

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG

Anlaß, Ziel der Arbeit und Vorgehensweise bei der Untersuchung . .	17
--	----

1. KAPITEL

Entwicklung und gegenwärtige Bedeutung des Franchising	21
--	----

2. KAPITEL

Begriffliche Klarstellungen	24
---------------------------------------	----

I. Die Notwendigkeit einer Begriffsklärung	24
--	----

II. Die Ansichten in den USA	25
--	----

III. Die Auffassungen in Deutschland	27
--	----

1. Die Übersetzung des Wortes „Franchise“ durch „Lizenz“ . .	27
--	----

a) Der Begriff „Lizenz“	27
-----------------------------------	----

b) Die Lizenzarten	29
------------------------------	----

c) Die Unzulänglichkeiten einer Übersetzung des Wortes „Franchise“ mit „Lizenz“	30
--	----

2. Vorläufige Begriffsbestimmung durch Gegenüberstellen der Grundformen von Franchising-Verfahren	30
--	----

a) Vorbemerkungen	30
-----------------------------	----

b) Die einzelnen Grundformen des Franchising-Verfahrens .	31
---	----

aa) Überblick	31
-------------------------	----

bb) Produkt-Franchising	32
-----------------------------------	----

cc) Betriebs-Franchising	34
------------------------------------	----

3. Kritische Analyse der bisherigen Meinungen	36
---	----

4. Begründung des hier vertretenen Franchise-Begriffs	42
---	----

3. KAPITEL

Die Vertragsparteien, der Inhalt des franchisierten Pakets und die Form der Verträge	44
I. Vertragsparteien und der Inhalt des franchisierten Pakets	44
1. Die Stellung der Vertragspartner im Wirtschaftsprozeß	44
2. Der Inhalt des franchisierten Pakets	44
a) Die Kennzeichnungsrechte	44
aa) Die Bedeutung der Marke für die abzusetzenden Waren oder Dienste	44
bb) Die sonstigen Kennzeichnungsrechte	45
b) Sonstige gewerbliche Schutzrechte und know-how für die im Markt zu erbringenden Leistungen	46
3. Folgerungen und Systematisierung der gewonnenen Erkennt- nisse	47
II. Die Form der Verträge	49

4. KAPITEL

Der Inhalt der Franchise-Verträge	51
I. Der Formularcharakter der Verträge	51
II. Die Grundzüge der gegenseitigen Pflichten	51
1. Die Pflichten des Franchise-Nehmers	51
a) Vergütungspflichten	51
b) Absatzförderungspflichten	52
c) Kennzeichnungspflichten	53
d) Pflichten über den Bezug von Waren	53
e) Sonstige Pflichten	53
aa) Weisungsgebundenheit, Kontrollen	53
bb) Unterlassungspflichten	54
cc) Abschluß von Versicherungen, Zurverfügungstellen von Räumen	54
2. Die Pflichten des Franchise-Gebers	54
a) Die Überlassung von Kennzeichnungsrechten und Unter- lagen	54
b) Unterstützungs- und Beratungspflichten	55
c) Aufrechterhaltung des Gebietsschutzes	55
III. Sonstige Vertragsbestandteile	55

5. KAPITEL

Die wirtschaftliche Analyse der Franchise-Verträge	57
I. Das gemeinsame Interesse am Franchise-System	57
II. Die Interessen des Franchise-Gebers	58
1. Absatzwirtschaftliche Aspekte	58
a) Umsatzsteigerung und Vergrößerung des Marktanteils . .	58
b) Ausbau des Vertriebsnetzes	60
c) Koordinierung und Kontrolle des gesamten Absatzweges	62
2. Finanzwirtschaftliche Aspekte	63
a) Franchising als Finanzierungsform	63
b) Die Möglichkeiten der Kapitaleinsparung	64
III. Die Interessen des Franchise-Nehmers	65
1. Finanzwirtschaftliche Aspekte	65
2. Absatzwirtschaftliche Aspekte	67
3. Das Streben nach Selbständigkeit	68

6. KAPITEL

Die Rechtsnatur von Franchise-Verträgen	70
I. Grundlagen	70
1. Überblick über die bisherigen Meinungen	70
2. Kritische Bemerkungen und Darstellung der weiteren Vor- gehensweise	71
II. Die Möglichkeit der Anerkennung als eigenständiger Schuld- vertrag	72
III. Die Stellung des Franchise-Nehmers als selbständiger Gewerbe- treibender	74
1. Vorbemerkungen	74
2. Die Heranziehung des in § 84 Abs. 1 S. 2 HGB verwendeten Begriffes „Selbständigkeit“	75
a) Die einzelnen Kriterien	75
aa) Persönliche Abhängigkeit	75
aaa) Weisungsgebundenheit	76
bbb) Auftreten gegenüber Dritten	78
ccc) Sonstige Kriterien	79
bb) Wirtschaftliche Abhängigkeit	79

