

Kompass zum Vertriebsrecht

Der Markterfolg eines Produkts hängt entscheidend von der strategischen Gestaltung des Vertriebssystems ab. Ihr Vertriebssystem bestimmt nicht nur den Kundenzugang und die Marktdurchdringung, sondern unterliegt auch hohen vertragsrechtlichen und regulatorischen Anforderungen. Rechtsstreitigkeiten, Produkthaftung, Wettbewerbsverstöße oder fehlende Compliance können den Absatzerfolg nachhaltig gefährden. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre vertriebsstrategischen Ziele rechtssicher zu gestalten und ihre Systeme kontinuierlich an rechtliche und tatsächliche Entwicklungen anzupassen.

Wir unterstützen unsere Mandanten beim Eintritt in den EU-Binnenmarkt und bei der effizienten und rechtssicheren (Um-)Strukturierung ihrer nationalen und internationalen Vertriebssysteme – vom Direkt- und Onlinevertrieb bis zum Vertrieb über Absatzmittler wie Handelsvertreter, Vertragshändler und Franchisenehmer. Dabei beraten wir nicht nur rechtlich, sondern begleiten Unternehmen auch strategisch bei der Ausgestaltung und Optimierung ihrer Vertriebssysteme. Unsere Kanzlei verfügt über führende Experten in allen relevanten Rechtsgebieten, um Ihren Vertriebs Erfolg umfassend und aus einer Hand zu begleiten.

Vertrieb über Absatzmittler

Der klassische Vertrieb über Handelsvertreter, Vertragshändler und Franchisepartner ist weiterhin ein zentrales Instrument, um Produkte effizient und flächendeckend zu vertreiben. Die Ausgestaltung von Vertriebsverträgen erfordert besondere Sorgfalt, um die erhofften Vorteile durchzusetzen.

- **Vertriebskartellrecht:** Gebiets- und Kundenschutz, Selektiv- und Alleinvertrieb, Preisstrategien und Beschränkung des Online-Vertriebs. Nur mit der notwendigen Expertise können sich Unternehmen rechtssicher innerhalb der Schranken des Vertriebskartellrechts bewegen. Im schlimmsten Fall drohen Bußgelder.
- **Margen-, Bonus- und Provisionsysteme:** Die Vergütung von Absatzmittlern kann auf unterschiedlichste Art und Weise geregelt werden. Unklare oder unwirksame Vergütungsregelungen können teuer werden.
- **Chancen und Risiken erkennen und nutzen:** Absatzmittler sind nicht gleich Absatzmittler – Franchising, Handelsvertreter, Kommissionsagenten und Vertragshändler bieten verschiedene Vor- und Nachteile, die sorgsam abgewogen werden müssen.
- **Kundendaten:** Kundendaten sind das neue Gold. Unternehmen müssen die Übertragung und den Schutz ihrer Kundendaten entlang der Vertriebskette rechtlich absichern.
- **Rechtliche Fallstricke:** Bei der Gestaltung von Vertriebsverträgen müssen die umfassende vertriebsrechtliche Rechtsprechung und der gesetzliche Rahmen beachtet werden, um unwirksame Klauseln zu vermeiden.

Standardverträge unterliegen dem AGB-Recht, das zwingende EU-Recht zum Schutz des Handelsvertreeters wird unter bestimmten Voraussetzungen analog auf andere Absatzmittler angewendet, und der Ausgleichsanspruch ist ein Klassiker bei der Beendigung von Vertriebsverträgen.

- **Grenzüberschreitende Systeme:** Produkte werden über Grenzen hinweg gehandelt. Bei grenzüberschreitenden Vertriebssystemen spielen Rechtswahl und Gerichtsstand eine herausragende Rolle, um rechtssicher zu agieren und Ansprüche erfolgreich durchzusetzen.

Online- und Direktvertrieb

Der Direkt- und Onlinevertrieb ermöglicht Unternehmen die volle Kontrolle über Preisgestaltung, Markenauftritt und Kundenerlebnis. Die zunehmende Regulierungsdichte im Fernabsatz und gegenüber Verbrauchern stellt Unternehmen vor Herausforderungen.

- **Gewährleistung und Widerruf:** Die an Verbraucher vertriebenen Produkte unterliegen einer zweijährigen Gewährleistungsfrist, ein über Fernabsatzmittel abgeschlossener Vertrag kann ohne Angabe von Gründen innerhalb von 14 Tagen widerrufen werden (oder viel länger, wenn unzureichend über das Widerrufsrecht belehrt wurde). Künftig werden Verkäufer verpflichtet sein, defekte Produkte zu reparieren, anstatt sie durch Neuprodukte zu ersetzen.

