
(4) Kündigung durch den Unternehmer .....	124
(5) Vorzeitige Auflösung durch den Unternehmer ohne wichtigen Grund .....	124
(6) Vorzeitige Auflösung bzw Kündigung aus wichtigem Grund durch den Unternehmer ohne Verschulden des Handelsvertreters .....	124
(7) Vorzeitige Auflösung aus wichtigem Grund durch den Handelsvertreter .....	124
(8) Kündigung bzw vorzeitige Auflösung durch den Handelsvertreter aus begründetem Anlass .....	125
(9) Tod des Handelsvertreters .....	128
(10) Konkurs des Unternehmers .....	129
(11) Konkurs des Handelsvertreters .....	129
b) Ausgleichsschädliche Auflösung .....	129
(1) Kündigung durch den Handelsvertreter .....	129
(2) Unbegründete vorzeitige Auflösung durch den Handelsvertreter .....	130
(3) Vorzeitige Auflösung durch den Unternehmer aus wichtigem, vom Handelsvertreter verschuldeten Grund .....	130
(4) Kündigung durch den Unternehmer aus wichtigem, vom Handelsvertreter verschuldeten Grund .....	131
c) Sonderfälle .....	132
3. Kundenzuführung oder Erweiterung bestehender Geschäftsverbindungen .....	132
a) Zuführung neuer Kunden .....	132
b) Wesentliche Erweiterung bereits bestehender Geschäftsverbindungen .....	134
4. Erhebliche Vorteile des Unternehmers nach Vertragsauflösung .....	135
5. Billigkeit .....	136
a) Allgemeines .....	136
b) Provisionsverluste .....	137
c) Andere Billigkeitsgründe .....	141
6. Höchstbetrag .....	142
F. Vertragliche Vereinbarungen über den Ausgleichsanspruch .....	143
1. Verzicht bzw Abdingbarkeit .....	143
2. Vorauserfüllung .....	143

G.	Geltendmachung .....	144
1.	Frist .....	144
2.	Form und Inhalt .....	144
3.	Verfall .....	145
4.	Fälligkeit .....	145
5.	Verjährung .....	145
a)	Frist .....	145
b)	Beginn .....	146
c)	Verzicht .....	146
d)	Hemmung .....	146
(1)	Fortlaufhemmung .....	146
(2)	Ablaufhemmung .....	146
e)	Unterbrechung .....	147
6.	Verzinsung .....	147
7.	Berechnungsbeispiele .....	147
V.	Verjährung .....	147
A.	Verjährungsfrist .....	147
B.	Beginn der Verjährung .....	148
C.	Hemmung .....	149
1.	Fortlaufhemmung .....	149
2.	Ablaufhemmung .....	149
D.	Unterbrechung .....	150
E.	Abweichende Vereinbarungen .....	150
VI.	Zurückbehaltungsrecht .....	151
A.	Allgemeines .....	151
B.	Voraussetzungen .....	151
C.	Sicherheitsleistung .....	152
VII.	Sonstige Bestimmungen .....	153
A.	Schriftform .....	153
B.	Anwendbares Recht/Rechtswahl .....	153
C.	Gerichtsstand/Schiedsklausel .....	154
<b>3.</b>	<b>Vertragshändlervertrag (Hanno Schatzmann) .....</b>	<b>155</b>
I.	Einleitung .....	159
A.	Begriffsbestimmung und Abgrenzung .....	159
B.	Rechtsquellen und analoge Anwendung von Bestimmungen des Handelsvertreterrechts .....	160
C.	Gewährleistung und Schadenersatz bei Absatzketten .....	162
D.	Besondere Treupflichten im Vertragshändlervertrag .....	164

II.	Inhaltskontrolle .....	166
A.	Allgemein .....	166
1.	Einleitung .....	166
2.	Geltungskontrolle .....	167
3.	Inhaltskontrolle .....	169
4.	Exkurs: Vertragshändler und Verbraucherschutz .....	171
B.	Einzelne Fälle in Rechtsprechung und Literatur .....	172
1.	Allgemein .....	172
2.	Kündigungsfristen und Vertragsdauer .....	173
