Der Vertragshändlervertrag

von

Dr. Jörg-Martin Schultze, LL.M.
Dr. Ulf Wauschkuhn
Katharina Spenner, LL.M.
Carsten Dau, LL.M.
Dr. Johanna Kübler

5., überarbeitete und erweiterte Auflage 2016

Fachmedien Recht und Wirtschaft | dfv Mediengruppe | Frankfurt am Main

Inhaltsverzeichnis

Vorwort V
Abkürzungsverzeichnis XXI

1. Kapitel
Einführung

I. Der Begriff des Vertragshändlers 2
1. Definition 2
2. Erscheinungsformen 3
II. Zum Kräfteverhältnis zwischen Vertragshändler und Unternehmer 5
III. Abgrenzung zu ähnlichen Vertriebsformen 6
1. Handelsvertretervertrag 6
2. Handelsmakler 7
3. Kommissionsagenturvertrag 8
4. Fachhändlerverträge 9
5. Franchisevertrag 9
6. OEM-Vertrag 10
7. VAR-Vertrag 10

2. Kapitel
Die auf den Vertragshändlervertrag anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen

I. Allgemeines 12
1. Der Vertragshändlervertrag als Rahmenvertrag 12
2. Der Vertragshändlervertrag im System der zivilrechtlichen Vertragstypen 13
II. Analoge Anwendbarkeit einzelner Bestimmungen des Handelsvertreterrechts, §§ 84 ff. HGB 14
III. Anwendbarkeit des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, §§ 305 ff. BGB 20
1. Vertragshändlerverträge als Standardverträge 20
2. Vorformulierte Vertragsbedingungen oder individualvertragliche Vereinbarung 21
3. Prüfungsmaßstab: unangemessene Benachteiligung des Vertragshändlers 23

a) § 307 BGB und Rücksichtnahme auf die Besonderheiten des Handelsverkehrs 23
b) Deutsches und europäisches Kartellrecht als Maßstab für die Inhaltskontrolle 26

IV. Deutsches und europäisches Kartellrecht 28

V. Anwendbarkeit verbraucherschutzrechtlicher und sonstiger Bestimmungen des deutschen Rechts 31

VI. Auf die Ausführungsverträge anwendbares Recht 34
1. Kaufrecht 34
2. Dienst-, Geschäftsbesorgungs- und Werkvertragsrecht 34
3. Das Recht der Handelsgeschäfte 34

3. Kapitel
Gegenstand des Vertragshändlervertrages

I. Exklusiver Vertrieb/Alleinvertrieb 37

II. Nicht-exklusiver Vertrieb 38

4. Kapitel
Vertragsgebiet

I. Bedeutung der Festlegung eines Vertragsgebiets 40

II. Änderung des Vertragsgebiets 41
1. Änderung des Vertragsgebiets durch Teilkündigung 42
2. Änderung des Vertragsgebiets durch Änderungskündigung 43
3. Änderung des Vertragsgebiets aufgrund von Änderungsvorbehalten 43
a) Änderungsvorbehalte im Hinblick auf das Vertragsgebiet in Individual-Vertragshändlerverträgen 43
b) Änderungsvorbehalte im Hinblick auf das Vertragsgebiet in Standard-Vertragshändlerverträgen 44

5. Kapitel
Vertragsprodukte

I. Definition der Vertragsprodukte 46

II. Nachträgliche Einbeziehung neuer Produkte in den Vertragshändlervertrag 47
1. Recht zum Vertrieb neuer Produkte 47
2. Pflicht zum Vertrieb neuer Produkte 49

III. Änderung der Vertragsprodukte 51
1. Grundsatz: Dispositionsrecht des Unternehmers 51
2. Änderung von Vertragsprodukten aufgrund eines Änderungsvorbehalts 53
a) Änderungsvorbehalte in Individual-Vertragshändlerverträgen 53
b) Änderungsvorbehalte in Standard-Vertragshändlerverträgen 53
c) Modelländerungsklauseln in Standard-Vertragshändlerverträgen 54
3. Einstellung des Vertriebs von Vertragsprodukten 56
IV. Änderung der Vertragsprodukte durch Teilkündigung 57
V. Ersatzteile 57

