

Vertriebsrecht in den USA

Zum Markteinstieg in die USA können die Produkte über Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionäre und Franchisenehmer vertrieben werden.

19.01.2021

Von Jan Sebisch, Corinna Päßgen, Verena della Vedova

Rechtsgrundlagen

Das Vertriebsrecht ist nicht bundesrechtlich geregelt, jedoch haben die meisten Einzelstaaten Gesetze geschaffen, die die Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern und Handelsvertretern regeln (independent contractor beziehungsweise sales representative laws). Die Vertriebsform des Franchising hingegen unterliegt zahlreichen sowohl bundes- als auch einzelstaatlichen Bestimmungen (Federal Trade Commission Franchise Rule, Franchise Acts, Uniform Franchise Offering Circular Guidelines). Daneben ist das Kartellrecht zu beachten, wonach bestimmte Formen der Preisbindung für Handels- und Vertragshändler untersagt sind.

Handelsvertreter

Handelsvertreter (sales representative) ist allgemein jemand, der selbständig auf Provisionsbasis Geschäfte für einen Unternehmer beziehungsweise Anbieter (supplier) vermittelt ohne dabei auf eigene Rechnung zu handeln. Gesetzliche Vorgaben für die Vereinbarung gegenseitiger Rechte und Pflichten (zum Beispiel Registrierung, Vertragslaufzeit, Kündigung, Wettbewerbsverbot) bestehen kaum. Die sales representative laws legen jedoch fest, ob schriftliche Verträge geschlossen werden müssen und wann die Kommissionen fällig sind. Für den Fall der Nichteinhaltung dieser Bestimmungen durch den Anbieter werden Entschädigungen bis zur dreifachen Höhe der Kommissionen (treble damages) sowie Anwaltskosten fällig.

Vertragshändler

Vertragshändler (distributors/merchant wholesalers) sind unabhängige Unternehmer, die auf eigene Rechnung und im eigenen Namen Waren von Lieferanten beziehen und diese an Einzelhändler weiterveräußern. Für diese Vertriebsform bestehen kaum gesetzliche Regelungen. Denkbar ist, dass einzelstaatliche Schutzgesetze zur Anwendung kommen (zum Beispiel Wisconsin Fair Dealership Law), die die Aufhebung oder Abänderung von Vertragshändlerverträgen erschweren.

Kommissionär

Eine weitere Möglichkeit bietet der Abschluss eines Kommissionsvertrages. Bei einem Kommissionsvertrag übernimmt es der Kommissionär, gewerbsmäßig Waren für Rechnung des Unternehmens (Kommittenten) im eigenen Namen zu verkaufen. Grundsätzlich ist der Kommissionär gegenüber dem Unternehmer bei der Ausführung weisungsgebunden. Auch bei Kommissionsverträgen hat der Unternehmer wenig Sicherheit, Eigentümer der Ware zu bleiben. Vorsorge hiergegen kann nur getroffen werden, indem sich der Unternehmer seinerseits vor Erhalt der Waren durch den distributor ein security interest an seinen eigenen Waren einräumen lässt.

Franchising

Eine weitverbreitete Form des Vertriebes ist das Franchising. Beim Franchising stellt ein Franchisegeber (franchisor) einem Franchisenehmer (franchisee) die Nutzung eines Geschäftskonzeptes gegen Entgelt zur Verfügung. Der Franchisegeber erteilt dem Franchisenehmer eine Lizenz zur Herstellung oder zum Verkauf von Produkten mit auf den Franchisegeber eingetragenen Warenzeichen oder zur Erbringung von Dienstleistungen unter dem Markennamen des Franchisegebers. Auch bei dieser Vertriebsform hat der Lieferant das Recht, die Geschäftsführung des Vertreibers zu kon-

VERTRIEBSRECHT IN DEN USA

trollieren, der ansonsten organisatorisch unabhängig ist, jedoch mit Know-how, Namen, Symbolen, Gebrauchsmustern und Patenten des Franchisegebers arbeitet.

Zum Schutz des potentiellen Käufers/Investors gibt es von der Bundeskartellbehörde (Federal Trade Commission - FTC), die den Inhalt und Umfang dieser Vertretungen überwacht, die sogenannte Franchise Rule. Danach müssen Franchisegeber ihren Franchisenehmern ein sogenanntes "disclosure document" mit 23 bestimmten Informationen über das angebotene Franchise, seine Mitarbeiter sowie andere Franchises zur Verfügung stellen.

Dieser Beitrag gehört zu:

[Recht kompakt USA](#)

Mehr zu:

USA

Vertriebsrecht, übergreifend

Recht

Kontakt

Jan Sebisch

Rechtsexperte

 +49 228 24 993 353

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.