a)	Kündigungsfristen .....	173
b)	Vertragsdauer .....	176
c)	Knebelungsvertrag: Kündigung unter unzumutbaren Bedingun- gen .....	176
d)	Kündigung ohne Begründung durch den Generalimporteur .....	177
3.	Alleinvertrieb und Gebietsschutz .....	178
4.	Rücknahme von Ersatzteilen und Vertragswaren .....	179
a)	Rücknahme von Ersatzteilen nach Vertragsbeendigung .....	179
b)	Rücknahme der Vertragsgegenstände .....	181
c)	Ergebnis .....	182
5.	Gewährleistungs- und Haftungsfreizeichnungen .....	182
6.	Dispositionsklauseln .....	183
a)	Marktverantwortungsgebiet .....	183
b)	Sortimentszusammenstellung .....	184
c)	Sonstiges .....	184
7.	Einstandszahlungen .....	185
III.	Kartellrechtliche Implikationen bei Vertragshändlerverträgen im Überblick .....	186
A.	Allgemeines .....	186
1.	Wettbewerbsbeschränkende Wirkungen typischer Vertragsbestimmungen in vertikalen Vereinbarungen .....	186
2.	Rahmenbedingungen nach dem Österreichischen Kartellrecht sowie nach EU Kartellrecht .....	188
a)	Verbot wettbewerbsbeschränkender (auch vertikaler) Vereinbarungen .....	188
b)	Vereinbarungen von nur geringer Spürbarkeit (de minimis) .....	189
c)	Vertikal-GVO .....	190
d)	Legalausnahme .....	193
B.	Beispiele für kartellrechtlich relevante Regelungsinhalte in Vertragshändlerverträgen .....	194
1.	Alleinvertriebsrecht, Gebietsschutz, Exportverbote .....	194
2.	Wettbewerbsverbot und Alleinbezugsverpflichtung .....	195
3.	Vertikale Preisbindung .....	197



IV. Rechtswahl .....	199
A. Allgemein .....	199
B. Mangels Rechtswahl anzuwendendes Recht (objektive Anknüpfung) .....	200
C. Bei Rechtswahl anzuwendendes Recht .....	201
D. International zwingende Bestimmungen (Art 9 Rom-I-VO) .....	202
V. Vertragsbeendigung .....	204
A. Einleitung .....	204
B. Beendigung durch Fristablauf .....	204
1. Einfache Befristungen .....	204
2. Sonderfälle .....	205
C. Beendigung durch Kündigung .....	207
1. Ordentliche Kündigung .....	207
a) Formvorschrift und Zugang .....	208
b) Kündigungsfrist und Kündigungstermin .....	208
2. Außerordentliche Kündigung .....	209
a) Wichtiger Grund .....	209
b) Verschulden .....	212
c) Formvorschrift und Zugang .....	212
d) Erkennbarkeit der Auflösung mit sofortiger Wirkung, Erkennbarkeit der Auflösung oder Kündigung aus wichtigem Grund, Nennung des wichtigen Grundes .....	213
e) Abmahnung und Reaktionszeit bei Vorliegen eines wichtigen Grundes .....	214
f) Rechtsfolgen .....	215
D. Sonstige Beendigungsgründe .....	216
1. Einvernehmen .....	216
2. Krankheit/Alter/Tod .....	217
3. Insolvenz .....	217
4. Geltung der sonstigen Beendigungsgründe bei juristischen Personen .....	219
VI. Rechtsfolgen bei Vertragsbeendigung .....	219
A. Ausgleichsanspruch .....	219
1. Allgemein .....	219
2. Gesetzliche Grundlage .....	221
3. Materielle Voraussetzungen für die Anwendung des § 24 HVertrG analog .....	221
a) Analogie zum Handelsvertreterrecht im Bereich des Ausgleichsanspruches .....	221
b) Überlassung des Kundenstocks .....	223

4. Formelle Voraussetzungen für die Anwendung des § 24 HVertrG analog .....	225
a) Überblick .....	225
