
Hartmann Jürg E.



Vertriebsverträge im internationalen Kontext

Alleinvertreibungsverträge und verwandte Verträge (Selektiver Vertrieb, Franchise Vertrag) unter Berücksichtigung des schweizerischen und des EU-Wettbewerbsrecht

Verlag: Schulthess

Erscheinungsjahr: 2007

Sprache: Deutsch

ISBN/ISSN: 978-3-7255-5511-6

Medium: Buch brosch.

Seiten: 246

Sachgebiet: Internationales Handelsrecht / Droit commercial international

Vertriebsverträge zwischen Herstellern bzw. Lieferanten und Eigenhändlern zum Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen haben in der Geschäftspraxis auf nationaler und internationaler Ebene grosse Bedeutung erlangt. Im Vordergrund stehen Alleinvertreibungsverträge, Franchiseverträge und selektive Vertriebssysteme. Diese Vertragstypen zum Vertrieb haben sich aus der Wirtschaftspraxis entwickelt und sind gesetzlich kaum normiert.

Hersteller und Lieferanten sind auf den Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen durch Eigenhändler angewiesen, sofern sie den Vertrieb nicht selbst an die Hand nehmen und das damit verbundene Risiko nicht selbst tragen wollen. Wird der Vertrieb durch Eigenhändler vorgenommen, so besteht vorab bei Markenprodukten die Tendenz, den Vertrieb in die Vertriebsstruktur des Herstellers oder Lieferanten weitmöglichst einzubinden. Dazu eignen sich vorab der Alleinvertreibungsvertrag, der Franchisevertrag und selektive Vertriebssysteme. Diese meist längerfristigen Verträge unterstehen nicht nur vertragsrechtlichen, sondern vorab und vermehrt wettbewerbsrechtlichen Schranken, die unter schweizerischem und EU-Wettbewerbsrecht aufgezeigt werden. Die Einhaltung dieser Schranken ist für die Rechtsbeständigkeit und Durchsetzbarkeit dieser Verträge entscheidend. In der Schweiz wird dabei die Bekanntmachung der Wettbewerbskommission vom 2. Juli 2007 von Bedeutung sein, welche verschärfend die EU-Regelung in der Schweiz umsetzen will.
