Schluss

A. Gesamtergebnis und abschließende Würdigung

„*Network is not a legal concept.*“[1188] Diese vielzitierte Aussage von *Richard M. Buxbaum* trifft zu. Netzwerke („*networks*“) sind zu vielgestaltig, um sie in einen Rechtsbegriff („*legal concept*“) zu fassen und aus diesem Begriff einheitliche Aussagen über ihre juristische Behandlung abzuleiten. Unter den Begriff „Netzwerk“ werden disziplinübergreifend zahlreiche Vernetzungsphänomene des modernen Wirtschaftslebens gefasst. Dabei erfolgt schon keine Differenzierung danach, ob die rechtliche Grundlage der Vernetzung etwa in einem multilateralen Vertrag liegt oder in einem Vertragsnetz, d.h. einer Mehrheit bilateraler Verträge.[1189] Zum Rechtsbegriff taugt das so verstandene „Netzwerk“ damit nicht. Wer *Buxbaums* Aussage jedoch heranzieht, um Netzwerken grundsätzlich eine besondere rechtliche Relevanz abzusprechen, dem ist – wie diese Arbeit für Franchise-Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck zeigt – zu widersprechen.

Aber was verbirgt sich überhaupt hinter einem „Vertragsnetz“ bzw., wenn ausschließlich Unternehmen beteiligt sind, hinter einem „Unternehmensvertragsnetz“? Vertragsnetze finden sich in einer Vielzahl verschiedener Ausprägungen in allen Wirtschaftssektoren: finanzierte Abzahlungskäufe, Finanzierungsleasing, verbundene oder zusammenhängende Verbraucherverträge, Lieferketten, Transportnetze, bargeldlose Zahlungssysteme sowie Unternehmenskooperationen in Form von Just-in-Time-Produktionen, virtuellen Unternehmen oder Franchisesystemen. Gemein ist Vertragsnetzen, dass sie sich zwischen selbstständigen Rechtssubjekten aus einer Mehrheit bilateraler Verträge bilden, die in einem gewissen Zusammenhang zueinanderstehen.

Eine Grobsortierung der Vertragsnetze gelingt durch ihre Kategorisierung anhand von Parametern wie ihrem Tätigkeitsfeld, ihren ökonomischen Merkmalen (u.a. Steuerungsform und Stabilität), ihrer Komplexität oder ihrer Struktur. Hier zeigen sich Vertragsnetzstrukturen unter ande-

---

1188 *Buxbaum*, Is "Network" a Legal Concept?, Journal of Institutional and Theoretical Economics 149 (1993), 698, 704.

1189 Zur Abgrenzung und Verwendung der Begriffe „Netzwerk“ und „Vertragsnetz“ *supra* Kap. 1, A., S. 32.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

rem in der Form von Kreisen, Dreiecken sowie Naben mit Speichen. Weiterführend ist insbesondere die Kategorisierung von Vertragsnetzen anhand der Rechtsfragen, die sie aufwerfen. Diese Rechtsfragen lassen sich zunächst zu drei Fragenkomplexen zusammenführen: Netzwirkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse innerhalb eines Vertragsnetzes, Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitgliedern (sog. „Binnennetzwirkungen") und Netzwirkungen nach außen, d.h. gegenüber netzexternen Dritten. In Kombination mit der Unterscheidung verschiedener Vertragsnetzstrukturen zeigt sich, dass sich nicht in allen Vertragsnetzstrukturen Fragen aus allen drei Fragenkomplexen stellen: Komplexe Vertragsnetze wie das Franchising in Form von Nabe und Speichen werfen Fragen aus allen drei Fragenkomplexen auf. Dagegen stellen sich bei Vertragsketten regelmäßig keine Fragen möglicher Netzwirkungen nach außen, wenn die Endabnehmer als Teil der Vertragskette angesehen werden. Bei Vertragsnetzen in Dreiecksform sowie Zwei-Personen-Vertragsnetzen sind nur Fragen der Netzwirkung auf die einzelnen bilateralen Verträge und Vertragsparteien relevant.

In der Gesetzgebung finden Vertragsnetze – trotz ihrer großen praktischen Bedeutung – bislang nur partiell Berücksichtigung. Das Verfahrens- und das Kollisionsrecht enthalten keine gesonderten Bestimmungen zu Vertragsnetzen, bieten aber Möglichkeiten, die Einbindung von Verträgen in ein Vertragsnetz anknüpfend an ihre materiell-rechtliche Einordnung zu berücksichtigen. Das materielle Unionsrecht und das deutsche Privatrecht kennen lediglich Vorschriften über verbundene und zusammenhängende Verträge im Verbrauchervertragsrecht. Für Vertragsnetze, die sich zwischen Unternehmen bilden, existieren hingegen keine speziellen Regelungen. In Italien stellt der Gesetzgeber demgegenüber seit dem Jahr 2009 mit dem *contratto di rete* (Netzvertrag) einen speziellen Rechtsrahmen für flexibel auszugestaltende Kooperationen von Unternehmen bereit. Unter den Regelwerken und Modellregeln auf inter- und transnationaler Ebene greifen die *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)* und der *Draft Common Frame of Reference (DCFR)* vertragsnetzspezifische Aspekte jenseits des Verbraucherrechts explizit auf. Dabei berücksichtigen ihre Pflichtenkanons insbesondere den ökonomischen Wert eines Unternehmensvertragsnetzes als Gesamtes und die gegenseitige Abhängigkeit aller Vertragsnetzbeteiligten.

