

Schriften zum Internationalen Recht

---

Band 207

**Franchise-Netzwerke  
im deutsch-englischen  
Rechtsvergleich**

Von

**Katharina Lubitzsch**



**Duncker & Humblot · Berlin**

KATHARINA LUBITZSCH

Franchise-Netzwerke im deutsch-englischen  
Rechtsvergleich

Schriften zum Internationalen Recht

Band 207

# Franchise-Netzwerke im deutsch-englischen Rechtsvergleich

Von

Katharina Lubitzsch



Duncker & Humblot · Berlin

Die Juristische Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin  
hat diese Arbeit im Jahre 2015 als Dissertation angenommen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in  
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten  
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten

© 2016 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme: Konrad Tritsch GmbH, Ochsenfurt

Druck: buchbücher.de gmbh, Birkach

Printed in Germany

ISSN 0720-7646

ISBN 978-3-428-14843-1 (Print)

ISBN 978-3-428-54843-9 (E-Book)

ISBN 978-3-428-84843-0 (Print & E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier  
entsprechend ISO 9706 ☼

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

## Vorwort

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 diese 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? Das Konstrukt eines Franchise-Netzwerkes und die wichtigsten damit verbundenen Problemstellungen behandelt diese Arbeit, und zwar rechtsvergleichend, vor dem Hintergrund des deutschen Rechts sowie des englischen als der bedeutendsten europäischen Common Law-Rechtsordnung.

Die Rechtswissenschaftliche Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin hat diese Arbeit im Wintersemester 2014/2015 als Dissertation angenommen; Rechtsprechung und Literatur wurden bis einschließlich Juli 2015 berücksichtigt. Mein besonderer Dank gilt Herrn Professor Dr. Dr. Stefan Grundmann für die Anregung des Themas und die Betreuung der Arbeit. Herrn Prof. Dr. Gerhard Dannemann danke ich für die rasche Erstellung des Zweitgutachtens. Großer Dank gilt nicht zuletzt meiner Familie, deren Unterstützung die Entstehung dieses Buches wesentlich gefördert hat.

Berlin, im September 2015

*Katharina Lubitzsch*



# Inhaltsverzeichnis

<b>A. Einleitung</b> .....	13
<b>B. Franchise-Arrangements</b> .....	15
I. Entstehung und Charakterisierung des Franchising als Vertriebsform .....	15
1. Herkunft und Entwicklung .....	15
a) Ursprung des Begriffs und „Straight Product Franchising“ .....	15
b) „Business Format Franchising“ .....	16
2. Arten des Franchising .....	18
3. Abgrenzung des Franchising von anderen Vertriebssystemen .....	18
a) Vertrieb durch eigene Filialen .....	18
b) Vertrieb durch Absatzmittler .....	20
aa) Handelsvertreter – Commercial Agent .....	21
bb) Vertragshändler – Distributor .....	22
4. Begriffsbestimmung „Franchising“ .....	24
5. Wesentliche Regelungen eines typischen Franchisevertrages .....	26
a) Subordinations- und Partnerschaftsfranchising .....	26
b) Konkrete Pflichtenausgestaltung .....	27
6. Zusammenfassung .....	29
II. Der Franchisevertrag als „Langzeitvertrag“ .....	30
1. Dauerschuldverhältnis und Long-term contract .....	30
a) Deutsches Recht .....	30
aa) Charakterisierung von Dauerschuldverhältnissen .....	30
bb) Kategorie der personenbezogenen Dauerschuldverhältnisse .....	32
b) Englisches Recht .....	33
2. Längerfristige Zusammenarbeit in den Sozialwissenschaften .....	35
a) Spieltheoretische Erklärung von Kooperation in der Soziologie .....	35
b) Ökonomische Analyse des Rechts im Hinblick auf Langzeitverträge .....	38
c) Nichtgebrauch von Recht bzw. Unvollständigkeit von Verträgen bei längerfristiger Zusammenarbeit .....	39
3. Fiduciary relationship und Treupflichten .....	41
a) Englisches Recht .....	41
b) Deutsches Recht .....	42
aa) Gesellschaftsrechtliche Treupflicht .....	42
bb) Der Treuhandvertrag nach Grundmann .....	44



