



# Handbuch des Vertriebsrechts

*C.H. Beck*



**Download**



**Online Lesen**

## Handbuch des Vertriebsrechts C.H. Beck

Gebundene Ausgabe, Beck, Stuttgart, 1350 S., Buch in sehr gutem altersbedingtem Zustand, Bibliotheksmerkmale, Text sehr gut, Inhalt sehr gut, Gewicht über 1,8 kg,



[Download Handbuch des Vertriebsrechts ...pdf](#)



[Online Lesen Handbuch des Vertriebsrechts ...pdf](#)

# Handbuch des Vertriebsrechts

*C.H. Beck*

## **Handbuch des Vertriebsrechts C.H. Beck**

Gebundene Ausgabe, Beck, Stuttgart, 1350 S., Buch in sehr gutem altersbedingtem Zustand, Bibliotheksmerkmale, Text sehr gut, Inhalt sehr gut, Gewicht über 1,8 kg,

1349 Seiten

Prolog. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Die Absatzwirtschaft Deutschlands und seiner Nachbarländer ist weitgehend durch vertragliche Vertriebssysteme gekennzeichnet, namentlich durch Systeme einfacher Belieferungs- und Fachhändlerverträge, klassischer Handelsvertreterverträge oder moderner Vertragshändler- und Franchiseverträge. Es entspricht der Bedeutung der Vertriebsverträge in der wirtschaftlichen Praxis, daß sich auch in der Rechtspraxis ein zunehmend eigenständiges Rechtsgebiet im Schnittbereich des Handels- und Kartellrechts ausgeprägt hat, das man als Absatzmittlungsrecht, als Recht der Vertriebsmittlungsverhältnisse oder kurz: als Vertriebsrecht bezeichnen kann. Dieses noch junge Rechtsgebiet erlebt eine rasante Entwicklung, die vor allem durch eine Vielzahl von Gerichtsentscheidungen, aber auch durch gesetzgeberische Interventionen (nicht zuletzt auf der Ebene der Europäischen Union) getragen wird. Die globale Einbindung unserer Wirtschaft wirft überdies zahlreiche Fragen des internationalen und ausländischen Rechts auf. Kaum mehr übersehbar sind die vertriebsrechtlichen Literaturbeiträge mit teils anwaltlich gestaltender und beratender Zielsetzung sowie mit teils wissenschaftlichen, dogmatisch-konstruktiven Ambitionen. Sie alle sind zudem verstreut und widmen sich meist Einzelfragen, so daß es dem praktischen Rechtsgestalter und Rechtsanwender nicht leicht fällt, einen Überblick über das Vertriebsrecht zu gewinnen, der erst die richtige Verortung seiner Einzelfrage erlaubt. Das Handbuch des Vertriebsrechts will in erster Linie Auskunft über die Rechtslage und ihre wirtschaftlichen Hintergründe in den verschiedenen Teilbereichen des Vertriebsrechts geben. Die Rechtsprechung mit ihren wegweisenden Entscheidungen von anschaulichen Einzelfällen, die kautelar- und die konsularjuristische Praxis in ihrem Streben nach juristischer Umsetzung wirtschaftlicher Interessen sowie die Rechtswissenschaft in ihrem Bemühen um eine analytische Durchdringung und um systematische Geschlossenheit des Rechtsstoffs sollen gleichermaßen in diesem Handbuch des Vertriebsrechts berücksichtigt und verarbeitet werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiseverträgen mit ihren vielfältigen Besonderheiten vertragsrechtlicher, kartell- und lauterkeitsrechtlicher, immaterialgüterrechtlicher und europarechtlicher Art. Ein besonderes Anliegen dieses Handbuches ist es, das Vertriebsrecht als ein eigenständiges Rechtsgebiet fest zu etablieren, indem es die rechtlichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Vertriebsvertragsformen verdeutlicht und ihre übergreifenden wirtschaftlichen Bezüge im Interessengeflecht der absatzwirtschaftlichen Akteure herausstellt. Das Buch wendet sich in erster Linie an die in der Praxis tätigen Juristen, die etwa als Rechtsanwälte oder Unternehmensjuristen mit rechtsgestaltenden und rechtsberatenden Aufgaben auf dem Gebiet des Vertriebsrechts befaßt sind. Es versteht sich zuerst als ein Anleitungsbuch zur Lösung vertriebsrechtlicher Aufgabenstellungen sowie als ein Erläuterungsbuch zum Verständnis vertriebsrechtlicher Problemzusammenhänge. Das Handbuch will zuvörderst Ratgeber sein, wenn in der Praxis nach einer zweckmäßigen und interessengerechten Lösung für ein vertriebsvertragliches Problem gesucht wird und wenn eine sach- und rechtskundige Handlungsanleitung unter Erläuterung der Hintergründe und unter Aufzeigung alternativen Möglichkeiten sowie unter verlässlicher Darstellung des Standes der Wissenschaft gewünscht wird. Der Bedarf hierfür erscheint geradezu unbändig, weil die vertriebsrechtliche Rechtsprechung und Literatur bislang nicht zusammenfassend aufgearbeitet worden ist. Zugegeben, damit ist im Grunde der Anspruch eines Pionierwerks formuliert und werden vielleicht hochgesteckte Erwartungen geweckt, die angesichts der Unreife weiter Teile dieses Rechtsgebietes kaum allseits erfüllt werden können. Man sehe den Herausgebern und Autoren nach, daß sie nicht mehr aus diesem Rechtsgebiet herausholen konnten (und wollten) als darinsteckt. Manches Teilgebiet erscheint wohl noch unfertig, und die Topographie des getarnten Rechtsgebietes "Vertriebsrecht" mag noch unübersichtlich erscheinen. Das Buch kann schon wegen der verschiedenen Verfasser, die sich teils aus der anwaltlichen oder unternehmerischen Praxis, teils aus der Wissenschaft rekrutieren, kaum "aus einem Guß" sein. Das Handbuch ist aus der Überzeugung heraus geboren: Ein Anfang muß gemacht werden. Denn auch im Vertriebsrecht ist das Ganze mehr als die Summe

