



Treuepflichten im Verhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter

Treuepflichten im Verhältnis zwischen Unternehmer und Handelsvertreter

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater, Köln, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, München, Stuttgart, Bremen und Nürnberg www.grprainer.com führen aus: Nach dem Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Düsseldorf (Urteil vom 14.09.2012, Az.: I-16 U 77/11) sollen die Grundsätze zu den Treuepflichten aus dem Verhältnis zwischen einem Unternehmer und einem Vertragshändler auch auf das Verhältnis zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter anwendbar sein. Dies könne jedoch nur unter angemessener Berücksichtigung der bestehenden Unterschiede der Rechtsbeziehungen erfolgen.

Den Unternehmer soll die Pflicht zur Unterstützung und Rücksichtnahme gegenüber seinem Handelsvertreter treffen. Wie weit die Grenzen einer Treuepflicht hier gehen, soll für den Einzelfall im Wege der Auslegung des Vertragsinhaltes ermittelt werden.

Die Frage, ob der Unternehmer einen weiteren Vertriebspartner im Gebiet seines Vertragspartners einsetzen könne ohne gegen eine Treuepflicht zu verstoßen, müsse anhand einer Vielzahl von Kriterien abgewogen werden. Dabei müsse bei der Beurteilung und Gewichtung der Kriterien allerdings grundsätzlich das unternehmerische Ermessen vorbehalten bleiben.

Das Vertriebsrecht beinhaltet eine Fülle von Regelungen, die der Absatzmittlung von Waren und Dienstleistungen dienen. Absatzmittlung findet vor allem zwischen Unternehmer und Handelsvertreter sowie Vertragshändler, aber auch zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer statt.

Um das Vertriebsrecht in seiner ganzen Fülle zu erfassen, müssen diverse Rechtsnormen in den Blick genommen werden. So finden sich Regelungen um das Recht der Absatzmittlung nicht nur im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) und Handelsgesetzbuch (HGB). Vielmehr sind bspw. auch die diesbezüglichen Vorschriften des Wettbewerbsrechts, Kartellrechts und internationalen Rechts zu berücksichtigen. Außerdem können sich aus den Vertragsbeziehungen Loyalitäts- und Treuepflichten der Vertragspartner ergeben. Um dem wirklich gerecht zu werden, ist in den meisten Fällen ein im Vertriebsrecht versierter Rechtsanwalt nötig.

Dieser kann die Erstellung von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen, allgemeinen Geschäftsbedingungen und Franchise-Verträgen übernehmen, sowie die wettbewerbsrechtlichen und lizenzvertraglichen Aspekte der jeweiligen Vertriebsbeziehungen überprüfen. Außerdem hilft ein im Vertriebsrecht versierter Rechtsanwalt dabei Probleme in bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen zu lösen.

<http://www.grprainer.com/Vertriebsrecht.html>

Pressekontakt

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater

Herr M Rainer
Hohenzollernring 21-23
50672 Köln

grprainer.com
presse@grprainer.com

Firmenkontakt

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater

Herr M Rainer
Hohenzollernring 21-23
50672 Köln

grprainer.com
presse@grprainer.com

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater www.grprainer.com ist eine überregionale, wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Sozietät. An den Standorten Köln, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Essen, Bremen, Nürnberg, Hannover Stuttgart berät die Kanzlei im Kapitalmarktrecht, Bankrecht und Gesellschaftsrecht. Zu den Mandanten gehören Unternehmen aus Industrie und Wirtschaft, Verbände, Freiberufler und Privatpersonen.

Anlage: Bild



RAINER

RECHTSANWÄLTE
STEUERBERATER

w w w . g r p r a i n e r . c o m