6. Kapitel
Pflichten des Vertragshändlers

I. Allgemeine Treuepflicht und Interessenwahrungspflicht 59
1. Absatzförderungspflicht 60
a) Pflicht zur Werbung im Vertragsgebiet 61
b) Pflicht zu Messebesuchen 62
2. Pflicht zum Handeln im eigenen Namen 63
3. Pflicht zur Beibehaltung der Rechtsform 63
4. Pflicht zur Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen 64
5. Berichtspflichten 66
II. Mindestabnahmepflicht 68
1. Mindestabnahmepflichten in der Inhaltskontrolle 68
2. Mindestabnahmepflichten als Wettbewerbsbeschränkung 70
3. Rechtsfolgen der Verletzung der Mindestabnahmepflicht 71
III. Verpflichtung zur Abgabe verbindlicher Vorausbestellungen 72
IV. Freies Belieferungsrecht des Unternehmers 73
V. Ersatzteillager, Auslieferungslager, Konsignationslager 73
1. Ersatzteillager 73
2. Auslieferungslager 74
3. Konsignationslager 75
VI. Kundendienst- und Garantieleistungen 75
1. Regelungen im Vertragshändlervertrag 77
2. Sanktionen des Unternehmers 78
3. Bezug von Ersatzteilen 79
4. Vergütung 79

VII. Unterlassung unlauteren Wettbewerbs 79
1. Unlauterer Wettbewerb gegenüber dem Unternehmer 79
2. Unlauterer Wettbewerb gegenüber Dritten 80
a) Unterlassungsansprüche Dritter gegen den Unternehmer wegen Wettbewerbsverstößen des Vertragshändlers 80
b) Schadensersatzansprüche Dritter gegen den Unternehmer wegen Wettbewerbsverstößen des Vertragshändlers 82

7. Kapitel
Pflichten des Unternehmers (ohne Lieferpflicht)

I. Treuepflicht 83
II. Informationspflicht 85
1. Umfang der Informationspflicht 85
2. Zeitpunkt der Informationspflicht 86
3. Schadensersatzpflicht 88
III. Bereitstellung von Verkaufsförderungsunterlagen 88
IV. Gleichbehandlungspflicht 89
V. Qualitätssicherungspflicht 91
VI. Werbepflicht 92
VII. Schulungen 93
VIII. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler 94
1. Allgemeines 94
2. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler in Exklusivgebieten 94
3. Direktgeschäfte oder Einsatz weiterer Vertragshändler außerhalb von Exklusivgebieten 96
4. Sanktionen des Vertragshändlers 97
a) Unterlassungsanspruch 98
b) Außerordentliche (fristlose) Kündigung 98
c) Schadensersatz 98
5. Vergütung des Vertragshändlers für Direktgeschäfte des Unternehmers 99

8. Kapitel
Lieferpflicht des Unternehmers

I. Allgemeines 102
II. Umfang der Lieferpflicht 103

III. Einschränkung der Lieferpflicht 104
1. Produktionsstörungen beim Unternehmer, Lieferengpässe des Vorlieferanten 105
2. Modellwechsel und Produktionseinstellung 107
3. Ausschluss der Haftung für Lieferverzögerungen 108

IV. Zuteilung der Vertragsprodukte bei Lieferschwierigkeiten 108

V. Lieferpflicht im Rahmen von Mängelhaftung und Herstellergarantie 110
1. Mängelhaftung 110
a) Regressansprüche des Vertragshändlers gegen den Unternehmer 110
aa) Grundsatz 110
bb) Verbrauchsgüterkauf 111
b) Aufwendungsersatzansprüche des Vertragshändlers 113
2. Herstellergarantie 114

VI. Lieferpflicht für Ersatzteile 116
1. Lieferpflicht im Rahmen von Mängelhaftungsansprüchen 116
a) Konkludente Lieferpflicht 116
b) Lieferpflicht als Ausfluss der Treuepflicht 117
c) Lieferpflicht aus Art. 102 AEUV oder den §§ 19, 20 GWB 118
2. Umfang der Belieferungspflicht 119
3. Dauer der Bereitstellung von Ersatzteilen 121

9. Kapitel
Die Vergütung des Vertragshändlers

I. Überblick 122

II. Die einzelnen Vergütungsbestandteile 122
1. Geschäftschance 122
2. Handelsspanne und Händlermarge 123
3. Vergütung für Direktgeschäfte 125
4. Aufwendungsersatz 125
5. Sonstige Vergütungsbestandteile 126