b) Ausgleichsschädliche Vertragsbeendigung Fallgruppe I: Kündigung oder vorzeitige Auflösung durch den Vertragshändler ohne dem Hersteller zurechenbarem wichtigen Grund oder zumindest ohne begründeten Anlass und weiters sofern nicht alters-/krankheitsbedingt .....	225
c) Ausgleichsschädliche Vertragsbeendigung Fallgruppe II: Kündigung oder vorzeitige Auflösung durch den Hersteller aus wichtigem Grund, der dem Vertragshändler zuzurechnen ist und von ihm verschuldet sein muss .....	228
d) Ausgleichsschädliche Vertragsbeendigung Fallgruppe III: Überbindung der Rechte und Pflichten aus dem Vertragsverhältnis .....	229
e) Sonstige Fälle der (dann ausgleichsbegründenden) Vertragsbeendigung im Überblick .....	229
f) Geltendmachung .....	229
g) Unabdingbarkeit .....	230
5. Vorteil des Herstellers versus Einnahmenverlust des Vertragshändlers .....	231
a) Ausgleich der Vorteile des Herstellers als gesetzliche Vorgabe .....	231
b) Turgay Semen/Deutsche Tamoil GmbH .....	234
c) Beweislastverteilung .....	236
6. Berechnungsschritte zur Festlegung der Höhe des Rohausgleichs .....	237
a) Beschreibung der einzelnen Berechnungsschritte in der Judikatur .....	237
b) Ausgangsbasis .....	238
c) Der für die Bestimmung des Rohausgleiches relevante Vergleichszeitraum (Basisjahr) .....	240
d) Altkunden, intensivierte Altkunden und Neukunden, Stammkunden .....	241
e) Bereinigung um vertragshändlertypische Vergütungsbestandteile und solche für verwaltende Tätigkeiten .....	243
f) Prognosezeitraum und Abwanderung von Stammkunden auch in diesem Prognosezeitraum .....	244
g) Hochrechnung der Einnahmenverluste und Abzinsung .....	245
h) Erhebliche Vorteile, Billigkeitserwägungen .....	245
7. Höchstbetrag .....	247
B. Investitionersatz .....	248
1. Allgemein .....	248
2. Gesetzliche Grundlage .....	249
3. Anwendungsbereich bei Vertragshändlern .....	249
a) „Gebundener Unternehmer“ .....	249
b) „Bindender Unternehmer“ .....	252

4. Formelle Voraussetzungen, Geltendmachung und Unabdingbarkeit .....	252
a) Vertragsbeendigung .....	252
b) Geltendmachung .....	255
c) Unabdingbarkeit .....	255
5. Art und Umfang ersatzfähiger Investitionen .....	255
a) Investitionen für den einheitlichen Vertrieb .....	255
b) Verpflichtung zur Investition .....	257
c) Amortisation .....	258
d) Angemessene Verwertbarkeit .....	261
6. Verhältnis zum Ausgleichsanspruch .....	263
C. Sonstiges .....	263
1. Rückgabe von gelieferten Waren/Ersatzteilen .....	263
2. Wettbewerbsverbot nach Vertragsende .....	264
3. Verleitung von Kunden zur Auflösung von Verträgen mit dem Hersteller nach Vertragsbeendigung/Sperre des Vertragshändlers in Bezug auf Kunden aus zu übergebendem Kundenstock? .....	266
VII. Checkliste Vertragsgestaltung .....	267
<b>4. Der Franchisevertrag (Anna Luger) .....</b>	<b>273</b>
I. Einleitung .....	275
A. Allgemeines .....	275
B. Begriff des Franchisings .....	275
II. Rechtsgrundlagen .....	277
A. Einleitung .....	277
B. Zivilrecht .....	277
1. ABGB .....	277
a) § 864a ABGB – Bestimmungen ungewöhnlichen Inhalts .....	278
b) § 879 Abs 3 ABGB – Gröbliche Benachteiligung .....	278
c) § 879 Abs 1 ABGB – Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot oder die guten Sitten .....	279