Ökonomen und Wirtschaftssoziologen haben Unternehmensvertragsnetze seit den 1970/80er Jahren vermehrt zum Gegenstand wissenschaftlicher Studien gemacht. Sie grenzen Unternehmensvertragsnetze von den

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

beiden klassischen Governance-Formen Markt und Hierarchie ab. Im Vertrieb, der aufgrund seiner zahlreichen Vernetzungen ein idealtypisches Untersuchungsfeld für Vertragsnetze bildet, kann der Absatz über frei am Markt tätige Händler der Governance-Form Markt zugeordnet werden, die vertikalen Absatzkooperationen (hierzu gehört das Franchising) der Governance-Form Unternehmensvertragsnetz und der integrierte Vertrieb der Governance-Form Hierarchie. Die Auswahlentscheidung für ein Unternehmensvertragsnetz führen Ökonomen und Wirtschaftssoziologen auf das Ziel der Akteure zurück, Transaktionskosten einzusparen bzw. auf ein teilweises Markt- und Organisationsversagen. Die ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Betrachtungen helfen, die strukturellen Eigenheiten von Unternehmensvertragsnetzen wie dem Franchising zu verstehen. Geprägt durch die Autonomie der Beteiligten bei gleichzeitiger gegenseitiger Abhängigkeit auch jenseits vertraglicher Verbindungen weisen Unternehmensvertragsnetze gegenüber Markt und Hierarchie mittlere Werte bei allen Strukturmerkmalen auf: eine mittelstark ausgeprägte Anreiz- und Überwachungsstruktur, ein mittleres Maß an Anpassungsfähigkeit bei Angebots- und Nachfrageänderungen sowie ein mittleres Maß an Anpassungsfähigkeit bei internen Veränderungen. Nachteile wie eine fehlende kooperative Anpassungsfähigkeit des freien Marktes und geringe individuelle Anreize in der Hierarchie werden vermieden.

Für Beteiligte am Unternehmensvertragsnetz lassen sich mithilfe der ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Studien drei vertragsnetzspezifische Spannungsverhältnisse identifizieren: die gegenseitige Abhängigkeit aller Vertragsnetzbeteiligten konfligiert mit ihrer Selbstständigkeit und eigenem unternehmerischen Risiko, das einander entgegengebrachte Vertrauen konfligiert mit der Gefahr opportunistischen Verhaltens und ihre Kooperation konfligiert mit ihrem Wettbewerbsverhältnis. Für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmensvertragsnetzes als Gesamtes ist entscheidend, dass die Beteiligten sich an bestehende Vereinbarungen halten. Dazu gehört, dass die Beteiligten vorhandene Informationsasymmetrien nicht ausnutzen, um ihre eigenen Bemühungen zum Wohl des Netzes zu minimieren, während sie gleichzeitig unverändert Vorteile aus den Bemühungen der anderen Netzwerkbeteiligten ziehen (sog. Freeriding).

Die juristischen Herausforderungen, mit denen Unternehmensvertragsnetze die Zivilrechtsdogmatik konfrontieren, sind mit den eingangs beschriebenen drei Fragenkomplexen umrissen. Unter ihnen stellt der Fragenkomplex möglicher Binnennetzwirkungen, d.h. Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitgliedern, eine Kernfrage der rechtlichen Auseinandersetzung

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

mit Unternehmensvertragsnetzen dar. An ihr misst sich die Abgrenzung gegenüber unverbundenen Verträgen sowie anderen Kooperationsformen und damit die eigenständige Relevanz von Unternehmensvertragsnetzen im Recht. Der juristischen Diskussion über Vertragsnetze mangelt es neben einer klaren und abgrenzungsscharfen Terminologie oftmals daran, den Untersuchungsgegenstand rechtlich präzise zu fassen und einzugrenzen. Dies ist jedoch erforderlich, um einer Kategorienbildung vorzubeugen, die sich über rechtlich relevante Unterschiede hinwegsetzt und tragfähige rechtliche Einschätzungen verhindert. Erst wenn die verschiedenen Vernetzungsphänomene für sich analysiert sind, können Gruppen gebildet und übergreifende Aussagen getroffen werden. Vor diesem Hintergrund hat diese Arbeit mit dem Franchising eine in der Praxis weit verbreitete Teilmenge der Vertragsnetze für die Analyse herausgegriffen, um eine rechtlich belastbare Einordnung zunächst des Vertragsnetzcharakters des Franchisesystems als Gesamtes und darauf aufbauend des Verhältnisses der vertraglich nicht miteinander verbundenen Franchisenehmer treffen zu können.

Die bilateralen Franchiseverträge zwischen dem Franchisegeber und den einzelnen Franchisenehmern bilden die Grundlage des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes, während die einzelnen Franchisenehmer untereinander nicht vertraglich verbunden sind. Das Franchise-Unternehmensvertragsnetz selbst besitzt keine Rechtsfähigkeit. Ein näherer Blick auf Wesen und Grundlagen des Franchisesystems präzisiert den *gewissen* Zusammenhang, den die bilateralen Verträge eines Vertragsnetzes generell zueinander aufweisen und legt den Charakter des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck offen: Entscheidend und wesensgebend sind die Wechselwirkungen zwischen allen am Franchisesystem Beteiligten, auch und gerade jenseits vertraglicher Beziehungen. Die Wechselwirkungen gründen auf dem einheitlichen Systemauftritt des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes, das Voraussetzung für den Erfolg aller Beteiligten ist. In den Franchiseverträgen manifestieren sich die Wechselwirkungen in einem einheitlichen Netzzweck, der die bilateralen Franchiseverträge und die beteiligten Unternehmen über Vertragsgrenzen hinaus verbindet. Inhalt des einheitlichen Netzzwecks ist die Ausrichtung des Franchisegebers und der Franchisenehmer auf ein funktionierendes und profitables Franchisesystem insgesamt. Seinen Niederschlag findet der einheitliche Netzzweck in dem jeweiligen Leistungsprogramm der bilateralen Verträge durch ausdrückliche Regelungen sowie Bezugnahmen auf das Gesamtsystem und die anderen Franchiseverträge. Der einheitliche Netzzweck ergänzt als Vertragsinhalt den primären Austauschvertrags-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

zweck der einzelnen Franchiseverträge. Der einheitliche Netzzweck bestimmt schließlich auch die Außengrenzen des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes. Kunden der einzelnen Franchisenehmer sind – anders als Franchisegeber und Franchisenehmer – nicht auf den einheitlichen Netzzweck verpflichtet und damit außenstehende Dritte.

