

Handbuch des gesamten Vertriebsrechts

Band 1

Das Recht des Handelsvertreters

Herausgegeben von

Dr. jur. Karl-Heinz Thume

Rechtsanwalt, Nürnberg

Dr. Jens-Berghe Riemer

Rechtsanwalt, Nürnberg

Dr. Ulrich Schürr

Rechtsanwalt, Nürnberg

unter Mitwirkung von

Dr. Klaus Otto · Dr. Andreas Schröder

Rechtsanwälte, Nürnberg

5., überarbeitete Auflage 2016

Vorwort

Seit Erscheinen der 4. Auflage dieses Buches sind schon wieder fast vier Jahre vergangen. Der Gründer des Werkes, Dr. Wolfram Küstner, ist leider am 16.11.2013 verstorben. Mit ihm ist einer der ganz Großen des Vertriebsrechts von uns gegangen. Graf von Westphalen hat ihn vor Jahren zu Recht „Doyen des Handelsvertreterrechts“ genannt. Ihm zu Ehren sei das Vorwort der Voraufgabe hier noch einmal abgedruckt.

In Zukunft werden die Herren Dr. Riemer und Dr. Schürr das Gesamtwerk als Herausgeber betreuen, ich selbst ziehe mich langsam aus Altersgründen zurück. Daher will ich es hier kurz fassen:

Diese Neuauflage dient wieder dem eigentlichen Kern des Vertriebsrechts, dem Handelsvertreterrecht, das allein in den §§ 84–92c HGB kodifiziert ist. Das Recht der übrigen Vertriebsmittler, wie etwa der Vertragshändler und Franchisenehmer, bei denen diese Bestimmungen teilweise analog angewendet werden, ist nur am Rande berücksichtigt worden. Insoweit wird auf den Band 3 des Gesamtwerkes verwiesen.

Der neue Band 1 enthält – wie immer – die neuesten Entwicklungen im Bereich der Rechtsprechung und Literatur. Er steht auf dem Stand von Herbst 2015. Insbesondere sind die neuen höchstrichterlichen Entscheidungen über die Unternehmerpflicht zur Überlassung von Unterlagen – z.B. der Software –, zur Abdingbarkeit der Vorschriften über die Provisionsansprüche und über die Kontrollrechte, den Ausgleichsanspruch und das nachvertragliche Wettbewerbsverbot eingearbeitet worden.

Mein Dank gilt wieder dem Verlag, insbesondere Frau Brücker, für die Geduld und Mühe der umfangreichen Nachbearbeitung der Manuskripte. Ferner danke ich den neuen Mit-Herausgebern und allen anderen Co-Autoren und – last not least – erneut meiner nimmermüden und aufmerksamen Sekretärin, Frau Dienstl.

Nürnberg, im November 2015

K.-H. Thume

Vorwort zur 4. Auflage

Seit Erscheinen der 3. Auflage des Band 1 des Handbuches sind elf Jahre vergangen. Das ist ein sehr langer Zeitraum, aber die jetzige Neuauflage kommt wenigstens gerade rechtzeitig, um ein bedeutendes Jubiläum zu dokumentieren.

Vor genau 50 Jahren, nämlich im Jahre 1961, erschien die 1. Auflage dieses von Wolfram Küstner geschaffenen Werkes. Es handelte sich damals noch um ein vergleichsweise bescheidenes Kompendium, das sich mit dem Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters beschäftigte. Immerhin waren schon diese ersten Ausführungen Küstners von herausragender Bedeutung und erregten höchste Aufmerksamkeit bei Gerichten und Rechtsanwälten, die auf diesem Rechtsgebiet tätig waren. Die Besonderheit bestand darin, dass sich ein Rechtsanwalt – und damit ein Mann der Praxis – nicht einseitig, sondern ausgewogen und wissenschaftlich mit dieser seinerzeit ziemlich neuen und deshalb noch relativ unbekanntem Materie beschäftigte. Er selbst konnte damals wohl auch nicht ahnen, dass aus den bescheidenen Anfängen durch seine Hand im Laufe von 50 Jahren unter dem Namen „Handbuch des gesamten Außendienstrechts“ ein so umfangreiches, angesehenes und von der Fachwelt anerkanntes dreibändiges Standardwerk entstehen würde.