2. Verbraucherrecht .....	280
a) Allgemeines zum Verbrauchergeschäft .....	280
b) Gründungsgeschäfte .....	280
c) § 6 KSchG – Unverbindliche Vertragsbestimmungen .....	281
3. Handelsvertretergesetz .....	282
4. Unternehmensgesetzbuch .....	283
C. Kartellrecht .....	283
1. Österreichisches Kartellrecht .....	283
2. Europäisches Kartellrecht .....	283
a) Allgemeines .....	283
b) Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen .....	284

c) Kernbeschränkungen .....	286
d) Nicht freigestellte Beschränkungen in vertikalen Vereinbarungen .....	287
D. Sonstige zu beachtende Rechtsgrundlagen .....	287
1. Vermietung und Verpachtung .....	287
2. Gewerblicher Rechtsschutz .....	288
III. Vorvertragliche Aufklärungspflichten .....	288
A. Culpa in Contrahendo (cic) .....	288
B. Zum Umfang vorvertraglicher Aufklärungs- und Informationspflichten .....	289
C. Rechtsfolgen bei Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten .....	291
IV. Inhalt eines Franchisevertrages .....	292
A. Abgrenzung zu anderen Vertragsarten .....	292
1. Vertragshändler .....	292
2. Handelsvertreter .....	292
3. Kommissionär .....	293
4. Lizenzvertrag .....	293
B. Die Vertragspartner .....	293
C. Das Handbuch .....	293
1. Inhalt des Handbuchs .....	293
2. Verbindlichkeit des Handbuchs und der darin enthaltenen Richtlinien .....	294
3. Änderungen und Erweiterungen der Richtlinien .....	294
D. Gebietsschutz und Kundenschutz .....	295
1. Beschränkung des aktiven Vertriebs in exklusiv vergebene Gebiete oder an exklusiv vergebene Kundengruppen (Art 4 lit b sublit i EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen) .....	295
2. Beschränkung des Verkaufs an Endverbraucher durch Abnehmer, die auf der Großhandelsstufe tätig sind (Art 4 lit b sublit ii EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen, Sprunglieferungsverbot) .....	298
3. Beschränkung im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems (Art 4 lit b sublit iii EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen) .....	298
4. Beschränkung der Möglichkeit des Weiterverkaufs von Bestandteilen (Art 4 lit b sublit iv EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen) .....	298
E. Pflichten und Leistungen des Franchisegebers .....	299
F. Pflichten und Leistungen des Franchisenehmers .....	300
G. Preisbindung .....	300
H. Wettbewerbsverbote .....	301
1. Allgemeines .....	301
2. Die Pronuptia-Rechtsprechung des EuGH .....	301

3.	Durch die EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen freigestellte Wettbewerbsverbote .....	302
a)	Wettbewerbsverbote während aufrechter Vertragsdauer (Art 5 Abs 1 lit a EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen) .....	304
b)	Nachvertragliche Wettbewerbsverbote (Art 5 Abs 1 lit b EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen) .....	305
I.	Regelungen über die Geschäftsräumlichkeiten .....	305
V.	Nachvertragliche Ansprüche des Franchisenehmers .....	306
A.	Der Ausgleichsanspruch .....	306
1.	Analoge Anwendung des Ausgleichsanspruches .....	306
2.	Die Anspruchsvoraussetzungen .....	307