Über die Merkmale des Franchisings als (1.) schuldrechtliche Verbindung (2.) mehrerer unabhängiger Unternehmen (3.) mittels bilateraler Verträge (4.) mit einem einheitlichen Netzzweck gelingt zudem die Abgrenzung von anderen Formen wirtschaftlicher Kooperation. Bei einer unverbundenen Leistungserbringung fehlt es an einem einheitlichen, in den einzelnen Verträgen vereinbarten Netzzweck. Von der (Handels-)Gesellschaft unterscheidet das Franchise-Unternehmensvertragsnetz zunächst seine Grundlage aus bilateralen Verträgen, die nach dem Willen der Beteiligten kein (teil-)rechtsfähiges Rechtssubjekt oder Gesamthandsvermögen entstehen lassen. Darüber hinaus erreicht der einheitliche Netzzweck nicht die Qualität des gemeinsamen Zwecks i.S.d. § 705 BGB. Die getroffene Abgrenzung von anderen Formen wirtschaftlicher Kooperation stimmt mit der ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Dreiteilung von Governance-Arten und der entsprechenden Einordnung von Franchisesystemen überein. Danach unterfallen Franchisesysteme den (hybriden) Netzwerken, während unverbundene Leistungserbringungen dem freien Markt und (Handels-)Gesellschaften als integrierte Unternehmen der Hierarchie zuzuordnen sind.

Die Analyse des Franchisings als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck ermöglicht eine rechtliche Einordnung, die seinen Vertragsnetzcharakter weder ignoriert noch mit Ungleichem gleichstellt. Zugleich legt sie die Grundlagen, um mögliche Binnennetzwirkungen zwischen den Franchisenehmern zu prüfen, die aus der gemeinsamen Einbindung in ein Franchise-Unternehmensvertragsnetz resultieren. Hier stellt sich die Frage, inwieweit aus der gemeinsamen Einbindung in ein Franchise-Unternehmensvertragsnetz konkrete Rechte und Pflichten erwachsen, die gegenüber einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis gesteigert sind. Rechtstheoretisch ist die Frage aufgeworfen, ob Binnenverhältnisse im Franchise-Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck auf dem Boden der tradierten Dogmatik zu lösen sind oder ein neuartiges Konzept in Form einer eigenen Rechtskategorie erforderlich machen.

Die klassische, von der Dichotomie zwischen Vertrags- und Deliktsrecht geprägte Sichtweise behandelt das nichtvertragliche Franchisenehmerverhältnis als bloßes deliktsrechtliches Jedermannverhältnis, ohne die gemein-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

same Einbindung in das Franchise-Unternehmensvertragsnetz und die Verpflichtung auf den einheitlichen Netzzweck zu berücksichtigen. Sie negiert damit zu Unrecht den hybriden Charakter des Franchisenehmerverhältnisses, der weder einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis noch einer vertraglichen Verbindung entspricht. Grund für das besondere Franchisenehmerverhältnis sind die – trotz fehlender vertraglicher Verbindung – reziproken Abhängigkeiten, spezifischen Einwirkungsmöglichkeiten und das gesteigerte Vertrauen zwischen den einzelnen Franchisenehmern, die sich juristisch in der allseitigen vertraglichen Verpflichtung auf den einheitlichen Netzzweck manifestieren. Im Bild der ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Betrachtung von Unternehmensvertragsnetzen würde eine Qualifikation des Franchisenehmerverhältnisses als deliktsrechtliches Jedermannverhältnis bedeuten, Unternehmensvertragsnetze wie das Franchising nicht als dritte Governance-Form einzustufen, die sich von den Polformen des Marktes und der hierarchischen Organisation abgrenzt, sondern sie mit dem Markt gleichzustellen, bei dem neben den separaten Vertragsschlüssen keine rechtlich relevanten Bindungen bestehen.

Die klassisch-deliktsrechtliche Behandlung des Franchisenehmerverhältnisses, die die besonderen Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Franchisenehmern ignoriert, führt dazu, dass Schadensverursachung und Haftung im Franchisenehmerverhältnis auseinanderfallen. Paradigmatisch zeigt sich dies am Beispielsfall eines Franchisenehmers, dessen Missachtung von im Netz vorgegebenen Systemrichtlinien in der Presse bekannt wird und Umsatzeinbußen auch bei anderen Franchisenehmern verursacht, die ihre reinen Vermögensschäden jedoch nicht geltend machen können. Dass derartige Fallkonstellationen kein bloßes Gedankenspiel sind, zeigen nicht zuletzt zahlreiche in der Presse berichtete Fälle aus dem Bereich der Systemgastronomie. Der ökonomische Blick legt zudem offen, dass besondere (Fehl-) Anreizstrukturen im Franchise-Unternehmensvertragsnetz dafür verantwortlich sind, Vertragsverletzungen wie Systemrichtlinienunterschreitungen zu befördern. Prägenden Einfluss haben insoweit der Haftungsumfang bei netzschädigendem Franchisenehmerverhalten, verallgemeinerte Außenerwartungen aufgrund vorvertraglicher Informationsasymmetrien, die eigene Wirtschaftsstufe der Franchisenehmer, nachvertragliche Informationsasymmetrien, ein Ungleichgewicht von Gewinnchance und Schadensrisiko sowie Schwächen vertikaler Disziplinierung. Zusammengenommen besteht für Franchisenehmer eine erhebliche Versuchung, ihren Profit durch vertragswidrige Kosteneinsparungen auf dem Rücken der anderen Franchisenehmer zu vergrößern, die den Ruf und Erfolg des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes tragen. Dem steht bei

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

einer Behandlung des Franchisenehmerverhältnisses als deliktsrechtliches Jedermannverhältnis auch kein entsprechendes Haftungsrisiko gegenüber, das den beschriebenen *moral hazard* zum Nachteil anderer Franchisenehmer ausschlösse.