III. Änderung der Vergütung des Vertragshändlers, Preisanpassung 126
1. Änderungsvorbehalte hinsichtlich der Hauptleistung des Unternehmers 127
2. Keine Kontrollfreiheit 127
3. Kontrollmaßstab 128
4. Anforderungen der §§ 307, 309 Abs. 1 Nr. 1 BGB 128
5. Die „Daihatsu“- und „Kawasaki“-Entscheidungen des BGH 133

10. Kapitel
Sicherung des Kaufpreisanspruches des Unternehmers für den Fall der Insolvenz des Vertragshändlers

I. Warenkredit als Vorfinanzierung, Sicherungsinteresse des Unternehmers ... 136

II. Eigentumsvorbehalt als Sicherungsmittel ... 137
1. Der einfache Eigentumsvorbehalt ... 138
2. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt ... 139
3. Der Kontokorrentvorbehalt ... 141
4. Der Konzernvorbehalt ... 143
5. Der weitergeleitete Eigentumsvorbehalt ... 143
6. Der nachgeschaltete Eigentumsvorbehalt ... 144

III. Sonstige Sicherungsmittel ... 146

11. Kapitel
Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen

I. Vertragsprodukte ... 148
1. Bezugsbindung – Wettbewerbsverbote des Vertragshändlers ... 148
a) Formen der Bezugsbindungen und sonstige Wettbewerbsverbote des Vertragshändlers ... 150
aa) Exklusivitätsbindungen (auch Wettbewerbsverbote im engeren Sinn) ... 150
bb) Mindestabnahmeverpflichtungen ... 150
cc) Alleinbezugsverpflichtungen ... 151
dd) Kombination mehrerer Bezugsbindungen ... 152
b) Unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung ... 154
c) Englische Klauseln und Meistbegünstigungsklauseln ... 155
d) Dauer des Wettbewerbsverbots ... 157
aa) Stillschweigende Verlängerung ... 158
bb) Sonstige Verlängerungsalternativen ... 159
cc) Geltungserhaltende Reduktion ... 160
dd) Ausnahme: Räumlichkeiten des Unternehmers ... 162
e) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot ... 163
2. Wettbewerbsverbot des Unternehmers ... 165
a) Dual Distribution ... 166
b) Verkaufsbeschränkungen für Ersatzteile ... 166
c) Nachvertragliches Wettbewerbsverbot zulasten des Unternehmers ... 166

II. Vertragsgebiet/Exklusivgebiet – Gebiets- (und Kundenkreis-) beschränkungen 167
1. „Aktive“ und „passive“ Verkäufe 168
2. Exklusiv zugewiesene Vertragsgebiete/Marktverantwortungsgebiete 169
3. Liefervorbehalt des Unternehmers 170
4. Verbot von Lieferungen des Unternehmers in das Exklusivgebiet – Wettbewerbsverbot des Unternehmers 170
5. Verbot von Lieferungen des Vertragshändlers aus dem Vertragsgebiet/Marktverantwortungsgebiet – Exportverbot 171
6. Umgehungsversuche 171
a) Verweigerung oder Reduzierung von Prämien oder Nachlässen sowie höhere Preise für auszuführende Produkte 172
b) Ausgleichszahlungen – Androhung von Gewinnausgleichsverpflichtungen 173
c) Lieferbeendigung oder Beschränkungen der Liefermenge 174
d) Androhung der Vertragskündigung 175
e) Herstellergarantien 176
f) Produktdifferenzierung 177
g) Vertragsgebiet 177

III. Weitere Vertriebsbeschränkungen 177
1. Preise 178
a) Fest- und Mindestpreisbindung 179
aa) Mittelbare Preisbindung 181
b) Höchstpreise und Preisempfehlungen 183
aa) Höchstpreise 184
bb) Preisempfehlungen 186
c) Meistbegünstigungsklauseln als Preisbindung? 189
aa) Meistbegünstigungsklauseln zulasten des Unternehmers 191
bb) Meistbegünstigungsklauseln zulasten des Vertragshändlers 191
2. Kundenkreisbeschränkungen und Vorbehalt von Kundengruppen 193
a) Quer- und Rücklieferungsverbote 195
b) Sprunglieferungsverbote 196
c) Verwendungsbeschränkung für Einbauteile 197
3. Internetvertrieb 197
a) Einführung 197
aa) Kundenkreis und Kundengruppen 199
bb) Internetvertrieb als Versandhandel? 199
cc) Gleichstellung von Werbung und Vertrieb im Internet 200

b) Möglichkeiten zum Verbot bzw. zur Beschränkung des Internetvertriebs ... 201
aa) Totalverbot des Internetvertriebs bei objektiver Rechtfertigung ... 202
bb) Zulässige Beschränkungen des aktiven Internetverkaufs zum Schutz von Alleinvertriebsgebieten oder -kundengruppen ... 203
c) Weitere Beschränkungsmöglichkeiten für den Internetvertrieb ... 205
d) Zulässige Beschränkungen zur Aufrechterhaltung von selektiven Vertriebssystemen ... 208

