

# Internationale Vertriebsverträge

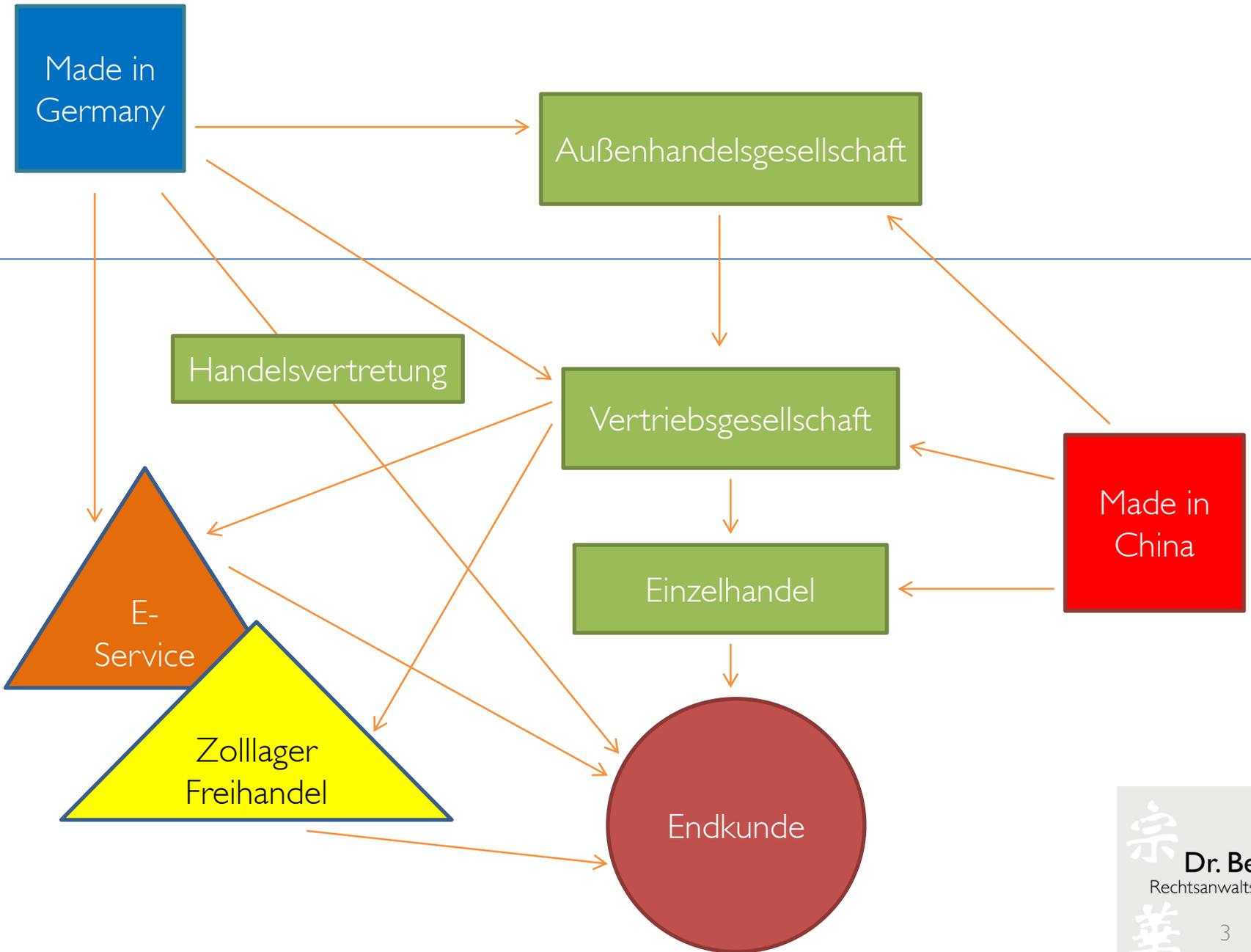
Vertrieb in China



**Dr. Beck**  
Rechtsanwaltskanzlei



# Vertriebskonzepte



# Eigenvertrieb

Direktimport

Vertriebsgesellschaft

Made in  
Germany

Internetvertrieb

# Fremdvertrieb

Vertragshändler

Handelsvertreter

Franchise

Direktvertrieb

Internetvertrieb

## Mischformen und Multichannel

# (Direkt-)Importbedingungen

Importeur benötigt grundsätzlich

- eine Außenhandelsgenehmigung
- Einfuhrgenehmigungen für einzelne Produkte
- Einfuhrumsatzsteuer derzeit 13-17%. Rückerstattungsfähig
- Verbrauchssteuer auf bestimmte Produkte (Luxus)
- Zolltarif zwischen 0 – 100%, durchschnittlich 12,5%
  - Reduktion durch MFN (WTO) und Sonderwirtschaftszonen (SWZ)

