Inhaltsverzeichnis

Vor	wort zur 2. Auflage	V
Inh:	altsübersicht	VII
		XXIII
	D	XXVII
LIIL	ratury Clecitinus	M . 1 11
Tei	1: Grundlagen des Vertriebsrechts	1
Kaı	oitel 1: Das Vertriebsrecht im Gesamtsystem des Rechts	3
Α. Ί	Vertriebsrecht als Rechtsgebiet	3
В.	Make or Buy? Eigenvertrieb oder Vertrieb über externe Dritte?	6
C.	Wahl der passenden Vertriebsform	7
D.	Gegenstand der nachfolgenden Darstellung	7
Kar	pitel 2: Typen von Vertriebsmittlern	8
A.	Rechtliche Abgrenzung	8
	I. Handelsvertreter	8
	II. Handelsmakler	10
	III. Vertragshändler	11
	IV. Franchising	11
	V. Kommissionsagent	15
_	VI. OEM-Vertrag	16
В.	Typen von Vertriebsmittlern im Überblick	17
C.	Checkliste Handelsvertretervertrag	19
D.	Checkliste Vertragshändlervertrag.	21
Tei	2: Handelsvertreter	25
	pitel 3: Gesetzliche Grundlagen	27
Α.	Entstehungsgeschichte	27
В.	§§ 84–92c HGB im Überblick	28
C.	Zwingende Vorschriften des Handelsvertreterrechts	29
D.	Weitere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Handelsvertreterverträge	31
	I. Allgemeines Dienstvertragsrecht (§§ 611 ff. BGB)	31
	II. Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)	33
	1. AGB-Begriff	33
	Rechtsfolgen der Qualifizierung des Handelsvertretervertrages als AGB	34
	Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Handelsvertreterverträgen	36
	Kritik an der Beschränkung der Gestaltungsfreiheit durch das AGB- Recht	39
	5. Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts.	40

E.	III. Kartellrecht	47 47
Kap	pitel 4: Begriff des Handelsvertreters	48
A. ^	Gesetzliche Merkmale	48
	I. Selbstständiger Gewerbetreibender	49
	Abgrenzung selbstständiger von unselbstständiger Tätigkeit	49
	2. Kaufmannseigenschaft	51
	II. Registereintragung	53
	1. Handelsvertretergesellschaften	53
	III. Vermittlung im fremden Namen und auf fremde Rechnung	54
	1. Geschäftsvermittlung	54
	2. Art der Geschäfte	56
	3. Abschlussvollmacht	56
	4. Mangel der Vertretungsmacht	58
_	IV. Ständige Betrauung	59
В.	Arten von Handelsvertretern	60
	I. Bezirksvertreter	60 63
	II. Alleinvertreter	64
	III. Haupt- und Untervertreter IV. Mehrfirmen- und Einfirmenvertreter	67
	V. Handelsvertreter im Nebenberuf.	68
	VI. Versicherungs- und Bausparkassenvertreter	70
A. B. C. D.	Formerfordernisse. Beurkundungsanspruch Neben dem Handelsvertretervertrag bestehende Vereinbarungen	73 73 74 74 75 77 77 78
K	apitel 6: Pflichten des Handelsvertreters.	79
n.	Oberblick and Erfullungsort	80
В.	Zwingende gesetzliche Pflichten	81
	1. Vermittlungs- und Abschlusspflicht.	81
	11. Interessenwahrnehmungspflicht	83
	1. Ronkurrenzverbot	84
	2. Pflicht zur Beachtung von Weisungen	93
	3. Aufbewahrungspflicht	96
	4. HerausgabepHicht	97
	5. Bonitätsprüfungspflicht	97