seiner Teile. Das Eingangskapitel über die Grundlagen des Vertriebsrechts bemüht sich um eine Darstellung von allgemeinen Hintergründen und größeren Zusammenhängen sowie von übergreifenden Fragen aller Vertriebsverträge. Das 2. Kapitel hat den Handelsvertretervertrag vom Abschluß und Inhalt über die Durchführung bis zur Vertragsbeendigung, zum Ausgleichsanspruch und zu den nachvertraglichen Abwicklungsproblemen zum Gegenstand. Ganz ähnlich sind das 3. Kapitel zum Vertragshändlervertrag und das 4. Kapitel zum Franchisevertrag aufgebaut. Im 5. Kapitel über sonstige Vertriebsverträge und Regelungstypen sind neben Fachhändler- und Kommissionsagentenverträgen auch spezielle Vertriebsformen wie etwa der sogenannte Strukturvertrieb oder Depotvertrieb dargestellt. Das 6. Kapitel widmet sich den Vertriebsverträgen und -systemen unter dem Gesichtspunkt des deutschen Wettbewerbsbeschränkungsrechts und behandelt etwa das Preis- und Konditionenbindungsverbot, die kartellbehördliche Mißbrauchsaufsicht über Vertikalbindungen sowie das Diskriminierungsverbot. Der Bedeutung des europäischen Kartellrechts für Vertriebsverträge widmet sich sodann das 7. Kapitel, das auch die vertriebsrechtlich relevanten Gruppenfreistellungsverordnungen vorstellt. Dem folgt das 8. Kapitel zu ausgewählten Fragen aus dem gewerblichen Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht im Vertrieb. Das 9. und das 10. Kapitel behandeln das Produkthaftungsrecht bzw. das Exportkontrollrecht in ihren vertriebsrechtlich relevanten Bezügen. Im 11. Kapitel geht es um die vertriebsrechtlichen Besonderheiten, die einzelne, besonders wichtige oder eigenartige Branchen aufweisen (Automobile, Computer und Software, Hotels und Gaststätten, Finanzdienstleistungen und Versicherungen, Tankstellengewerbe und Verlagszeugnisse). Das 12. Kapitel stellt das Vertriebsvertragsrecht (immer mit Schwerpunkt auf Handelsvertreter-, Vertragshändler- und Franchiseverträgen) in den wichtigsten europäischen Exportländern sowie in den USA und Japan dar. Dem folgt das 13. Kapitel über das internationale Vertriebsvertragsrecht und Prozeßrecht. Im abschließenden 14. Kapitel geht es um Schieds- und Schlichtungsverfahren bei Vertriebsverträgen. Die Herausgeber sind allen Autoren für ihre Mitarbeit und für die Zusammenarbeit sehr dankbar. Unser Dank gilt auch Herrn Dr. Wilhelm Warth vom Beck-Verlag. *Michael Martinek, Saarbrücken*

*Franz-Jörg Semler, Stuttgart*

Download and Read Online Handbuch des Vertriebsrechts C.H. Beck #IW35G6PVBjY

Lesen Sie Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck für online ebook Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck Bücher online zu lesen. Online Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck ebook PDF herunterladen Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck Doc Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck Mobipocket Handbuch des Vertriebsrechts von C.H. Beck EPub