Gleichermaßen abzulehnen wie die Einordnung des Franchisenehmerverhältnisses als deliktsrechtliches Jedermannverhältnis ist es, die deliktische Haftung der Franchisenehmer untereinander systemfremd zu erweitern. Dies gilt sowohl für die Übertragung einer Entscheidung des *UK House of Lords* zu deliktischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung reiner Vermögensschäden als auch für die dogmatisch nicht stringente Anerkennung besonderer Verkehrssitten im Vertragsnetz im Rahmen des § 826 BGB. Auch Überlegungen, die Franchisenehmer als Gesellschafter einer Innengesellschaft anzusehen oder gesellschaftsrechtliche Treuepflichten im Franchisenehmerverhältnis analog anzuwenden, sind zu verwerfen. Die Franchisenehmer haben ihr Verhältnis gerade nicht dem Gesellschaftsrecht unterstellt, sondern als Grundlage ihrer Kooperation vielmehr ein Netz bilateraler Austauschverträge gewählt. Auch die Verpflichtung auf den für das Franchisenehmerverhältnis so zentralen einheitlichen Netzzweck erfolgt in den bilateralen Austauschverträgen. Systematisch vorzugswürdig ist es damit, das besondere Franchisenehmerverhältnis im – zudem flexibleren – Vertrags- und Schuldrecht zu berücksichtigen. Diesem Ansatz entspricht das Modell eines Netzvertrages von *Mathias Rohe*. Danach wären die Franchisenehmer Vertragspartner eines multilateralen Netzvertrages. Die hierfür bemühte konkludente Vollmachtskonstruktion durch eine entsprechende Auslegung der bilateralen Franchiseverträge vermag indes nicht zu überzeugen. Der Abschluss eines multilateralen Netzvertrages zwischen allen Beteiligten bleibt fiktiv. Einen weiteren innovativen Ansatz, der sich eingehend mit Unternehmensvertragsnetzen und ihren spezifischen Herausforderungen für die Rechtsdogmatik auseinandersetzt, stellt die Lehre vom Vertragsverbund dar. Hierin stuft *Gunther Teubner* das Franchisenehmerverhältnis als Sonderverbindung eigener Art ein. Neben der allgemein kritisierten fehlenden gesetzlichen Anbindung von *Teubners* Vertragsverbund vermag die als Analogie zur *actio pro socio* ausgestaltete Rechtsfolge mit Blick auf die fehlende Rechtsfähigkeit des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes und die Sonderbeziehung der Franchisenehmer nicht zu überzeugen.

Nach den Ergebnissen dieser Arbeit ist kein neues Rechtsinstrument erforderlich, um die Sonderbeziehung der Franchisenehmer als vertraglich nicht miteinander verbundene Beteiligte eines Unternehmensvertragsnet-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

zes dogmatisch stringent zu fassen.[1190] Die vor dem Hintergrund ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Erkenntnisse vorgenommene Analyse des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck ermöglicht es vielmehr, die bilateralen Franchiseverträge als Verträge mit Schutzwirkung zugunsten Dritter zu verstehen. Zwischen den Franchisenehmern besteht damit eine vertragsähnliche Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter.

Die für eine Qualifikation der Franchiseverträge als Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter erforderliche Leistungs- und Gläubigernähe sowie deren Erkennbarkeit und die Zumutbarkeit der Schutzbereichserweiterung sind im Franchise-Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck angelegt. Gleiches gilt für die Schutzbedürftigkeit der jeweils anderen Franchisenehmer bei Schädigungen im Franchisenehmerverhältnis. Grund hierfür sind die gewollten wechselseitigen Rückwirkungen des jeweiligen Leistungserfolgs der Franchisenehmer bei fehlender vertraglicher Verbindung der Franchisenehmer. In der vertragsähnlichen Sonderverbindung sind die Franchisenehmer derart in die vertraglichen Hauptleistungs-, Sorgfalts- und Obhutspflichten der anderen Franchisenehmer des gleichen Unternehmensvertragsnetzes einbezogen, dass sie eigene Ersatzansprüche als sekundäre vertragliche Leistungsansprüche geltend machen können, wenn sie aufgrund der Pflichtverletzung eines anderen Franchisenehmers zu Schaden kommen. Die Anspruchsgrundlage ist § 280 Abs. 1 BGB i.V.m. dem Franchisevertrag und den Grundsätzen des Vertrages mit Schutzwirkung zugunsten Dritter. Aufgrund der Vertragsstruktur im Franchise-Unternehmensvertragsnetz sind alle Franchisenehmer sowohl potenzieller Schuldner als auch potenzieller Gläubiger möglicher Schadensersatzansprüche aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter. Die Rechte und Pflichten der Franchisenehmer aus der Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter übersteigen und ergänzen ihre allgemeinen und spezialgesetzlichen deliktischen Rechte und Pflichten im Franchisenehmerverhältnis. Die Schutzwirkungserstreckung zugunsten der anderen Franchisenehmer ist in den Grenzen der

1190 Ebenso zum niederländischen Recht, das flexibel genug sei, um mit Vertragsgruppen adäquat umzugehen, *van Dongen*, Groepen van contracten, 2016, S. 383. Zu Belgien: *Samoy*, Nietigheid van een samenhangende overeenkomst: is er ruimte voor een sneeuwbaleffect, TPR 2008, 555, 601: „even though the law of obligations was designed mainly for agreements between two parties in the 1804 Civil Code, it nevertheless is sufficiently flexible to accommodate to the fresh issues which are created by the new phenomenon of related agreements".

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

§§ 138, 242, 307 ff. BGB abdingbar, wodurch die unternehmerische Entscheidungsgewalt innerhalb des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes als privatautonomer Kooperationsform zwischen Unternehmen gewahrt bleibt.