Ausgelagert werden üblicherweise

- Einfuhrverwaltung
- Logistik

Made in  
Germany

Zolllager  
Freihandel

# Vertriebsgesellschaft in China

## Eigene VG oder Joint Venture

- JV in einigen Branchen erforderlich (Investitionskatalog)
- Außenhandelsgenehmigung und Registrierung für Vertrieb
- Gestaltungsfreiheit hinsichtlich Preis, Marketing, Management
- Kenntnis und Kapital erforderlich
- Einzelhandel über Gesellschaft und/oder lokale Filialen
  - ! Mieten, lokale Bestimmungen

## Vertragshändler

- IdR Großhändler mit regionaler Ausrichtung
- Einzelhandel und Online oft unter einem Dach
- Etablierte Vertriebskanäle
- Kapitaleinsatz überschaubar
- Wenig Einfluss auf Preispolitik, Marketing und Management
- Vertragsgestaltung relativ unkompliziert

Made in  
Germany

Zolllager  
Freihandel

Vertriebsgesellschaft

Einzelhandel

# Handelsvertreter

## Funktion

- Werbung
- Vermittlung

## Formen

- GmbH
- Repräsentanz

# Franchise

- Dienstleistungen
- Einheitlicher Auftritt
- Übertragung von Schutzrechten und Know-how
- Einzelhandel oft als store-in-store

# Direktvertrieb

- Nur in bestimmten Branchen erlaubt
- Strenge Anforderungen für Verkäufer
- Anstellung über Direktvertriebsgesellschaft
- DVG Erfahrung und Kapital erforderlich
- Pyramidenvertrieb verboten

Made in  
Germany

Zollager  
Freihandel

Vertriebsgesellschaft

Einzelhandel

# Produktion und Vertrieb in China

In manchen Branchen Vorteil bei Auftragsvergaben, besonders im öffentlichen Sektor

## Eigenvertrieb &

### Eigenproduktion

- Erweiterung des Geschäftsfelds der bestehenden Gesellschaft
- Verschiedene Gesellschaften mit unterschiedlichen Geschäftsfeldern
- Einzelhandelsfilialen

## Fremdvertrieb &

### Fremdproduktion

- Produktions- und Lizenzvertrag mit Hersteller
- Verkauf an ausgewählte Vertriebspartner zu festgelegten Konditionen von Lizenzgeber
- Vergütung über Vermittlungs- oder Lizenzgebühren anstatt Ein- und Weiterverkauf
- ! Markeninhaber haftet u.U. für Produktionsfehler (OVG 2002)

Made in  
China

Vertriebsgesellschaft

Einzelhandel

# Internetvertrieb

## Eigenvertrieb

### Vom Ausland

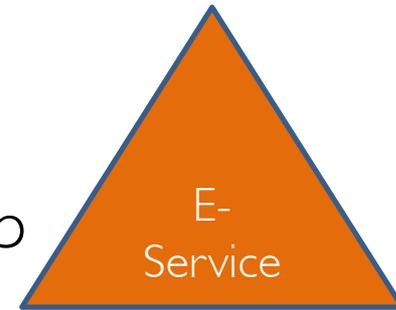
- Great Chinese Firewall
- Bezahlssysteme, Rücknahme und Kundendienst problematisch
- Insgesamt recht aufwendig

### Vom Inland

- Zulassung nur bei physischer Niederlassung vor Ort
- FHZ Shanghai erlaubt ausländische Internetplattformen

## Fremdvertrieb

- Landesweite Abdeckung bei relativ geringem Aufwand
- Markteinstieg oder Multichannel
- Plattformen oder Online-Einzelhändlern, zahlreiche Mischformen
- ! Nur Markenrechtsinhaber oder – berechtigte zugelassen
- Warenrücknahme und Kundendienst notwendig > Physische Präsenz
- Erleichterte Bedingungen in speziellen (Pilot-)Sonderzonen (Zolltarif, Steuerrückerstattung, keine physische Präsenz). Dort Fremdvergabe bis hin zu One-Stop möglich