IV. Sonderform: Selektiver Vertrieb ... 209
1. Verschiedene Arten selektiver Vertriebssysteme – Definition ... 209
a) Geschlossene selektive Vertriebssysteme ... 210
aa) Rein qualitativer selektiver Vertrieb (einfache Fachhandelsbindung) ... 210
bb) Qualifizierte Fachhandelsbindung ... 212
cc) Quantitative selektive Vertriebssysteme ... 213
b) Offene selektive Vertriebssysteme ... 214
c) Sonstiger Selektivvertrieb ... 215
2. Qualitative Selektion ... 216
a) Diskriminierungsfreie Anwendung von Selektionskriterien ... 216
b) Belieferungsanspruch? ... 217
c) Versandhandel ... 218
d) Internetvertrieb ... 218
3. Irrelevanz der Lückenlosigkeit ... 219
4. Vertriebsbindungen in selektiven Vertriebssystemen ... 219
a) Durchlaufende Vertriebsbindungen ... 219
b) Verkaufsbeschränkungen (Art. 4 lit. c Vertikal-GVO) ... 220
c) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb ... 221
aa) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb auf der Einzelhandelsstufe ... 221
bb) Selektiver Vertrieb und Alleinvertrieb auf der Großhandelsstufe ... 221
cc) Selektiver Vertrieb und Alleinvertriebsverpflichtung des Unternehmers ... 222
dd) Standort-/Platzschutzklauseln ... 222
d) Querlieferungen (Art. 4 lit. d Vertikal-GVO) ... 224
aa) Beschränkung der Querlieferungen ... 225
e) Netze selektiver Vertriebssysteme ... 226

V. Übersicht: Der Kfz-Vertrieb ... 227

12. Kapitel
Dauer des Vertragshändlervertrages

I. Allgemeines 228
II. Verträge mit bestimmter Dauer 228
III. Verträge mit zu kurzer Laufzeit 229
IV. Verträge mit zu langer Laufzeit 229
V. Rechtsfolge der Unwirksamkeit oder Nichtigkeit der Vereinbarung über die Laufzeit 230
VI. Kettenverträge 231
VII. Verträge mit Verlängerungsklausel 231
VIII. Probezeit 232
IX. Kartellrechtliche Schranken und Mindesterfordernisse der Vertragsdauer 233

13. Kapitel
Beendigung des Vertragshändlervertrages

I. Ordentliche Kündigung 234
1. Vertragshändlerverträge ohne vertraglich geregelte Kündigungsfrist 234
a) Kündigung von Verträgen über längere Dauer als fünf Jahre 238
2. Vertragshändlerverträge mit vertraglich geregelter Kündigungsfrist 239
a) Individual-Vertragshändlervertrag 239
b) Standard-Vertragshändlervertrag 240
c) Sittenwidrigkeit wegen Ausgestaltung der Kündigung 240
3. Kündigung eines Vertrages während der festen Laufzeit 241
4. Kartellrechtliche Kündigungsbeschränkungen 241
5. Form und Inhalt der Kündigung 243
II. Außerordentliche Kündigung 244
1. Beispiele wichtiger Kündigungsgründe 245
a) Wichtige Kündigungsgründe für den Unternehmer 245
b) Wichtige Kündigungsgründe für den Vertragshändler 246
2. Vereinbarung wichtiger Kündigungsgründe 247
3. Vereinbarung von Kündigungshindernissen 250
4. Abmahnung 250
5. Form und Inhalt der außerordentlichen Kündigung 251

6. Nachschieben wichtiger Kündigungsgründe 252
7. Frist zur Erklärung der außerordentlichen Kündigung 254
8. Kündigungsfrist 255
9. Umdeutung der Kündigung 255
10. Kündigung nach § 627 BGB 256
11. Schadensersatzansprüche 256