b) Folgerungen für die rechtliche Selbständigkeit des Franchise-Nehmers	81
IV. Waren-Franchising	82
1. Die konstitutiven Merkmale eines Vertragshändlervertrages und ihr Vorliegen beim Waren-Franchising	82
a) Das Vorliegen eines Dauerschuldverhältnisses	82
b) Die Förderung des Absatzes der Vertragswaren	83
c) Sonstige Kriterien	83
d) Autorisierte Händler — Vertragshändler — Franchise-Nehmer	84
2. Die Beurteilung der Waren-Franchise-Verträge als Sukzessivlieferungsverträge oder als Rahmenverträge	85
3. Die Überlassung der in den Verträgen genannten Rechte, des know-hows und deren Auswirkungen auf die Rechtsnatur	87
a) Die Überlassung und Vermittlung des know-hows. Miet-, pacht- oder dienstvertragliche Elemente	87
b) Lizenzrechtliche Bestandteile	89
aa) Vertriebslizenz	89
bb) Warenzeichenrechtliche Elemente	89
4. Die Absatzförderungspflichten als Elemente der Geschäftsbesorgung	91
5. Das Vorhandensein einer partiarischen Klausel und ihre Auswirkungen auf die Rechtsnatur	93
a) Partiarisches Rechtsverhältnis und Gesellschaft	93
b) Der Begriff des gesellschaftsähnlichen Verhältnisses	95
c) Kriterien für das Vorliegen von gesellschaftsvertraglichen Elementen	96
aa) Die Leistungen des Franchise-Gebers als Einlage in die Gesellschaft	96
bb) Die Beteiligungsform	97
cc) Kontroll- und Überwachungsrechte sowie Unterstützungs- und Beratungspflichten	97
6. Die Besonderheiten der zwischen Hersteller und Händler abgeschlossenen Waren-Franchise-Verträge	98
a) Die indirekte Gebühr und ihre Bedeutung	98
b) Das Fehlen gesellschaftsvertraglicher Elemente	99
c) Dienstvertragliche Elemente?	100
d) Die Abfüllerverträge	101

V. Dienstleistungs-Franchising	101
1. Dauerschuldverhältnis. Dienstvertragliche und gesellschaftsrechtliche Bestandteile	101
2. Die Vereinbarung einer einmaligen Gebühr	102
a) Kaufrechtliche Elemente?	102
b) Keine Auswirkungen auf die Rechtsnatur	103
3. Lizenzvertragliche Bestandteile?	103
VI. Folgerungen für die Rechtsnatur von Franchise-Verträgen	105
7. KAPITEL	
Grenzfälle von Franchise-Verträgen und ihre Besonderheiten	107
I. Überblick	107
II. Vertragshändlersysteme und ähnliche Vertragssysteme	107
III. Handelsvertreter-, Kommissions- und Kommissionsagentursysteme	109
IV. Absatzsysteme auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage	110
V. Einkaufsgenossenschaften und freiwillige Ketten	111
1. Einkaufsgenossenschaften	112
a) Rechtliche Struktur und organisatorischer Aufbau	112
b) Arbeitsweise	113
aa) Die Tendenz zur Funktionsausweitung	113
bb) Die rechtlichen und faktischen Bindungen	113
2. Freiwillige Ketten	114
a) Rechtliche Struktur und organisatorischer Aufbau	114
b) Arbeitsweise	115
aa) Die Funktionsausübung	115
bb) Die Intensität der rechtlichen und faktischen Bindungen	115
3. Folgerungen	116
8. KAPITEL	
Schranken der Wirksamkeit von Franchise-Verträgen	118
I. Der Verstoß gegen zwingende Gesetzesnormen	118
1. Der Tatbestand der Knebelung	118
2. Die Bedeutung des Knebelungsverbotes für einzelne Vertragsklauseln	120
II. Die Besonderheiten bei der Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)	121

1. Begriff und Bedeutung von AGB	121
2. Die rechtlichen Grundsätze von AGB	122
a) Der Geltungsgrund von AGB	123
b) Die Auslegungsgrundsätze	123
c) Die Inhaltskontrolle	124
III. Die Anwendbarkeit des Rechts der AGB auf Formularverträge	127
1. Vergleich zwischen AGB und Formularverträgen	127
2. Auslegung und Inhaltskontrolle von Franchise-Verträgen . .	131

9. KAPITEL

Die Beendigung des Vertragsverhältnisses	134
I. Die Voraussetzungen für eine Beendigung des Vertragsverhältnisses	134
1. Die Beendigung durch Zeitablauf	134
2. Die vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses	134
a) Die ordentliche Kündigung	134
b) Die außerordentliche Kündigung	135
c) Wegfall der Geschäftsgrundlage	137
II. Die Folgen einer Vertragsbeendigung	138
1. Entschädigungsanspruch für den vom Franchise-Nehmer geschaffenen good will?	138
2. Ausgleichsanspruch für den Franchise-Nehmer	139
a) Die grundsätzliche Eignung der handelsvertreterrechtlichen Ausgleichsregelung (§ 89 b HBG)	139
b) Die Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch . . .	140
aa) Die Problematik der Heranziehung des Begriffes „Schutzbedürftigkeit“	140
aaa) Der gesetzgeberische Grundgedanke für den Ausgleichsanspruch	140
bbb) Beurteilungskriterien für die Schutzbedürftigkeit	142
(1) Kritische Stellungnahme zu den vom BGH herangezogenen Maßstäben	142
(a) Formularvertrag	142
(b) Kein eigener Kapitaleinsatz	142
(2) Beurteilungskriterien des Schrifttums für die Schutzbedürftigkeit	143

bb) Die Pflicht zur Überlassung des Kundenstammes . .	144
c) Folgerungen	145
3. Entschädigung für ein vertraglich ausbedungenes Wettbewerbs- verbot nach Vertragsende (§ 90 a HGB)	145
4. Die Rücknahme von Waren- und Rohstofflagern	146
5. Die Rückgabe von Unterlagen, Unterlassen der weiteren Be- nützung von Kennzeichnungsrechten	147
Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	149
Anhang: Vertragsmuster	151
Literaturverzeichnis	177
Stichwortverzeichnis	199