- **Datenschutz:** Die Erhebung, Verarbeitung und Speicherung von Kundendaten unterliegen strengen Anforderungen zum Schutz der personenbezogenen Daten.
- **Website-Compliance:** Barrierefreiheit, Pflichtinformationen, Wettbewerbsrecht und Regelungen rund um den Einsatz von KI-Tools – die zunehmende Regulierungsdichte erfordert eine bedarfsgerechte Anpassung der Bestellstrecke auf der Website.
- **Geoblocking:** Verbraucher dürfen aufgrund ihres Wohnsitzes nicht diskriminiert werden und müssen grundsätzlich auf jede EU-Version einer Website zugreifen können.

Anforderungen für den Vertrieb von Produkten auf dem EU-Markt

Der Marktzugang in die Europäische Union unterliegt strengen regulatorischen Anforderungen. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Produkte sämtliche Produkt- und Marktzulassungsanforderungen erfüllen, um Marktverbote, Haftungsrisiken und Reputationsschäden zu vermeiden. Die rechtlichen Vorgaben ergeben sich aus einer Vielzahl von Richtlinien und Verordnungen und variieren je nach Produktkategorie und beteiligten Akteuren. Viele Pflichten treffen nicht nur den Hersteller, sondern auch Absatzmittler.

- **CE-Kennzeichnung:** Für viele Produktkategorien ist eine Konformitätsbewertung durchzuführen und eine EU-Konformitätserklärung zu erstellen. Der Nachweis erfolgt durch die CE-Kennzeichnung. Technische Unterlagen zum Produkt müssen bereitgehalten werden.
- **Produktsicherheit:** Produkte müssen sicher sein. Warnhinweise und Gebrauchsanleitungen sind Pflicht. Die Rückverfolgbarkeit muss gewährleistet sein. Bei Gefahren können Behörden Rückrufe anordnen und den Vertrieb von Produkten verbieten.
- **Kennzeichnung und Verbraucherinformation:** Produkte müssen in der Amtssprache des Ziellandes mit Sicherheitshinweisen und weiteren Informationen gekennzeichnet sein.
- **Spezielle Vorschriften je nach Produktart und verwendeten Rohstoffen:** Viele Produktarten (z. B. Elektronik, Chemikalien, Lebensmittel, Medizinprodukte) unterliegen zusätzlichen Voraussetzungen; zudem sind bei der Verwendung bestimmter Rohstoffe (z. B. Holz, Gefahrstoffe, Konfliktminerale) hohe Anforderungen zu beachten.
- **Umwelt- und Entsorgungsvorschriften:** Produkte sind so zu gestalten, zu kennzeichnen und zu organisieren, dass ihre Umweltauswirkungen minimiert und eine ordnungsgemäße Rücknahme, Wiederverwertung und Entsorgung sichergestellt wird.
- **Import in die EU:** Wer außerhalb der EU produziert, braucht einen Importeur in der EU und oft einen EU-Bevollmächtigten.

Ihr Vorteil – Führende Experten in allen relevanten Rechtsgebieten

Unsere Beratung berücksichtigt nicht nur rechtliche und strategische Aspekte, sondern auch die spezifischen Gepflogenheiten und Anforderungen Ihrer Branche. Ob Industrie, Konsumgüter, Technologie, Healthcare oder digitale Geschäftsmodelle – wir kennen die typischen Vertriebsstrukturen, Marktmechanismen und regulatorischen Besonderheiten. Dieses tiefgehende Branchenverständnis ermöglicht es uns, individuelle Vertriebslösungen zu entwickeln, die rechtssicher, praxisnah und genau auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind.

Ganzheitliche Beratung – rechtlich und strategisch

- Rechtssichere Gestaltung komplexer Vertriebsverträge
- Strategische Beratung zur Strukturierung & Optimierung Ihres Vertriebssystems
- Umfassende Begleitung beim EU Markteintritt
- Gerichtliche und außergerichtliche Beratung zu allen vertriebsrechtlichen Fragestellungen und zum operativen Tagesgeschäft

Ihre Ansprechpartner



Dr. Johannes Teichmann
Rechtsanwalt, Partner
Frankfurt a.M.
T +49 69 27229 26475
johannes.teichmann@
luther-lawfirm.com



Pieter Krüger, Mag. iur.
Rechtsanwalt, Counsel
Frankfurt a.M.
T +49 69 27229 20973
pieter.krueger@
luther-lawfirm.com