Das Bestehen und die genaue Reichweite der Schutzwirkungen eines Franchisevertrages zugunsten der anderen Franchisenehmer eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes hängen im Einzelnen von den im konkreten Fall geschlossenen Franchiseverträgen und den in ihnen vereinbarten Pflichten ab. Typischerweise sind für Sekundäransprüche im Franchisenehmerverhältnis aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter die Systemanwendungspflicht der Franchisenehmer, ihre quantitativen Systemförderpflichten sowie ihre Kooperations- und Systemfriedenspflicht relevant. Darüber hinaus unterliegen die Franchisenehmer Informationspflichten hinsichtlich ihres eigenen Wirkungskreises, des Wirkungskreises anderer Franchisenehmer sowie externer Dritter, deren Verletzung jeweils Schadensersatzansprüche anderer Franchisenehmer über die Drittschutzwirkung der Franchiseverträge auslösen kann. Hinzukommen Wettbewerbsunterlassungs- und Geheimhaltungspflichten sowie sonstige Interessenwahrungspflichten und Treuepflichten, die aufgrund der vertragsähnlichen Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter zwischen den Franchisenehmern Ausgangspunkt von Schadensersatzansprüchen sein können.

Der Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter stellt ein bekanntes und etabliertes Institut dar, das mit den bilateralen Franchiseverträgen und dem in ihnen vereinbarten einheitlichen Netzzweck unmittelbar an die Grundlagen des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes anknüpft. Die *vertragsähnliche* Sonderverbindung zwischen den Franchisenehmern stimmt mit den ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Erkenntnissen überein, wonach sich Unternehmensvertragsnetze sowohl vom freien Markt als auch der Hierarchie unterscheiden, und berücksichtigt den hybriden Charakter des Franchisenehmerverhältnisses, der weder einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis noch einer vertraglichen Verbindung entspricht. Die aus der Sonderverbindung resultierende Binnenhaftung der Franchisenehmer gleicht in ihrer funktionalen Legitimation anderen von der Rechtsprechung anerkannten Fällen des Vertrages mit Schutzwirkung zugunsten Dritter und anderen quasivertraglichen Sonderverbindungen. Deren funktionale Legitimation liegt nach *Peter Krebs* insbesondere darin, gläubigergleich erhöhte Einwirkungsmöglichkeiten zu kompensie-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

ren und damit den Zweck der Sonderverbindung zu fördern.[1191] Dem entsprechen im Franchisenehmerverhältnis die gesteigerte Schadensanfälligkeit der Franchisenehmer und die Förderung des einheitlichen Netzzwecks durch die Binnenhaftung. Die Binnenhaftung fördert das Franchisesystem, indem sie dem beschriebenen *moral hazard* entgegenwirkt, der entsteht, wenn der Aussicht auf eine gewinnmaximierende Kosteneinsparung durch Freeriding kein entsprechendes Schadens- oder Haftungsrisiko gegenübersteht. Damit trägt die vertragsähnliche Sonderverbindung der Franchisenehmer gleichzeitig zu der unter Transaktionskosten- und Managementgesichtspunkten geforderten Disziplinierung im Verhältnis von Unternehmensvertragsnetzbeteiligten bei. Zudem haftet in der vertragsähnlichen Sonderverbindung mit dem Schaden verursachenden Franchisenehmer derjenige, der den entstehenden Schaden mit den geringsten Kosten vermeiden kann (sog. *cheapest cost avoider*).[1192] Mit der Förderung des Franchisesystems, das Voraussetzung für den Erfolg aller Beteiligten ist, erfüllt die Binnenhaftung zwischen den Franchisenehmern überdies das von *Alan Schwartz* und *Robert E. Scott* für die Entscheidung über Drittansprüche vorgeschlagene ökonomische Kriterium, wonach ein Drittanspruch zu bejahen ist, wenn er *ex ante* die Ziele der Vertragspartner fördert.[1193]

Schlussendlich legt die Sonderbeziehung der Franchisenehmer eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes beispielhaft die Schwierigkeiten, aber auch die breitgefächerten Möglichkeiten offen, Vertragsnetzphänomene als zwischen Markt und Hierarchie changierende Kategorie im Recht zu entfalten. Dabei zeigt die vertragsähnliche Sonderverbindung der Franchisenehmer deutlich, dass sich Franchise-Unternehmensvertragsnetze sowohl von unverbundenen Verträgen als auch von (Handels-)Gesellschaften unterscheiden und belegt die spezifische Relevanz von Unternehmensvertragsnetzen mit einheitlichem Netzzweck im Recht.

1191 Näher zu der funktionalen Legitimation von Sonderverbindungen *Krebs,* Sonderverbindung und außerdeliktische Schutzpflichten, 2000, S. 210 ff., 633 f.

1192 Vgl. *Scharkey*, In Search of the Cheapest Cost Avoider, U. Cin. L. Rev. 85 (2018), 1017, 1051 f.: „regardless of whether third-party cases belong in the stranger or consensual paradigm, cheapest cost avoider principles should govern"; *Calabresi*, The Costs of Accidents, 3rd ed. 1972, S. 136 ff.

1193 *Schwartz/Scott,* Third-Party Beneficiaries and Contractual Networks, Journal of Legal Analysis 7 (2015), 325 ff.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

B. Zusammenfassung in Thesen

I. Kernthesen

1. Franchisesysteme sind – vorbehaltlich einer atypischen Ausgestaltung im Einzelfall – Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck: Es handelt sich um eine
   - schuldrechtliche Verbindung
   - mehrerer unabhängiger Unternehmen
   - mittels bilateraler Verträge
   - mit einem einheitlichen Netzzweck.

2. Der einheitliche Netzzweck ergänzt als Vertragsinhalt den primären Austauschvertragszweck der einzelnen Franchiseverträge.

