

Vorwort

Unter dem Vertriebsrecht im engeren Sinn versteht die Praxis das Recht der Vertriebsmittler. Gemeint sind damit jene Bestimmungen, welche die Rechtsverhältnisse zwischen Handelsvertretern, Vertragshändlern, Franchisenehmern, Maklern, Kommissionären und Kommissionsagenten auf der einen Seite und ihren Vertragspartnern (Geschäftsherren, Lieferanten, Prinzipalen, Franchisegebern, Auftraggebern etc) auf der anderen Seite regeln.

Das vorliegende Handbuch konzentriert sich auf die drei für den Waren- und Dienstleistungsvertrieb so zentralen und bedeutsamen Vertriebsformen des Handelsvertretervertriebs, des Franchising und des Vertriebs über Vertragshändler. Es besteht somit aus drei Teilen.

Unser Ziel war eine kompakte Darstellung, die sich auf die für die Praxis wesentlichen und wichtigen Bereiche konzentriert. Gleichzeitig sollte aber kein womöglich entscheidendes Detail unter den Tisch fallen. Dieser Spagat ist herausfordernd: Die Praxis verlangt nach Kürze und Klarheit. Das allein hilft aber wenig, wenn Aspekte unerwähnt bleiben, die das rechtliche Ergebnis grundlegend ändern oder sogar drehen können. Wichtig war es uns, die rechtlichen Fragestellungen für die Praxis „zu Ende zu denken“. Es soll deutlich werden, *weshalb* wir bestimmte Rechtsfragen genauer untersuchen. Zugute kam uns dabei unsere Erfahrung aus der vertriebsrechtlichen Beratung.

Fragen und Anregungen zum Franchising richten Sie bitte an *Dr. Thomas Schneider LL.M.* (schneider@eulaw.at), Fragen und Anregungen zum Handelsvertreter oder zum Vertragshändler hingegen an *Dr. Wendelin Moritz* (moritz@vertriebsrecht-vermessen.at).

Wien, im Juni 2024

Dr. Thomas Schneider LL.M.
Dr. Wendelin Moritz