III. Aufhebung oder Beendigung durch Anfechtung 256

IV. Beendigung durch Tod 258

V. Beendigung durch Insolvenz 258

14. Kapitel
Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung (ohne Ausgleichsanspruch)

I. Rechtslage im Zeitraum zwischen ordentlicher Kündigung und Vertragsbeendigung 260

II. Rechtsfolgen nach Vertragsbeendigung 264
1. Nachvertragliche Lieferpflicht 264
a) Lieferung von Vertragsprodukten 264
b) Lieferung von Ersatzteilen 265
aa) Zivilrechtliche Belieferungspflichten 266
bb) Kartellrechtliche Belieferungspflicht 267
2. Rückgabe von Unterlagen und Geschäftsausstattung 268
3. Rücknahme und Rückkauf des Warenlagers 269
a) Gesetzliche Rücknahmepflichten 269
aa) Pflicht zur Rücknahme aufgrund der nachvertraglichen Treuepflicht 270
bb) Pflicht zur Rücknahme unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes 274
b) Individualvertragliche Beschränkungen der Rücknahmepflicht 275
c) Beschränkungen der Rücknahmepflicht in Standardverträgen 275
aa) Unwirksame Standardklauseln 276
bb) Wirksame Standardklauseln 278
d) Umfang des Rückgabeanspruches des Vertragshändlers 279
e) Frist für die Geltendmachung des Rückgabeanspruches 280
f) Rücknahmerecht des Unternehmers 282
g) Preisstellung für zurückzunehmende Vertragsprodukte 284
h) Rücknahme von Werkzeugen 288

4. Folgen für die Gewährung von Boni und Nebenleistungen 288
5. Behandlung nicht amortisierter Investitionen des Vertragshändlers 289
6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot 298

15. Kapitel
Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers

I. Rechtsnatur des Ausgleichsanspruches 299

II. Voraussetzungen des Ausgleichsanspruches 301
1. Voraussetzungen der analogen Anwendung von § 89b HGB 301
a) Eingliederung in die Absatzorganisation 303
b) Verpflichtung zur Übertragung der Kundendaten 305
aa) Anforderungen an die vertragliche Übertragungsverpflichtung 306
bb) Löschung der Kundendaten bei Vertragsbeendigung ... 308
cc) Bestehen von lediglich wirtschaftlichen Anreizen zur Übermittlung der Kundendaten 310
2. Weitere Voraussetzungen des Ausgleichsanspruches des Vertragshändlers 311
a) Beendigung des Vertragshändlervertrages 311
b) Erhebliche Vorteile des Unternehmers aus der Geschäftsverbindung mit den vom Vertragshändler neu geworbenen Kunden 317
aa) Neuer Kunde 317
bb) Kundenwerbung 319
cc) Geschäftsverbindung mit den neuen Kunden 320
dd) Erhebliche Vorteile für den Unternehmer 324
c) Billigkeit der Zahlung eines Ausgleichs 330
aa) Verluste des Vertragshändlers infolge der Vertragsbeendigung 332
bb) Besonderheiten des beendeten Vertrages 336
cc) Sogwirkung der Marke, Werbemaßnahmen des Unternehmers 337
dd) Dauer des Vertrages 338
ee) Verluste alter Kunden, Umsatzrückgang 339
ff) Gründe und Umstände der Vertragsbeendigung 339
gg) Ersparte Kosten beim Vertragshändler 340
hh) Tätigkeit für die Konkurrenz 340
ii) Alters- und Hinterbliebenenversorgung des Vertragshändlers 341

jj) Sonstige Fälle 342
kk) Vertragliche Vereinbarungen über die Billigkeit 342

III. Die Höhe und die Berechnung des Ausgleichsanspruches 343
1. Berechnung des Rohausgleiches analog § 89b Abs. 1 HGB 344
a) Schritt 1: Ermittlung der relevanten Vergütung des Vertragshändlers im letzten Vertragsjahr 345
aa) Bereinigung um die händlertypischen Vergütungsbestandteile 346
bb) Ausklammerung der Vergütung für nicht werbende Tätigkeit 346
cc) Ergebnis: Ermittlung des Basisbetrages 347
b) Schritt 2: Zugrundelegung eines Prognosezeitraumes 347
c) Schritt 3: Berücksichtigung einer Abwanderungsquote 347
d) Schritt 4: Konkrete Berechnung der Verluste des Vertragshändlers 349
e) Schritt 5: Abzinsung 350
f) Schritt 6: Anpassungen aus Billigkeitsgesichtspunkten 351
2. Ausgleichshöchstbetrag gemäß § 89b Abs. 2 HGB analog 351
3. Rechenbeispiel 352
a) Sachverhalt 352
b) Ermittlung des Rohausgleiches analog § 89b Abs. 1 HGB . . . 353
c) Ermittlung des Höchstbetrages analog § 89b Abs. 2 HGB . . . 354
d) Ergebnis 355