a)	Beendigung des Vertragsverhältnisses .....	307
b)	Materielle Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch .....	309
3.	Höhe des Ausgleichsanspruches .....	310
4.	Geltendmachung und Verjährung des Ausgleichsanspruches .....	311
B.	Der Investitionersatzanspruch gem § 454 UGB .....	311
<b>5.</b>	<b>Kommissionär und Kommissionsagent (Martin Trenker) .....</b>	<b>315</b>
I.	Grundlagen .....	317
A.	Einführung .....	317
B.	Entwicklung und praktische Bedeutung .....	317
C.	Definition des Kommissionärs .....	318
1.	Außenverhältnis: Indirekte Stellvertretung .....	318
2.	Innenverhältnis: Auftrag (§§ 1002 ff ABGB) .....	318
3.	Kommissionsgut .....	318
4.	Unternehmereigenschaft .....	319
5.	Kommissionsagent .....	319
D.	Rechtsquellen .....	320
E.	Abgrenzung .....	320
II.	Kommissionsvertrag .....	321
A.	Abschluss des Kommissionsvertrags .....	321
B.	Inhalt des Kommissionsvertrags .....	321
1.	Überblick .....	321
2.	Rechte des Kommissionärs .....	321
a)	Provisionsanspruch (§ 396 Abs 1 UGB) .....	321
b)	Aufwandersatzanspruch (§ 396 Abs 2 UGB) .....	323
c)	Risikohaftungsanspruch (§ 1014 letzter HS ABGB) .....	324
d)	Sicherungsrechte .....	325
3.	Pflichten des Kommissionärs .....	327
a)	Ausführungspflicht .....	327
b)	Interessenwahrungspflicht .....	328

c) Weisungsbefolgung .....	329
d) Informationspflichten .....	330
e) Pflichten bei der Abwicklung des Ausführungsgeschäfts .....	331
f) Herausgabepflicht .....	333
g) Verwahrung des herauszugebenden Guts .....	334
4. Haftung des Kommissionärs .....	335
a) Grundsatz: Keine Haftung für Erfüllung des Ausführungsgeschäfts .....	335
b) Ausnahme: Delkrederehaftung .....	335
c) Schadenersatzpflicht als Sekundärpflicht .....	336
d) Beweislast .....	336
C. Rechtsstellung des Kommittenten .....	337
D. Beendigung .....	337
III. Ausführungsgeschäft .....	339
A. Vertragsverhältnis zwischen Kommissionär und Drittem .....	339
B. Kein Vertragsverhältnis zwischen Kommittent und Drittem .....	340
IV. Abwicklung von Ausführungsgeschäft und Kommission .....	341
A. Verkaufskommission .....	341
1. Kommissionsgut .....	341
2. Forderungen aus dem Ausführungsgeschäft .....	343
a) Außenverhältnis .....	343
b) Innenverhältnis zwischen Kommittent, Kommissionär und Gläubigern .....	343
c) Aufrechnungsproblematik .....	343
3. Erlös aus dem Ausführungsgeschäft .....	344
4. Ersatzpflicht aus dem Ausführungsgeschäft .....	344
B. Einkaufskommission .....	344
1. Kaufpreis und Forderung auf Übertragung des Kaufgegenstands .....	344
2. Kaufgegenstand .....	345
a) Eigentumsübergang .....	345
b) Insolvenzrisiko .....	345
c) Untersuchungs- und Rügepflicht .....	346
d) „Annahmeverzug“ des Kommittenten .....	346
V. Selbsteintritt des Kommissionärs .....	347
A. Allgemeines .....	347
B. Voraussetzungen .....	348
1. Börsen- oder Marktpreis der Waren oder Wertpapiere .....	348
2. Vertragliche Vereinbarung .....	348
3. Aufrechter Kommissionsvertrag .....	349
4. Ausübung .....	350
C. Wirkung des Selbsteintritts .....	350
1. Entstehung eines Kaufvertrags – Verhältnis zum Kommissionsvertrag .....	350

2.	Fortbestand der kommissionsrechtlichen Rechte und Pflichten .....	350