		6. Verschwiegenheitspflicht und Verwertungsverbot
	III.	Informationspflichten
		1. Pflicht zur Mitteilung von Geschäftsvermittlungen und -abschlüssen.
		2. Allgemeine Informationspflicht
C.	Weit	tere gesetzliche Pflichten
	I.	Delkrederehaftung
		1. Einstandspflicht des Handelsvertreters
		2. Wirksamkeitsvoraussetzungen
		3. Wirksame Verbindlichkeit gegen Kunden
		4. Bürgschaftsrechtliche Einreden
		5. Delkredereprovision
		6. Delkredereprovision und Ausgleichanspruch
		7. Kartellrecht
	II.	Inkassoverpflichtung
		1. Inkassoauftrag
		2. Inkassoprovision
D.	Weis	tere vertragliche Pflichten
v	1 *	7. DQ: -1 1 U
Kaj A.		7: Pflichten des Unternehmersetzliche Nebenleistungspflichten
n.	L.	
	1.	Überlassungspflicht von Unterlagen
		2. Art und Weise der Überlassung
	TT	3. Verletzung der Überlassungspflicht
	II.	Informationspflichten
		Konkrete Informationspflichten
		Verstoß gegen Informationspflichten
В.	Т	epflichten
D.		
	I. II.	Allgemeine Treuepflichten
	III.	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
C.		Belieferungspflicht
С.	Disp	ositionsitement
		8: Der Provisionsanspruch
Α.		tere Vergütungen
В.		ematik der Provisionsbestimmungen
C.		ragliche Vereinbarungen
D.	Prov	risionsanwartschaft
	I.	Handelsvertreterverhältnis
	II.	Geschäftsabschluss
		1. Bestand des Geschäfts
		2. Rahmenvertrag, Sukzessivlieferungsvertrag
	III.	Tätigkeitsprovision

	IV.	Folge	eprovision für Nachbestellungen	152
	V.	Bezir	ksprovision	156
		1.	Voraussetzungen	156
		2.	Mangelhafte Bezirksbetreuung	159
		3.	Bezirksprovision nur bei Vereinbarung; Dispositionsfreiheit der Par-	
		<i>J.</i>	teien	160
	VI.		hvertragliche Provision, Überhangprovision	161
	γ1.	1.	Nachvertragliche Tätigkeitsprovision	162
		2.	Angebotseingang vor Vertragsbeendigung.	164
		3.	Teilung der Provision zwischen ausscheidendem und nachfolgendem	
			Vertreter	165
		4.	Ausschluss und Modifikarionen	167
		5.	Überhangprovisionen	167
	VII.	Prov	visionskollisionen	168
E.	Ents		ng des Provisionsanspruchs und Provisionsvorschuss	169
	I.		riff der Geschäftsausführung	170
	П.	Ersz	atzleistungen und Abweichungen bei der Ausführung	171
	III.		weise Ausführung	173
	IV.		weichende Vereinbarungen und Provisionsvorschuss	173
F.	Weg		es Provisionsanspruchs	176
	I.		htleistung des Dritten, § 87a Abs. 2	176
		1.	Feststehen der Nichtleistung	177
		2.	Provisionsrückgewähr	179
		3.	Zwingende Ausgestaltung	179
	II.	-	htausführung durch den Unternehmer	180
	***	1.	Begriff der Nichtausführung.	181
		2.	Wegfall des Provisionsanspruchs bei Nichtvertretenmüssen	181
		3.		184
G.	List		Zwingende Ausgestaltung.	185
G .	I.	ne ues	Provisionsanspruchs	
	1. II.	X n	visionsvereinbarung	186
	II.	Till.	derung der Provisionsvereinbarung	187 189
	IV.	Ber	licher Satz echnung der Provision	190
	17.	1.	Rabatte	192
		2.	Nehenbacken	193
		3.	Nebenkosten	
Н.	Call	-	Gebrauchsüberlassungs- und Nutzungsverträge	194
11.	I.	igkeit AL.	und Abrechnung.	195
	II.	/ADI	rechnungspflicht	195
	Ш.	For	rechnungszeitpunkt	196
	IV.	Sch	rm und Inhalt der Abrechnung	197
	V.	Fäl	nuldanerkenntnis und Verzicht	198
I.		eütun	ligkeit	200
J.	Ver	wirk	gsanspruch gemäß § 354	200
,.	I.	V	ing des Provisionsanspruchs analog § 654 BGB	201
	II.	Gr	rbotene Doppeltätigkeit des Handelsvertreters	201
K.		r Prov	avierende Vertragsverletzungen sonstiger Art. risionsanspruch in der Insolvenz des Unternehmers	203 205
				7117