IV. Ausschluss des Ausgleichsanspruches analog § 89b Abs. 3 HGB . . 355
1. Eigenkündigung des Vertragshändlers analog § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB 356
a) Ausgleichserhaltende Eigenkündigung des Vertragshändlers 357
aa) Kündigung aus „begründetem Anlass“ 357
bb) Kündigung wegen Alters oder Krankheit 360
b) Ausschluss des Ausgleichsanspruches analog § 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB in weiteren, der Kündigung gleichgestellten Fällen 361
2. Kündigung des Unternehmers aus wichtigem Grund analog § 89b Abs. 3 Nr. 2 HGB 362
3. Einverständlicher Eintritt eines Dritten in das Vertragsverhältnis analog § 89b Abs. 3 Nr. 3 HGB 366

V. Unabdingbarkeit des Ausgleichsanspruches 368
1. Grundsatz 368
2. Qualifizierung einer Regelung als Umgehung von § 89b Abs. 4 S. 1 HGB 371

a) Einstandszahlungen 373
b) Vorauserfüllungsvereinbarungen 375
3. Vertriebstätigkeit außerhalb der Bundesrepublik Deutschland .. 375

VI. Geltendmachung des Ausgleichsanspruches 377

VII. Entstehen, Fälligkeit und Verjährung des Ausgleichsanspruches... 378

VIII. Prozessuale Fragen, Darlegungs- und Beweislast beim Ausgleichsanspruch 379
1. Prozessuale Fragen 379
2. Darlegungs- und Beweislast beim Ausgleichsanspruch 381

16. Kapitel
Anwendbares Recht

I. Grundlagen 387

II. Freie Rechtswahl..... 388

III. Mangels Rechtswahl anwendbares Recht..... 390

IV. Grenzen der Rechtswahl 392
1. Zwingendes Recht und Eingriffsnormen..... 392
2. Anwendung inländischer Eingriffsnormen bei Wahl eines ausländischen Rechts 395
3. Qualifizierung von § 89b HGB analog als Eingriffsnorm 396
4. Qualifizierung sonstiger zwingender Vorschriften der §§ 84 ff. HGB analog als Eingriffsnorm..... 401

V. Eigentumsübergang und anwendbares Recht..... 401
1. Anknüpfungsgrundsätze 401
2. Anwendbares Recht und Eigentumsübergang an den Vertragsprodukten..... 402
3. Eigentumsvorbehalt 403
a) Eigentumsvorbehalt bei Lieferung von Deutschland ins Ausland..... 403
b) Eigentumsvorbehalt bei Lieferung nach Deutschland..... 404

17. Kapitel
Gerichtsstand, Schiedsgericht

I. Gerichtsstand mangels Gerichtsstandsvereinbarung 406
1. Internationale Zuständigkeit 406
2. Örtliche Zuständigkeit 408
3. Sachliche Zuständigkeit..... 409

4. Funktionelle Zuständigkeit 409
II. Gerichtsstandsvereinbarung 410
1. Wahl des Gerichtsstandes. 410
2. Zulässigkeit und Wirkung einer Gerichtsstandsvereinbarung . . . 411
III. Schiedsvereinbarung und Schiedsgericht 412
1. Form der Schiedsvereinbarung 414
2. Anerkennung von Schiedsvereinbarungen 414
3. Inhalt von Schiedsvereinbarungen; Musterschiedsklauseln. 415
4. Schiedsgerichtsordnungen der ICC/DIS 416
a) Anzahl der Schiedsrichter 417
b) Schiedsort 417
c) Zusammenlegung von Verfahren 417
d) Vertraulichkeit 417
e) Einstweilige Maßnahmen. 417
f) Frist zum Erlass des Schiedsspruchs 418
g) Besonderheiten der ICC SchO. 418
5. Vollstreckbarkeit und Aufhebung von Schiedssprüchen. 418

Schrifttumsverzeichnis 419
Sachregister. 433