



Katharina Lubitzsch

Franchise-Netzwerke im deutsch-englischen Rechtsvergleich

Schriften zum Internationalen Recht, Band 207

285 Seiten, 2016

Print: <978-3-428-14843-1> € 89,90

E-Book: <978-3-428-54843-9> € 79,90

Print & E-Book: <978-3-428-84843-0> € 107,90

Die Erscheinungsform eines Vertrags-Netzwerkes, d.h. der Abschluss einer Mehrheit von Verträgen, die bewusst – jedoch ohne Errichtung einer Gesellschaft – miteinander verknüpft sind, ist im Wirtschaftsleben ubiquitär; beispielhaft herausgegriffen wurden für die Arbeit Franchise-Arrangements, bestehend aus einer Vielzahl dem äußeren Erscheinungsbild sowie dem Angebot nach gleichen, rechtlich aber unabhängigen Betrieben. Das Netzwerk stellt die Grundlage für den Erfolg jedes einzelnen Systempartners dar – und wirft, da als solches der Rechtsdogmatik unbekannt, spezifische Fragen auf: Wie können Franchisenehmer vorgehen, die aufgrund von Qualitätsunterschreitungen eines anderen Teilnehmers Umsatzeinbußen erleiden? Wem sind Erträge zuzuordnen, die auch aufgrund der Größe des Netzwerkes generiert worden sind? Die Arbeit behandelt rechtsvergleichend das Konstrukt eines Franchise-Netzwerkes und die wichtigsten damit verbundenen Problemstellungen vor dem Hintergrund des deutschen Rechts, sowie des englischen, als bedeutendste europäische Common-Law-Rechtsordnung.

Inhalt

A. Einleitung

B. Franchise-Arrangements

Entstehung und Charakterisierung des Franchising als Vertriebsform — Der Franchisevertrag als ›Langzeitvertrag‹ — Das Franchisesystem als ›Netzwerk‹

C. Neue Konzepte für Langzeitverträge und Vertragsnetzwerke

Langzeitverträge, Relational contracts, Fiduciary relationships — Vertragsnetzwerke — Langzeit- und Netzwerkcharakter: Der Organisationsvertrag

D. Ausgewählte Probleme von Franchise-Arrangements

Direktansprüche in Vertragsnetzwerken am Beispiel von Free Riding — Modifikationen des Einzelvertrags am Beispiel der Teilung von Vorteilen

E. Schlussteil

Literaturverzeichnis

Rechtsprechungsverzeichnis

Stichwortverzeichnis

Bestellungen können an jede Buchhandlung oder direkt an den Verlag gerichtet werden.

Nutzung und Download von E-Books erfolgen über unsere eLibrary.

Tel.: 030/790006-0 · werbung@duncker-humblot.de · verkauf@duncker-humblot.de

www.duncker-humblot.de