Küstner hat frühzeitig erkannt, dass der Vertrieb wirtschaftlich genauso wichtig ist, wie Herstellung und Import einer Ware oder die Kreation neuartiger Versicherungs- und Dienstleistungsangebote. Was nützt es schon dem Kaufmann, der solche Produkte geschaffen oder aus fremden Ländern eingeführt hat, wenn es ihm nicht gelingt, sie auch auf dem Markt erfolgreich durchzusetzen? Gerade seit der Vereinigung Deutschlands, der Öffnung der Grenzen Europas und der globalen Erweiterung des Welthandels ist auch die Bedeutung des Vertriebsrechts ständig gewachsen. Die Europäische Union hatte dies seit Langem erkannt und schon im Jahre 1986 für den Bereich der Handelsvertreter eine rechtsvereinheitlichende Richtlinie geschaffen, die auch für andere Vertriebsarten grundlegende Bedeutung erlangt hat.

Die jetzt vorliegende 4. Auflage des ersten Bandes beschäftigt sich, wie ihr Titel sagt, allein mit dem Recht des Handelsvertreters und das hat seinen guten Grund. Nur dieses Recht ist nämlich im deutschen HGB gesetzlich geregelt. Alle anderen Vertriebsarten orientieren sich daran und werden von der Rechtsprechung entsprechend behandelt, soweit der Vertriebsmittler ähnlich wie ein Handelsvertreter in die Vertriebsorganisation des Unternehmers eingebunden wird.

Der VIII. Zivilsenat des BGH hat erst vor Kurzem mit Urteil vom 16.2.2011 entschieden, dass auch für das Recht der Vertragshändler nicht nur das deut-

sche Handelsvertreterrecht entsprechend anzuwenden ist, sondern dass dies auch insoweit gilt, als die Auslegung jener Bestimmungen durch die europäische Handelsvertreterrichtlinie beeinflusst wird. An diesem Beispiel wird deutlich, wie sehr inzwischen das gesamte Vertriebsrecht, insbesondere natürlich das Handelsvertreterrecht selbst, richtlinienkonform ausgelegt werden muss. Dies ist in früheren Jahren nicht immer hinreichend erkannt worden. Deshalb widmet die Neuauflage des Band 1 gerade diesem Aspekt besonderes Augenmerk und enthält zusätzliche Hinweise z.B. auf die Folgen der seit 5.8.2009 geltenden Neufassung des Ausgleichsanspruchs gem. § 89b HGB, obwohl diese Bestimmung wegen ihrer zentralen Bedeutung eigens in Band 2 kommentiert ist.

Vertrieb ist – wie oben schon angedeutet – nicht nur die Akquisition des Warenverkaufs, sondern auch die von Dienstleistungen und Dauerschuldverträgen im Telekommunikationsbereich, die Vermittlung von Lotto- und Totowetten, von Versicherungs- und Bausparverträgen und schließlich im weiten Bereich der Finanzdienstleistungen und Anlagenvermittlung. Die Neuauflage berücksichtigt auch dies und enthält wiederum die Rechtsprechung und Literatur auf dem Stand des Frühjahrs 2011. Einige wichtige höchstrichterliche Urteile, die im Sommer erlassen wurden, konnten noch eingearbeitet werden.

Mit Erscheinen dieser Neuauflage des ersten Bandes hat sich der Verlag dankenswerterweise entschlossen, den inzwischen etwas ungewohnten Begriff des „Außendienstrechts“ zu ersetzen durch den heute üblichen und allgemein verständlichen des „Vertriebsrechts“. Der Schöpfer des Gesamtwerkes, Wolfram Küstner, der in diesem Jahr sein 87. Lebensjahr vollenden kann, hat aus verständlichen Gründen daran nicht mehr mitgewirkt. Ihm, dem Nestor des Handelsvertreterrechts – Graf von Westphalen hat ihn einmal den „Doyen“ genannt – sei an dieser Stelle noch einmal ganz besonders herzlich gedankt. Aus der nun schon fast zwei Jahrzehnte andauernden kollegialen Zusammenarbeit mit ihm, die auf Anregung des unvergessenen Verlagsleiters Reinhold Trinkner zustande kam, ist eine tiefe Freundschaft erwachsen und deshalb wünsche ich ihm auch für die kommenden Jahre alles erdenklich Gute.

Weiterer Dank gilt dem Verlag für die Geduld und die Mühe mit der umfangreichen Nachbearbeitung der Manuskripte. Der Herausgeber dankt auch seinen Mitautoren, die sich in besonderer Weise der einzelnen Kapitel angenommen haben, und – last not least – seiner nimmermüden und stets aufmerksamen Sekretärin, die nun schon viele Jahre für ihn tätig ist.

Nürnberg, im September 2011

K.-H. Thume