Kaj	itel 9: Der Provisionsanspruch des Versicherungs- und Bausparkassen-	
	vertreters	209
A.	Provisionsanwartschaft	210
	I. Tätigkeitsprovision	21
	II. Gruppenverträge	21
	III. Vertragserweiterungen	21; 21;
n	IV. Verlängerung des Versicherungsvertrages	21
В.	Entstehung des Provisionsanspruchs	21.
	I. Einmalige Prämienzahlung	21
C.	II. Laufende Prämienzahlung	21
C.	Leistungsstörungen	21
	I. Nachbearbeitungspflicht	21
n	II. Stornohaftung	22
D.	Höhe des Provisionsanspruchs	
E.	Provisionsarten	22
-	itel 10: Kontroll- und Sicherungsrechte	22
Α.	Allgemeines	22
В.	Buchauszug	23
	I. Inhalt	23
	II. Form	23
	III. Klage auf Buchauszug	23
_	IV. Vollstreckung	23
C.	Auskunftsanspruch	23
D.	Bucheinsicht.	23
E.	Eidesstattliche Versicherung	23
F.	Zurückbehaltungsrecht	23
Kaj	itel 11: Aufwendungsersatz	24
	itel 12: Beendigung des Handelsvertretervertrages	24
A.	Ordentliche Kündigung	24
	I. Unbefristetes und befristetes Vertragsverhältnis	24
	II. Kündigungsfristen und -termine	24 24
	IV. Teil- und Änderungskündigung V. Freistellung des Handelsvertreters	25 25
В.		25
ы.	Außerordentliche Kündigung	
	I. Ausspruch der außerordentlichen Kündigung	25
	1. Kündigungszeitpunkt	25
	2. Abmahnung	25
	3. Wichtiger Grund	25
	II. Nachschieben von Kündigungsgründen	26
	III. Vertragliche Festlegung wichtiger Gründe	26
	11/ Karadiousa durah Lintornohmor	'16

	V. VI. VII.	Kündigung durch Handelsvertreter Nicht ausreichende Gründe Schadensersatz	266 268 268
C.	Weite	ere Beendigungsgründe	270
	I.	Aufhebungsvereinbarung	270
	II.	Auflösende Bedingung	271
	III.	Tod des Handelsvertreters	271
	IV.	Insolvenzverfahren	271
	V.	Anfechtung	272
Ka	pitel :	13: Der Ausgleichsanspruch	273
A.	Syste	ematik	278
В.	Vora	aussetzungen	279
	I.	Vertragsbeendigung	279
	1.	Ablauf eines befristeten Vertragsverhältnisses, Kettenverträge	280
		Kündigung des Vertrages	280
		Aufhebungsvereinbarung	280
		4. Vertragsumwandlung	281
			283
		5. Tod einer Partei	284
		6. Veräußerung des Unternehmerbetriebes	
		7. Teilbeendigung	285
		8. Nichtigkeit des Handelsvertretervertrages	288
	II.	Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsverbindung mit den neu	
		geworbenen Kunden	289
		Neu vom Handelsvertreter geworbener Kunde und gleichzustellende	200
		Fälle	290
		2. Geschäftsverbindung	298
		3. Erhebliche Unternehmervorteile	300
	III.		322
		1. Gesamtschau des Handelsvertreterverhältnisses	324
		2. Die dem Handelsvertreter entgehenden Provisionen	326
		3. Weitere relevante Umstände im Rahmen der Billigkeitsprüfung	343
C	. Ber	echnung des Ausgleichs (Rohausgleich)	356
	I.	Berechnungsgrundlage (Prognoschasis)	356
	II.	Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus ent-	
		gehenden Provisionen)	356
	III.	Billigkeit	357
	IV.	Abzinsung	358
	V.	Sonderfall langlebige Wirtschaftsgüter	360
_	VI.	behandlung von Überhangprovisionen bei der Ausgleichsberechnung	361
Γ). Hö	Chstbetrag (Kappungsgrenze)	362
	ı.	Berucksichtigungsfähige Provisionen.	363
	II.	Maisgeoucher Betrachtungszeitraum und Berechnungsmerhode	367
E	. Au	sschluss des Ausgleichs	369
	I.	Eigenkundigung des Handelsvertreters	370
		1. Begründeter Anlass	371

