

unterschiedlichen Ausgestaltungen des Vertragshändlerrechts in den verschiedenen Ländern ist es indes schwerlich machbar, hier eine Zusammenfassung zu präsentieren.

IV. Ausblick

Der internationale Vertrieb von Waren und Produkten mittels Handelsvertretern und Vertragshändlern birgt viele wirtschaftliche Chancen, hält aber auch einige Risiken für den ambitionierten Unternehmer parat. Gleichwohl lassen sich viele dieser Risiken bereits im Vorfeld lokalisieren und vermeiden, sodass der Aufbau eines neuen Vertriebssystems nach einer fundierten und umfassenden Rechtsberatung keinen schwerwiegenden Bedenken mehr begegnen dürfte.

Dr. Dennis Groh, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

LLR Rechtsanwälte PartG mbB
Mevissenstraße 15
50668 Köln

T: +49 (0)221 55 400 170
F: +49 (0)221 55 400 192
E: dennis.groh@llr.de

LLR.