a)	Interessenwahrungspflicht .....	350
b)	Ausführungsanzeige .....	351
c)	Preisfestsetzung .....	351
d)	Provision, Aufwandsatz und Sicherungsrechte des Kommissionärs .....	352
VI.	Anzuwendendes Recht bei grenzüberschreitendem Bezug .....	353
A.	Ausführungsgeschäft .....	353
B.	Kommissionsvertrag .....	353
C.	Verhältnis zwischen Kommittent und Drittem .....	353
<b>6.</b>	<b>Konsumentenschutzrecht</b> ( <i>Daniel Larcher</i> ) .....	355
I.	Allgemein .....	356
II.	Gründungsgeschäfte .....	357
III.	Rücktrittsrechte .....	358
A.	„Haustürgeschäft“ – § 3 KSchG .....	358
B.	„Rücktritt wegen Nichteintritts“ maßgeblicher Umstände – § 3a KSchG .....	359
C.	Rücktritt nach FAGG .....	360
IV.	Kündigungsrecht (§ 15 KSchG) .....	362
V.	Unzulässige Vertragsbestandteile (§ 6 KSchG) .....	363
A.	Jedenfalls unzulässige Vertragsbestandteile (§ 6 Abs 1 KSchG) .....	363
B.	Einzel ausgehandelte Vertragsbestandteile (§ 6 Abs 2 KSchG) .....	365
C.	Transparenzgebot (§ 6 Abs 3 KSchG) .....	366
VI.	Gerichtsstands- und Schiedsvereinbarungen .....	367
A.	Vereinbarungen über den Gerichtsstand .....	367
B.	Schiedsklauseln .....	368
VII.	Gewährleistung/Garantien (§§ 8 ff KSchG) .....	368
<b>7.</b>	<b>Versandhandel und Teleshopping</b> ( <i>Christina Denk</i> ) .....	369
I.	Versandhandel .....	370
A.	Allgemein .....	370
B.	Versandhandel und Fernabsatzverträge .....	370
C.	Vertragsabschluss .....	371
D.	Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	375
E.	Gefahrenübergang .....	378
F.	Mängel des Vertrages .....	379
1.	Irrtum .....	379
2.	List .....	381
3.	Rücktrittsrecht vom Fernabsatzvertrag für Verbraucher .....	382
G.	Leistungsstörungen .....	387
1.	Schuldnerverzug .....	387
2.	Gewährleistung .....	388

H. Schadenersatz .....	390
I. Einzelfragen des Versandhandels .....	390
1. Versandhandel und Verbraucherschutz .....	390
2. Versandhandel und Gewinnzusagen .....	393
II. Teleshopping .....	394
A. Allgemein .....	394
B. Teleshopping und Fernabsatzverträge .....	395
C. Vertragsabschluss .....	396
1. Angebot und Annahme .....	396
2. Informationspflichten .....	396
3. Nach Vertragsabschluss .....	397
D. Allgemeine Geschäftsbedingungen .....	397
E. Irrtum .....	397
F. Rücktrittsrecht vom Fernabsatzvertrag .....	398
G. Leistungsstörungen .....	400
H. Schadenersatz .....	401
I. Abgrenzung zur Werbung .....	401
<b>8. Gewerblicher Rechtsschutz (Martin Reinisch) .....</b>	<b>403</b>
I. Markenrecht und Vertrieb .....	404
A. Einführung .....	404
1. Einleitung .....	404
2. Kurzer Überblick über die österreichische Marke .....	404
a) Begriff der Marke .....	404
b) Markenerwerb .....	405
c) Übertragung von Marken .....	405
d) Erlöschen von Marken .....	405
e) Anwendbarkeit des Markenschutzgesetzes auf Internationale Registrierungen und Unionsmarken .....	405
B. Die Rechte des Markeninhabers in Grundzügen .....	406
1. Ausschließlichkeitsrecht .....	406
2. Markenbenutzungshandlungen .....	406
3. Erstvertriebsrecht .....	406
C. Erschöpfung des Markenrechts .....	407
1. Erschöpfungsgrundsatz .....	407
a) Inverkehrbringen .....	407
b) Durch den Markeninhaber oder mit dessen Zustimmung .....	409