		2. Einzelfälle	37.
		3. Alters- und Krankheitskündigung	379
	II.	Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund	383
	III.	Eintritt eines Nachfolgers	38
F.	Auss	chlussfrist	386
G.	Unal	bdingbarkeit	389
	I.	Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit	389
	II.	Rechtsfolge eines Verstoßes	39
	III.	Vorauserfüllung des Anspruchs	392
	IV.	Einstandszahlung	393
		1. Wirksamkeit der Einstandszahlungsvereinbarung	394
		2. Vorzeitige Beendigung des Vertrags	398
	V.	Abwälzungsvereinbarung	399
H.	Fällig	gkeit und Verjährung	400
I.	Der.	Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers	401
Kaŗ	oitel 1	14: Der Ausgleichsanspruch des Versicherungs- und Bausparkas-	101
	2.7	senvertreters	403
A.		uussetzungen des Ausgleichs	40:
	I.	Vertragsbeendigung	405
	II.	Erhebliche Unternehmervorteile	400
		Begriff des neuen Versicherungsvertrages	400
		2. Vorteilsbegriff	403
	III.	Billigkeit	408
		1. Provisionsverluste	409
ъ	T T 1	2. Altersversorgung	413
В.		hstbetrag	413
C.		ndsätze zur Berechnung der Höhe des Ausgleichs	413
	I.	Grundsätze-Sach	41
		1. Ermittlung des Ausgleichswertes	415
		2. Multiplikatoren	419
		3. Abzinsung	420
		4. Höchstbetrag	420
	II.	Grundsätze-Leben	420
		1. Anwendungsbereich	420
		2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	42
	III.	Grundsätze-Kranken	4 22
		1. Anwendungsbereich	422
		2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	422
	IV.	Grundsätze im Bausparbereich	423
		I. Anwendungsbereich	423
		2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	424
	V.	Grundsätze im Finanzdienstleistungsbereich	42
		1. Anwendungsbereich	42
		2. Ermittlung der Ausgleichshöhe	42

,	VI.	Berechnungsbeispiel
[/ _ er]	ا أمد:	5: Nachvertragliches Wettbewerbsverbot und Karenzentschädigung
Kapı	itel I	nzweck und Anwendungsbereich des § 90a HGB.
A.	Norm	issetzungen und Grenzen einer Wettbewerbsvereinbarung
₿.	vorau	§ 90a HGB abweichende Vereinbarungen
	Von S	nzentschädigung
D.	Karer	rzentschadigung cht auf das Wettbewerbsverbot
E.	Verzi	cht auf das Wettbewerbsverbot
F.	Verst	oß gegen die Wettbewerbsabrede
G.	Auise	erordentliche Kündigung des Vertragsverhältnisses und Lossagung
Teil	l 3: V	ertragshändler
		3
Kaj	pitel I	16: Gesetzliche Grundlagen
A.		loge Anwendung des Handelsvertreterrechts
	I.	Voraussetzungen der Analogie
	II.	Analogiefähigkeit der Vorschriften
	III.	Analoge Anwendung einzelner Vorschriften (ohne Ausgleichsanspruch)
		1. Provisionsyorschriften.
		2. Kontrollrechte des Handelsvertreters
		3. Absatzförderungs- und Interessenwahrnehmungspflicht (einschließlich
		Wettbewerbsverbot)
		4. Mindestkündigungsfristen
		5. Außerordentliche Kündigung
		6. Nachvertragliche Wettbewerbsabrede
		7. Beurkundungsanspruch
		8. Überlassungspflicht
		9. Wechselseitige Informationspflichten
		10. Aufwendungsersatzanspruch.
		11. Verschwiegenheitspflicht
r	IV.	Zwingende Geltung der analog anwendbaren Vorschriften
В.		tere Vorschriften mit spezifischer Bedeutung für Vertragshändlerverhältnisse.
	I.	Allgemeines Dienst- und Geschäftsbesorgungsrecht
	II.	Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§§ 305 ff. BGB)
		1. Anwendungsbereich
		2. Händlerbeiräte
		3. Rechtsfolgen der Qualifizierung des Vertragshändlervertrages als Allgemeine Geschäftsbedingungen
		4. Katalog zulässiger und unzulässiger AGB-Klauseln in Vertragshändler-
		verträgen
		5. Ausweichstrategien zur Vermeidung der Anwendung des AGB-Rechts.
	III.	Kartellrecht.
	IV.	Auf die Ausführungsgeschäfte anwendbare Rechtsnormen
	V,	Anwendbares Recht bei internationalen Verträgen
		g : : : : : : : : : : : : : : : : : :