3. Zwischen den Franchisenehmern eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes mit einheitlichem Netzzweck besteht eine vertragsähnliche Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter mit spezifischen Rechten und Pflichten.

4. Die vertragsähnliche Sonderverbindung zwischen den Franchisenehmern stimmt mit den ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Erkenntnissen überein, wonach sich Unternehmensvertragsnetze sowohl vom freien Markt als auch der hierarchischen Organisation unterscheiden, und berücksichtigt den hybriden Charakter des Franchisenehmerverhältnisses, der weder einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis noch einer vertraglichen Verbindung entspricht.

5. Die vertragsähnliche Sonderverbindung zwischen den Franchisenehmern grenzt Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck von sonstigen bilateralen Verträgen sowie von mehrseitigen Verträgen ab und zeigt ihre spezifische Relevanz im Recht.

II. Kapitel 1 – Grundlagen der Vertragsnetze

1. Im Diskurs über Vertragsnetze bedarf es – entgegen der bislang verwirrenden Begriffs- und Bedeutungsvielfalt – klar definierter und voneinander abgegrenzter Begriffe, um Aussagen über die rechtliche Relevanz von Vertragsnetzphänomenen treffen zu können.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

2. „Vertragsnetze“ umfassen alle in einem gewissen Zusammenhang stehende Mehrheiten bilateraler Verträge zwischen selbstständigen Rechtssubjekten.

3. Von „Unternehmensvertragsnetzen“ ist bei Vertragsnetzen zu sprechen, an denen ausschließlich Unternehmen beteiligt sind.

4. Die Begriffe „Netz“ und „Netzwerk“ erfassen auch andere Formen der Zusammenarbeit, die juristisch nicht als Mehrheit bilateraler Verträge, sondern etwa als multilateraler Vertrag ausgestaltet sind.

5. Eine Kategorisierung der Vertragsnetze ist anhand verschiedener Differenzierungsmerkmale wie der Vertragsnetzstruktur, des Tätigkeitsfeldes und ökonomischer Kriterien (Steuerungsform, Stabilität, Verhaltensunsicherheit, Kompetitivität) möglich.

6. Im Rahmen der Vertragsnetzstruktur lassen sich insbesondere die geometrischen Formen Kette, Nabe mit Speichen, Dreieck, Kreis und V-Form unterscheiden.

7. Die Rechtsfragen, die Vertragsnetze aufwerfen, lassen sich in drei Fragenkomplexe zusammenführen und ordnen:
   - Netzwirkungen auf die einzelnen bilateralen Verträge und Vertragsparteien,
   - Netzwirkungen auf das Verhältnis der als solche vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitglieder,
   - Netzwirkungen gegenüber Außenstehenden.

8. Die Unterteilung der Fragenkomplexe ermöglicht es im Zusammenspiel mit der Unterscheidung verschiedener geometrischer Vertragsnetzformen, Vertragsnetze in drei Gruppen nach den von ihnen aufgeworfenen Rechtsfragen zu kategorisieren:
   - Komplexe Vertragsnetze in der Form eines Sterns bzw. einer Nabe mit Speichen werfen Fragen aus allen drei Fragenkomplexen auf.
   - Bei Vertragsketten stellen sich hingegen keine Fragen möglicher Netzwirkungen nach außen, wenn die Endabnehmer als Teil der Vertragskette angesehen werden.
   - Bei Vertragsnetzen in Dreiecksform sowie Zwei-Personen-Vertragsnetzen sind nur Fragen der Netzwirkungen auf die einzelnen bila-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

teralen Verträge und Vertragsparteien relevant. Fragen nach dem Rechtsverhältnis nicht miteinander verbundener Vertragsnetzmitglieder oder nach möglichen Außenwirkungen stellen sich nicht.

9. Die juristische Auseinandersetzung mit Vertragsnetzen ist im materiellen Privatrecht sowie auch im Internationalen Privatrecht und im Prozessrecht relevant.

10. In der Gesetzgebung finden Vertragsnetze – entgegen ihrer praktischen Bedeutung – bislang nur partiell Berücksichtigung, so insbesondere im europäisch geprägten materiellen Verbrauchervertragsrecht.

11. Eine Ausnahme bildet der italienische *contratto di rete* (Netzvertrag), der einen flexiblen Rechtsrahmen speziell für Unternehmenskooperationen bereitstellt.

12. Unter den Regelwerken und Modellregeln auf inter- und transnationaler Ebene greifen die *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)* und der *Draft Common Frame of Reference (DCFR)* vertragsnetzspezifische Aspekte jenseits des Verbraucherrechts explizit auf.

13. Sowohl die PEL CAFDC als auch der DCFR berücksichtigen die gegenseitige Abhängigkeit der Vertragsnetzbeteiligten auch jenseits bilateraler Vertragsbeziehungen.

14. In ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Betrachtungen lassen sich übereinstimmend als Charakteristika von Unternehmensvertragsnetzen identifizieren: die gegenseitigen Abhängigkeiten, das Vertrauen und die Kooperation zwischen allen Netzbeteiligten.

15. Die ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Betrachtungen zeigen zudem ein vertragsnetztypisches Spannungsverhältnis dieser Charakteristika zu der Selbstständigkeit der Netzbeteiligten, zu der Gefahr opportunistischen Verhaltens und zum Wettbewerb zwischen den Netzbeteiligten.

16. Ökonomik und Wirtschaftssoziologie grenzen Unternehmensvertragsnetze deshalb von den Governance-Formen des Marktes und der Hie-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

rarchie, d.h. der vertikalen Integration innerhalb eines Unternehmens, ab.

17. Hierbei analysieren die Ökonomen Unternehmensvertragsnetze als Mischform marktlicher und hierarchischer Koordinationsmechanismen, während die Wirtschaftssoziologen Unternehmensvertragsnetze abweichend als eigenständige Governance-Form jenseits von Markt und Hierarchie beschreiben.