c) Relevante Waren .....	411
2. Nichteintritt bzw Wegfall der Erschöpfung aus territorialen Gründen .....	411
a) EWR-weite Erschöpfung – Silhouette .....	411
b) Beweislast für die EWR-weite Erschöpfung .....	412



3.	Nichteintritt bzw Wegfall der Erschöpfung aus anderen Gründen .....	412
a)	Umverpackungsproblematik .....	413
b)	Rufschädigung als berechtigter Grund im Sinne von § 10b Abs 2 MSchG (Art 7 Abs 2 MarkenRL) .....	414
4.	Ausschließlichkeitsrecht und Erschöpfungsregelungen zur Gewährleistung der Funktionen der Marke .....	415
a)	Herkunftsfunktion .....	415
b)	Qualitätsfunktion .....	416
c)	Sonstige Markenfunktionen .....	417
II.	Kontrollnummern im Vertriebssystem und deren Beseitigung bzw Veränderung – marken- und lauterkeitsrechtliche Aspekte .....	419
A.	Ausgangssituation .....	419
1.	Anbringen von Kodierungen .....	419
2.	Rechtliche Handhabe infolge von Kodierungen .....	420
3.	Funktionen von Kodierungen .....	421
B.	Rechtlicher Schutz von Kodierungen gegen deren Beseitigung/Veränderungen .....	421
1.	Schutzwürdiges Vertriebssystem .....	422
2.	Sichtbarer Eingriff in die Substanz der Ware .....	422
3.	Gesetzlich vorgeschriebener Code .....	423
<b>9.</b>	<b>Datenschutzrecht</b> ( <i>Lukas Feiler/Siegfried Fina</i> ) .....	425
I.	Einführung .....	425
II.	Ein kurzer Abriss datenschutzrechtlicher Pflichten .....	426
III.	Datenschutzrechtliche Einordnung des Unternehmens und seiner Absatzmittler als Auftraggeber oder Dienstleister .....	427
A.	Auftraggeber- und Dienstleistungsbegriff des DSG 2000 .....	427
B.	Kriterien für die Beurteilung der datenschutzrechtlichen Stellung .....	428
C.	Vertragshändler .....	429
D.	Franchisenehmer .....	430
E.	Makler .....	430
F.	Handelsvertreter .....	430
G.	Kommissionäre .....	431
H.	Kommissionsagenten .....	432
IV.	Anwendbares Datenschutzrecht bei internationalen Vertriebssystemen .....	432
A.	Grundsätze der Ermittlung des anwendbaren nationalen Datenschutzrechts .....	432
B.	Anwendbares Datenschutzrecht bei außereuropäischen Unternehmen mit europäischen Absatzmittlern .....	433
C.	Anwendbares Datenschutzrecht bei österreichischen Unternehmen mit ausländischen Absatzmittlern .....	433
V.	Datenschutzrechtliche Anforderungen an Datentransfers zwischen dem Unternehmen und seinen Absatzmittlern .....	434
VI.	Zusammenfassung .....	436

<b>10. Internationales Vertriebsrecht: Internationale Zuständigkeit und anzuwendendes Recht</b> ( <i>Willibald Posch</i> ) .....	437
I. Einleitung .....	437
II. Zur Internationalisierung des Waren- und Dienstleistungsvertriebs .....	439
III. Internationale Zuständigkeit .....	440
A. Die Rechtsquellen .....	440
B. Internationale Zuständigkeit nach der Jurisdiktionsnorm .....	441
C. Internationale Zuständigkeit nach EuGVVO und LGVÜ II .....	443
IV. Anzuwendendes Recht .....	445
A. Allgemeines .....	445
B. Die Bedeutung der „freien Rechtswahl“ bei der Anknüpfung vertriebsvertraglicher Schuldverhältnisse .....	446
C. Zur objektiven Anknüpfung bei fehlender Rechtswahl .....	448
V. Zusammenfassung .....	452
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	453