	pitel :	17: J	Begriff des Vertragshändlers	476
A.			bare Vorschriften	476
В.	Begr		estimmung	477
	I.		bstständig Gewerbetreibender	478
	II.		hmenvertrag	479
	III.		rtrieb im eigenen Namen	479
		1.	Sukzessivliefervertrag	480
		2.	Art der Geschäfte	480
Ka	pitel	18: 4	Abschluss und vertragliche Änderungen des Vertragshändler-	
	•	1	vertrages	482
A.	Forn		s Vertragshändlervertrages	482
	I.	Sch	hriftformerfordernis	483
		1.	Verbraucher- bzw. Existenzgründerschutzrecht	483
		2.	Kartellrecht	484
		3.	Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	484
	II.	Be	urkundungsanspruch	484
В.	Neb	en de	em Vertragshändlervertrag bestehende Vereinbarungen	485
C.	Vert	ragsä	inderungen	485
Ka A.	pitel Vert	ragsb	Kartellrechtliche Aspekte	487 488
	I.	Ve	rtikale Vereinbarungen	490
		1.	Alleinvertrieb	490
		2.	Bezugsverpflichtung	494
		3.	Preise und Konditionen	494
		4.	Selektiver Vertrieb	495
		5.	Wettbewerbsverbote	497
	II.		gestimmte Verhaltensweisen	498
	III.		vischenstaatlichkeit	498
	IV.	Spi	ürbarkeit	499
	V.		uppenfreistellungsverordnungen	501
		1.	Vertikal-GVO	502
	1.71	2.	Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung	521
	VI.		nzelfreistellung.	525
		1.	Effizienzgewinne	526
		2.	Verbraucherbeteiligung	526
		3.	Unerlässlichkeit	526
		4.	Keine Ausschaltung des Wettbewerbs	527
В.	Disk	rimi	inierungsverbot (§§ 19, 20 GWB, Art. 102 AEUV)	527
K-	nie-1 *	30. T	Diskan da Vertragskindlere	520
A.			Pflichten des Vertragshändlers	530 530
_			rderungspflicht	531

C.	Interessenwahrnehmungspflicht	533
	I. Wettbewerbsverbot	534
	II. Pflicht zur Beachtung von Weisungen?	535
	III. Verschwiegenheitspflicht	535
D.	Informationspflichten	536
E.	Mindestabnahmepflicht	537
F.	Verpflichtung zum Kundendienst und zu Garantieleistungen	539
1.		540
		540 540
	II. Wartungs- und Serviceverträge	
C	III. Unternehmergarantie	540
G.	Pflicht zur Lagerhaltung	541
	I. Auslieferungs- und Konsignationslager	541
	II. Vergütungsvereinbarung	542
	pitel 21: Pflichten des Unternehmers	543
A.	Entgeltzahlung	543
	I. Preisvorbehalte	544
	II. Preisbindung	544
В.	Treuepflichten	545
	I. Pflicht zur Gleichbehandlung	546
	II. Belieferungspflicht	546
	III. Informationspflichten	547
	IV. Unterstützungpflichten	549
	V. Qualitätssicherungspflicht	549
C.	Vertragliche Verpflichtungen	549
Ka	apitel 22: Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses	551
A.	Ordentliche Kündigung	552
	l. Vertragliche Regelung der Kündigungsfrist	552
	II. Allgemeine Geschäftsbedingungen	554
_	III. Kartellrechtliche Schranken	554
В.	Auserordentliche Kündigung	556
	Kündigung durch Unternehmer	557
_	II. Kundigung durch Vertragshändler	558
C,	10d des vertragshändlers	558
D.	Insolvenzverfahren	558
E.	Anfechtung	559
))/
K	apitel 23: Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers	£ // D
A.	Voraussetzungen der Analogie	560
	Voraussetzungen der Analogie	561
		562
	11 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	
	ziehung und faktische Kenntnis der Kunden 2. Die Vertragspflicht	562
	2. Die vertragspflicht	563
	3. Umfang der Überlassungspflicht.	568