# Multichannel und Mischformen



- Kombination von Online und Offline
- Vertriebsgesellschaft als de facto Vermittler und Vermarkter für direkte Liefergeschäfte und als Kundendienst (Anlagenbau)
- Direktvertrieb und Einsatz lokaler Vertragshändler

## 国际经销合同

此协议于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日由\_\_\_\_ (“经销商”) 和\_\_\_\_ (“制造商”) 和

1. 指定  
制造商指定经销商作为唯一独家经销商在其指定范围内再销售、租赁、出租其产  
经销商接受这项指定。

2. 合同期限  
同于签约方最后签字日期生效, 有效期\_\_\_\_年, 除非合同中另有其他时间  
前终止。在合同到期时, 如果经销商在合同期内认真完成履行合同义务, 合同  
协商更新或处长合同条款。

3. 合同双方关系  
经销商承认并同意经销商是分离且独立于制造商的。这种经销合同不应被视为建立  
用、合伙、合资、委托或其他类似的关系。无论哪一方都不对另一方负有偿  
责任, 也无权约束另一方去履行任何合同。经销商可自主雇用或聘用任何人员  
同人, 而制造商则无权限制雇用或解雇这些人员。经销商有责任保证在  
国从事商业行为时遵守当地法律要求。经销商应负责支付在\_\_\_\_国销  
发生的所有税费及费用。制造商不对经销商从事再销、租赁、出租货物等有  
为所引起的损失、索赔及其他负有赔偿或保证的责任。

4. 经销商义务  
经销商应在指定范围内从制造商手中购买并销到客户手中的产品积极促销、出  
出租及提供售后服务。  
经销商应经过慎重思考使用各种不同销售方式, 包括彩目录、邮购、电话或电  
定的范围销售产品。  
经销商在其选定的地点上至少要开辟一个店用做销售、租赁或出租制造商产品。  
在合同生效后\_\_\_\_天内开张, 在指定地点内的其他零售店的开业则

经销商不得销售、租赁、出租其他任何非制造商制造的产品、商品、配件等,  
营与制造商产品相同、易混淆或其他带有欺骗性的类似功能的产品。  
经销商不得销售、租赁、出租制造方产品给其他公司用于销售、租赁、出租或  
产品的行为。  
经销商应负责整个商业行为的全部费用, 包括税、劳工费及可能出现的罚款。  
经销商应负责获取并持有为进口、运输、仓储及销货所需的各种进口许可证  
照及其他类似文件。经销商还应负责

合同条款另有约定或上下文另有所指, 本合同的解释规  
定义见附录一。

2. 合同范围  
权利的授予  
Appoints Distributor as its [non-]exclusive distributor in the  
d in Annex 1 to this Contract as may be amended by written  
and Distributor from time to time. (a) 供应商特此指定经销商为  
经销产品的[非]独家经销商, 本合同附件一可经供应商和经销

shall purchase all its requirements of the Products from Supplier or its  
(b) 经销商应在合同期限内向供应商或其关联机构购买其所需  
必要组件。

Sales by Supplier 2.2 [供应商销售的限制  
Supplier shall not supply the Products in the Territory to any other person during the  
Supplier reserves the right to sell the Products direct to end users in the  
Territory, 供应商不应在区域内向任何第三方供应经销产品[用以转售,  
区域内最终用户直接销售经销产品的权利。]

Products 2.3 竞争产品  
Supplier shall not (and shall procure that none of its Affiliates shall) manufacture or  
any products that compete with the Products during the Term. 在合同期  
内[且应促使其任何关联机构不]在区域内生产或销售与经销产品构成竞

Restrictions on Resale 2.4 限制转售  
Distributor shall not sell the Products to any person outside the Territory [ or to any  
with the intention to transport the Products outside the Territory]. 经销商不应向  
人[或向任何有意将产品转运到区域外的个人]销售经销产品。

Minimum Purchases and Stocks 2.5 最低购买量和库存量  
Distributor shall purchase from Supplier at least the minimum quantities of the  
Products specified in Annex 1 to this Contract. (a) 经销商向供应商购买的经销产品数量应  
符合本合同附件一中规定的最低购买量。

Distributor shall at all times during the Term carry the full range of Products an  
经销商应在合同期限内