III. Kapitel 2 – Das Unternehmensvertragsnetz Franchising

1. Anhand der verschiedenen Vertriebsformen lässt sich die ökonomische und wirtschaftssoziologische Dreiteilung nachzeichnen: Unabhängige, frei am Markt tätige Unternehmen gehören zum Markt; vertikale Absatzkooperationen bilden Unternehmensvertragsnetze; und der integrierte Vertrieb ist der Hierarchie zuzuordnen.

2. Unter den vertikalen Absatzkooperationen weisen Franchisesysteme mit ihrem Anschein der Filialität die stärkste vertikale Integration auf.

3. Für Franchisesysteme wesensgebend sind die Wechselwirkungen zwischen allen am Franchisesystem Beteiligten, auch und gerade jenseits vertraglicher Beziehungen.

4. Die Wechselwirkungen gründen auf dem einheitlichen Systemauftritt des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes, das Voraussetzung für den Erfolg aller Beteiligten ist.

5. In den Franchiseverträgen manifestieren sich die Wechselwirkungen in einem einheitlichen Netzzweck, der die bilateralen Franchiseverträge und die beteiligten Unternehmen über Vertragsgrenzen hinweg verbindet.

6. Franchisesysteme sind – vorbehaltlich einer atypischen Ausgestaltung im Einzelfall – Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck: Es handelt sich um eine
   – schuldrechtliche Verbindung
   – mehrerer unabhängiger Unternehmen

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

- mittels bilateraler Verträge
- mit einem einheitlichen Netzzweck.[1194]

7. Inhalt des einheitlichen Netzzwecks ist die Ausrichtung des Franchisegebers und der Franchisenehmer auf ein funktionierendes und profitables Franchisesystem insgesamt.

8. Seinen Niederschlag findet der einheitliche Netzzweck in dem jeweiligen Leistungsprogramm der bilateralen Verträge durch ausdrückliche Regelungen sowie Bezugnahmen auf das Gesamtsystem und die anderen Franchiseverträge.

9. Der einheitliche Netzzweck ergänzt als Vertragsinhalt den primären Austauschvertragszweck der einzelnen Franchiseverträge.[1195]

10. Der Gesamtvertragszweck des einzelnen Franchisevertrages ergibt sich aus dem individuellen Austauschvertragszweck und dem einheitlichen Netzzweck und ist damit partiell einheitlicher Natur.

11. Das Franchising lässt sich von anderen Formen wirtschaftlicher Kooperation juristisch über die Merkmale des Franchisesystems als Verbindung mehrerer unabhängiger Unternehmen und zwischen ihnen geschlossener bilateraler Verträge mit einem einheitlichen Netzzweck abgrenzen.

12. Bei einer unverbundenen Leistungserbringung fehlt es an einem einheitlichen Netzzweck der einzelnen Verträge.

13. Von der (Handels-)Gesellschaft unterscheidet sich das Franchise-Unternehmensvertragsnetz aufgrund seiner bilateralen Verträge, die nach dem Willen der Beteiligten kein (teil-)rechtsfähiges Rechtssubjekt oder Gesamthandsvermögen entstehen lassen. Darüber hinaus erreicht der einheitliche Netzzweck nicht die Qualität des gemeinsamen Zwecks i.S.d. § 705 BGB.

14. Die juristische Abgrenzung des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes von anderen Formen wirtschaftlicher Kooperation stimmt mit

---

1194 Entspricht Kernthese 1, *supra* S. 311.
1195 Entspricht Kernthese 2, *supra* S. 311.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

der ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Dreiteilung von Governance-Arten und der entsprechenden Einordnung von Franchisesystemen überein.

15. Die Außengrenzen des Franchise-Unternehmensvertragsnetzes können anhand des einheitlichen Netzzwecks bestimmt werden. Kunden der Franchisenehmer sind – anders als Franchisegeber und Franchisenehmer – nicht auf den einheitlichen Netzzweck verpflichtet und damit außenstehende Dritte.

16. Die eindeutige Bestimmung der Verträge und Rechtssubjekte, die Teil des Unternehmensvertragsnetzes sind, ist für ihre juristische Analyse entscheidend, da die Außengrenzen des Unternehmensvertragsnetzes als Vorfrage bei allen netzspezifischen Fragenkomplexen (s. These 12) virulent wird.

IV. Kapitel 3 – Die Sonderbeziehung der Franchisenehmer

1. Das Verhältnis der vertraglich nicht miteinander verbundenen Franchisenehmer stellt sich in faktischer und juristischer Hinsicht als hybride Mischform dar, die weder einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis noch einer vertraglichen Verbindung entspricht.

2. Grund hierfür sind die gegenseitige wirtschaftliche Abhängigkeit und Wechselwirkungen zwischen den Franchisenehmern, die sich juristisch in dem einheitlichen Netzzweck manifestiert, dem sich die Franchisenehmer in ihren jeweiligen bilateralen Franchiseverträgen verpflichten.

3. In der hybriden Mischform des Franchisenehmerverhältnisses setzt sich der hybride Charakter (bzw. in der wirtschaftssoziologischen Betrachtung: der Aliudcharakter) fort, den ökonomische Betrachtungen dem Franchise-Unternehmensvertragsnetz als Gesamtes attestieren.

4. Trotz seines hybriden Charakters behandelt die klassische, von der Dichotomie zwischen Vertrag und Delikt geprägte Privatrechtsdogmatik das Franchisenehmerverhältnis als deliktsrechtliches Jedermannverhältnis.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

5. Die klassisch-deliktsrechtliche Behandlung des Franchisenehmerverhältnisses führt dazu, dass Schadensverursachung und Haftung im Franchisenehmerverhältnis auseinanderfallen und kein Haftungsrisiko besteht, das die Versuchung für Franchisenehmer ausschlösse, ihren Profit durch vertragswidrige Kosteneinsparungen zu befördern (*moral hazard*).