	4. Kritik an diesem Analogieerfordernis
В.	Systematik und tatbestandliche Voraussetzungen des Ausgleichsanspruchs
	I. Die gesetzliche Regelung des § 89b im Überblick
	II. Tatbestandliche Voraussetzungen
	1. Vertragsbeendigung
	2. Erhebliche Unternehmervorteile aus der Geschäftsbeziehung mit den
	neu geworbenen Kunden
	3. Billigkeitsprüfung
3.	Berechnung des Ausgleichs (Rohausgleich)
٠.	I. Berechnungsgrundlage (Prognosebasis)
	II. Prognose über die verbleibenden Unternehmervorteile (Ableitung aus ent-
	gehenden Händlerrabatten)
	III. Billigkeit
	IV. Abzinsung
).	Höchstbetrag (Kappungsgrenze).
	Vergleich Rohausgleich und Höchstbetrag
	Münchener Formel.
ì.	Ausschluss des Ausgleichs
I.	Ausschlussfrist
	Unabdingbarkeit
	I. Umfang und Grenzen der Unabdingbarkeit, Rechtsfolgen eines Verstoßes .
	II. Vorauserfüllung, Einstandszahlungen und Abwälzungsvereinbarungen
	1. Vorauserfüllung
	2. Einstandszahlungen
	3. Abwälzungsvereinbarung
	Fälligkeit und Verjährung
-	Der Ausgleich in der Insolvenz des Unternehmers
Cat	pitel 24: Nachvertragliche Ansprüche
۱. ۲	Rückkaufverpflichtung bezüglich Vertragsprodukte
	I. Rücknahmeverpflichtung aufgrund Lagerhaltungspflicht
	II. Rücknahmeverpflichtung als Schadensersatzfolge
	III. Rückkaufvergütung
	IV. Ausschlussfrist
	V. Rückkaufrecht des Unternehmers
	VI. Rücknahmepflicht für Spezialwerkzeuge
	Nachvertragliche Lieferverpflichtung
	I. Ausschluss der Lieferverpflichtung
	II. Ersatzteile
<u>.</u>	Investitionsersatzanspruch
D.	Weitere nachvertragliche Ansprüche
Teil	4: Internationales Vertriebsrecht

Кар	itel 25: Internationale Zuständigkeit	623
A. Î	Rechtsquellen	623
В.	Folgen des Brexit	624
C.	Gerichtsstandsvereinbarungen	625
	I. Zulässigkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen	625
	II. Schranken aufgrund der zwingenden Natur des Ausgleichanspruchs?	627
	III. Rechtsfolgen der Gerichtsstandsvereinbarung	628
	IV. Sachgerechte Gerichtsstandswahl	628
D.	Allgemeiner Gerichtsstand	630
E.	Besonderer Gerichtsstand des Erfüllungsortes bei Vertriebsverträgen	630
F.	Weitere Gerichtsstände	631
Ka	pitel 26: Schiedsgerichtsbarkeit	632
A.	Gründe für und gegen Schiedsgerichtsbarkeit.	633
В.	Rechtsquellen	635
C.	Schiedsvereinbarungen	637
-	I. Notwendige Inhalte einer Schiedsvereinbarung	63
	II. Wirksamkeit der Schiedsvereinbarung	63
	Objektive und subjektive Schiedsfähigkeit	638
	2. Formerfordernisse	639
	3. AGB-Recht	639
	III. Folge einer Schiedsvereinbarung	639
D.		64
	I. § 1051 ZPO als zentrale Kollisionsnorm	640
	II. Anwendung von Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)?	64
	III. Vorbehalt des ordre public	64
	•	
Ka	apitel 27: Internationales Privatrecht	64.
A.		64
	I. Grenzen der Rechtswahl	64
	II. Ausdrückliche und konkludente Rechtswahl	64
В.	Fehlende Rechtswahl	64
C.	Eingriffsnormen	65
	I. Eingriffsnormen (international zwingendes Recht)	65
	II. Die »Ingmar«-Rechtsprechung	65
D.	Ordre public	65
K	apitel 28: Abdingbarkeit der §§ 84 ff. HGB bei internationalen Vertriebs-	
	verträgen (§ 92c HGB)	65
A.	Tatigkeitsgebiet außerhalb EU und EWR	65
B.	Anforderungen an den Ausschluss, AGB-Kontrolle	65
C.	Anwendung auf Vertragshändler	65

I. II.		näisska Handalgrauggaraterichtlinia	
II.		Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie	
	Vertriebsrechte ausgewählter Mitgliedstaaten		
		kreich	
	2. Italie	n	
	3. Nied	erlande	
	4. Öste	rreich	
	5. Poles	1	
	6. Tsch	echien	
Vert	iebsrecht i	n Nicht-EU-Staaten	
I.			
	1. Han	delsvertreterrecht	
	2. Verti	agshändlerrecht	
II.	Schweiz		
	1. Han	delsvertreterrecht	
	2. Verts	agshändlerrecht	
Ш.	USA		
	1. Han	delsvertreterrecht	
	2. Verti	agshändlerrecht	
IV.	Vereinigtes Königreich (UK)		
	1. Han	delsvertreterrecht	
	2. Verti	agshändlerrecht	
	I. II. III. IV.	4. Öster 5. Poler 6. Tsche Vertriebsrecht i I. China 1. Hand 2. Vertr II. Schweiz. 1. Hand 2. Vertr III. USA 1. Hand 2. Vertr IV. Vereinigte 1. Hand	