# Rechtliche Gestaltung

# Vor Vertragsschluss

- Marktanalyse: Was, wie, wo
  - Wo: Heterogener Markt, lokal unterschiedliche Bestimmungen
- Anmeldung von gewerblichen Schutzrechten
  - Markenbenutzung innerhalb von 3 Jahren
- Partnersuche und Überprüfung potentieller Partner
- Rücksprache mit Behörden vor Ort
- Vorvertrag (MoU/Lol)
  - ! Kann bei enthaltener konkreter Absicht zu späterem Abschluss zu Schadensersatz führen (c.i.c., OVG 2012)
- Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA)



# Rechtswahl, Gerichtsstand, Sprache

## Gerichtsbarkeit

Ordentliche Gerichtsbarkeit: Nur VR China oder SVZ Hongkong

! Lokalprotektionismus VR

! Nur Geldleistungen HK

Schiedsgerichtsbarkeit: Durchsetzung nach NYC, HKIAC speziell

! Vorläufiger Rechtsschutz, besonders gewerbliche Schutzrechte (IP)

## Anwendbares Recht

Grundsätzlich: Gleichlauf mit Gerichtsbarkeit empfehlenswert

Chinesisches Recht (VR, HK): Vorteilhaft bei Vertrieb, denn Schutzniveau für Absatzmittler und -helfer insgesamt deutlich geringer als in der EU

## Sprache von Vertrag, Gericht und Korrespondenz

Englisch

Chinesisch

# Exklusivität und Kartellrecht

Dominante Marktposition bei

- 50% Marktanteil Lieferant oder Vertreiber
- 10% Marktanteil und zusammen mit 1 anderen 66,6% Beherrschung
- 10% Marktanteil und zusammen mit 2 anderen 75% Beherrschung

Alleinbelieferungsverpflichtungen sind erlaubt sofern keine Dominanz. Sinnvoll

Alleinvertriebsrecht ist erlaubt sofern keine Dominanz. Kein Verbot zum aktiven Verkauf wie EU.

Gebietsbeschränkungen sind erlaubt sofern keine Dominanz. Kein Verbot zum aktiven Verkauf wie EU. Sinnvoll

Kundenkreisbeschränkungen sind erlaubt sofern keine Dominanz

Wettbewerbsverbote sind erlaubt sofern keine Dominanz. Keine Begrenzung auf 5 Jahre wie EU. Situation nach Vertragsende unklar. Sinnvoll

Vorauszahlungen für Netzwerkzugang sind weitgehend verboten (anders EU)

Englische Klauseln sind erlaubt sofern keine Dominanz

Mindestpreisbindung für Großhandel ist verboten

Produktbündelungen sind generell verboten (anders EU)

# Gewährleistung und Haftung

- Produkthaftung gilt auch für Hersteller aus dem Ausland  
Beweislastumkehr, Exkulpation
- Haftung für Vertreiber nach Produktqualitätsgesetz
- Hersteller und Vertreiber haften gesamtschuldnerisch
- Gewährleistungsvorschriften ansonsten weitgehend dispositiv  
Haftungsbeschränkungen möglich und sinnvoll
- Bei Verwendung von AGB muss auf Haftungsbeschränkungen hingewiesen, diese kenntlich gemacht werden

Generell sollten Vertragsverletzungen und Verletzungsfolgen genau definiert werden

# Vergütung und Dauer



Keine Schutzbestimmungen bei Beendigung, kein Ausgleichsanspruch

## Empfehlungen

- Begrenzung auf ein Jahr mit exklusiver Verlängerungsoption (Umsatzzielvereinbarungen idR schwer durchzusetzen)
- Preisanpassungsklauseln aufnehmen
- Währungsanpassungsklauseln aufnehmen
- Kündigungsmodalitäten festlegen

# Gewerbliche Schutzrechte

- Frühzeitige Anmeldung: Namensfindung und –sicherung
- Vertraglicher weitergehender Schutz
  - Registrierungsverbot, Veränderungsverbot, etc.; Benutzung nur soweit notwendig;
  - Kein Markenrecht für Benutzer; Geschäfts- und Firmenwerte an Markeninhaber;
  - Keine verbundene Benutzung; Vorgehen bei Verletzung
- Geschäftsgeheimnisse gesetzlich geschützt
  - Vertraglich präzisieren, hinsichtlich Personal Arbeitsrecht beachten
- Exklusive Markenlizenz kann zu verbotener Exklusivität bei Dominanz führen (s.o. Kartellrecht)
- Registrierung von Lizenzen und Anmeldungen beim Markenamt notwendige Voraussetzung für Genehmigung Auslandsüberweisungen von Lizenzgebühren durch die Devisenhandelsbehörde

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
Ich bitte um Ihre Fragen