6. Paradigmatisch zeigt sich dies am Beispiel eines Franchisenehmers, dessen Missachtung von im Netz vorgegebenen Systemrichtlinien in der Presse bekannt wird und Umsatzeinbußen auch bei anderen Franchisenehmern verursacht, ohne dass diese ihre reinen Vermögensschäden beim schädigenden Franchisenehmer oder beim Franchisegeber geltend machen können.

7. Von einem ökonomischen Blickwinkel aus wird deutlich, dass besondere (Fehl-) Anreizstrukturen im Franchise-Unternehmensvertragsnetz für den *moral hazard* verantwortlich sind, dem die Franchisenehmer unterliegen. Prägenden Einfluss haben insoweit
   - die eigene Wirtschaftsstufe der Franchisenehmer,
   - verallgemeinerte Erwartungen Dritter aufgrund vorvertraglicher Informationsasymmetrien,
   - nachvertragliche Informationsasymmetrien,
   - ein Ungleichgewicht von Gewinnchance und Schadensrisiko,
   - der Haftungsumfang bei netzschädigendem Franchisenehmerverhalten
   - sowie Schwächen vertikaler Disziplinierung durch den Franchisegeber.

8. Die vor dem Hintergrund ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Erkenntnisse vorgenommene Analyse des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck zeigt, dass es sich bei dem Franchisenehmerverhältnis *nicht* um
   - ein deliktsrechtliches Jedermannverhältnis,
   - ein deliktsrechtliches Verhältnis mit erweiterter Haftung für reine Vermögensschäden,
   - ein Mitgesellschafterverhältnis,
   - ein gesellschaftsrechtliches Treuepflichtverhältnis analog,
   - ein Vertragspartnerverhältnis aus multilateralem Netzvertrag,

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

- ein Schuldverhältnis mit Pflichten nach § 241 Abs. 2 BGB gemäß § 311 Abs. 2 Nr. 3 oder Abs. 3 BGB,
- eine Sonderverbindung eigener Art im Vertragsverbund oder
- ein vertragsähnliches Rechtsverhältnis aus Vertrag zugunsten Dritter

handelt.

9. Zwischen den Franchisenehmern eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes mit einheitlichem Netzzweck besteht eine vertragsähnliche Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter.[1196]

10. Die für eine Qualifikation der Franchiseverträge als Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter erforderliche Leistungs- und Gläubigernähe, deren Erkennbarkeit und die Zumutbarkeit der Schutzbereichserweiterung sind im Franchise-Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck ebenso angelegt wie die Schutzbedürftigkeit der jeweils anderen Franchisenehmer bei Schädigungen im Franchisenehmerverhältnis.

11. Grund hierfür sind die gewollten wechselseitigen Rückwirkungen des jeweiligen Leistungserfolgs der Franchisenehmer bei fehlender vertraglicher Verbindung der Franchisenehmer untereinander.

12. In der vertragsähnlichen Sonderverbindung sind die Franchisenehmer derart in die vertraglichen Hauptleistungs-, Sorgfalts- und Obhutspflichten der anderen Franchisenehmer einbezogen, dass sie eigene Ersatzansprüche als sekundäre vertragliche Leistungsansprüche geltend machen können, wenn ihnen aufgrund der schuldhaften Pflichtverletzung eines anderen Franchisenehmers Schäden entstehen. Anspruchsgrundlage ist § 280 Abs. 1 BGB i.V.m. dem Franchisevertrag und den Grundsätzen des Vertrages mit Schutzwirkung zugunsten Dritter.

13. Die Rechte und Pflichten der Franchisenehmer in ihrer vertragsähnlichen Sonderverbindung gehen über die allgemeinen und spezialgesetzlichen deliktischen Rechte und Pflichten hinaus.

1196 Entspricht Kernthese 3, *supra* S. 311, die zudem die hier folgenden Thesen 10–15 miteinbezieht.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

14. Wird ein Franchisenehmer aus der Sonderverbindung in Anspruch genommen, stehen ihm die Einwendungen aus seinem Franchisevertrag mit dem Franchisegeber auch gegenüber einem geschädigten Franchisenehmer offen.

15. Für Sekundäransprüche im Franchisenehmerverhältnis sind typischerweise die folgenden Franchisenehmerpflichten relevant:
    - Systemanwendungspflicht der Franchisenehmer,
    - quantitativ geprägte Systemförderpflichten,
    - Kooperations- und Systemfriedenspflicht,
    - Informationspflichten hinsichtlich des eigenen Wirkungskreises, des Wirkungskreises anderer Franchisenehmer sowie externer Dritter,
    - Wettbewerbsunterlassungspflichten,
    - Geheimhaltungspflichten sowie
    - sonstige Interessenwahrungspflichten und Treuepflichten.

16. Die vertragsähnliche Sonderverbindung zwischen den Franchisenehmern stimmt mit den ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Erkenntnissen überein, wonach sich Unternehmensvertragsnetze sowohl vom freien Markt als auch der hierarchischen Organisation unterscheiden, und berücksichtigt den hybriden Charakter des Franchisenehmerverhältnisses, der weder einem deliktsrechtlichen Jedermannverhältnis noch einer vertraglichen Verbindung entspricht.[1197]

17. Die rechtstheoretische Frage, ob die Binnenverhältnisse der Franchisenehmer innerhalb eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes eine neuartige Rechtskategorie erfordern, kann mit Blick auf die Sonderverbindung aus Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter verneint werden.

18. Die vertragsähnliche Sonderverbindung zwischen den Franchisenehmern grenzt Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck von sonstigen bilateralen Verträgen sowie von mehrseitigen Verträgen ab und zeigt ihre spezifische Relevanz im Recht.[1198]

1197 Entspricht Kernthese 4, *supra* S. 311.
1198 Entspricht Kernthese 5, *supra* S. 311.

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb

https://doi.org/10.5771/9783748924944-301, am 16.09.2024, 13:45:41
Open Access – (cc) BY-NC-ND – https://www.nomos-elibrary.de/agb