4. Vertragliche Qualifikation des Franchisevertrages im deutschen Recht . . . . .	47
a) Gesellschaftsvertrag – § 705 BGB . . . . .	47
b) Arbeitsvertrag – § 611 BGB . . . . .	48
c) Pacht- und Geschäftsbesorgungsvertrag . . . . .	49
aa) Pachtvertrag – § 581 BGB . . . . .	50
bb) Geschäftsbesorgungsvertrag – § 675 BGB . . . . .	51
cc) Eigenartiger Mischvertrag . . . . .	52
dd) Stellungnahme . . . . .	53
5. Einordnung des Franchisevertrages im englischen Recht . . . . .	54
a) Licence . . . . .	54
b) Distributorship und sales agreement . . . . .	55
c) Contract of employment . . . . .	55
d) Fiduciary relationship . . . . .	56
aa) Agency . . . . .	56
bb) Partnership . . . . .	58
e) Stellungnahme . . . . .	60
6. Zusammenfassung . . . . .	61
III. Das Franchisesystem als ‚Netzwerk‘ . . . . .	62
1. Vom einzelnen Vertrag zum Franchisesystem . . . . .	62
2. Zu den Begriffen Netz/net und Netzwerk/network . . . . .	63
3. Netzwerke in der Soziologie und Ethnologie . . . . .	66
a) Entwicklung der Netzwerkforschung . . . . .	66
b) Stränge in der Netzwerkforschung und Definition . . . . .	69
4. Netzwerke in der Betriebswirtschaftslehre . . . . .	71
a) Ökonomische Analyse des Rechts . . . . .	71
aa) Begründung durch Ronald H. Coase . . . . .	71
bb) Weiterentwicklung durch Oliver E. Williamson . . . . .	73
cc) Einordnung von Netzwerken als Organisationsform . . . . .	76
b) Interorganisationale Netzwerke . . . . .	80
aa) Charakterisierung und Einteilung . . . . .	80
bb) Franchisesysteme als strategische Netzwerke . . . . .	82
5. Netzwerke in der Rechtswissenschaft . . . . .	86
a) Rechtliche Einordnung im deutschen Recht . . . . .	86
aa) ‚Kein nennenswerter Erkenntnisgewinn‘ . . . . .	86
bb) Die Lehre von den Vertragsverbindungen nach Gernhuber . . . . .	86
cc) Vernetzung von Verträgen . . . . .	87
b) Netzwerke im englischen Recht . . . . .	89
aa) Entgegenstehen von Privity of contract . . . . .	89
bb) ‚Network‘ is not a legal concept . . . . .	90

c) Verhältnis zur sozialwissenschaftlichen Begriffsbildung und Interessenstruktur im Netzwerk .....	91
aa) Institutionen zwischen Vertrag und Gesellschaft .....	91
bb) Interessengegensatz, Interessenwahrung, Interessenverbindung .....	93
cc) Interessenlage im Franchise-Netzwerk .....	95
6. Zusammenfassung .....	97
<b>C. Neue Konzepte für Langzeitverträge und Vertragsnetzwerke .....</b>	<b>99</b>
I. Langzeitverträge – Relational contracts – Fiduciary relationships .....	99
1. Englischsches Recht .....	99
a) Macneil: Relational contract theory .....	99
b) Rezeption und Fortentwicklung der Relational contract theory in England	102
aa) McKendrick: Kein rechtlicher Anpassungsbedarf .....	102
bb) Campbell: Relational constitution of discrete contract .....	103
cc) Collins: Competing norms of contractual behaviour .....	105
dd) Brownsword: Contract of co-operation .....	107
c) Erweiterung der Fiduciary relationships .....	110
aa) Common law und Equity .....	110
bb) Ad hoc – fiduciary relationships .....	111
cc) Fiduciary relationships in commercial transactions .....	112
2. Deutsches Recht .....	114
a) Rezeption und Fortentwicklung der Relational contract theory in Deutschland .....	114
aa) Nicklisch: Komplexer Langzeitvertrag .....	114
bb) Schanze: Symbiotischer Vertrag .....	115
cc) Joerges: Statusvertrag .....	116
b) Wellenhofer: Treupflichtverhältnis .....	119
3. Zusammenfassung .....	120
II. Vertragsnetzwerke .....	122
1. Deutsches Recht .....	122
a) Teubner: Netzwerk als Vertragsverbund .....	122
aa) Phänomen des hybriden Netzwerks .....	122
bb) Rechtliche Behandlung von Netzwerken .....	124
b) Heermann: Synallagmatisches Triallagma .....	127
c) Rohe: Netzvertrag .....	128
d) Wellenhofer: Netzzweck und Schutzpflichten .....	131
e) Grundmann: Dogmatik der Vertragsnetze .....	132
aa) Keine Direktansprüche .....	133
bb) Berücksichtigung im Einzelvertrag über Generalklauseln .....	134

2. Englischsches Recht . . . . .	136
a) Brownsword/Adams: Network contract . . . . .	136
aa) Privity of contract und consideration . . . . .	136
bb) Network contract . . . . .	138
b) Collins: Network architecture of supply chains . . . . .	139
3. Zusammenfassung . . . . .	141
III. Langzeit- und Netzwerkcharakter: Der Organisationsvertrag . . . . .	142
<b>D. Ausgewählte Probleme von Franchise-Arrangements . . . . .</b>	<b>144</b>
I. Direktansprüche in Vertragsnetzwerken am Beispiel des Free Riding . . . . .	144
1. Darstellung des Problems . . . . .	144
a) Goodwill, Markenzeichen und die Bedeutung von Standardisierung . . . . .	144
b) Das Free Riding-Problem in der ökonomischen Theorie . . . . .	145
aa) Prinzipal-Agent-Theorie . . . . .	145
bb) Free Riding . . . . .	147
c) Vertragliche Gestaltung und Direktanspruch . . . . .	149
2. Deutsches Recht . . . . .	151
a) Deliktsrechtliche Lösung . . . . .	151
aa) §§ 823 Abs. 1, 826 BGB . . . . .	152
bb) Abgrenzung Vertrags-/Deliktsrecht . . . . .	154
b) Vertragsrechtliche Lösung . . . . .	155
aa) Pflichtencharakter und Vertragsprinzip . . . . .	155
bb) Vertrag zugunsten Dritter . . . . .	159
cc) Vertrag mit Schutzwirkung für Dritte . . . . .	159
dd) Culpa in Contrahendo, § 311 Abs. 2, 3 BGB . . . . .	167
c) Lösung nach neuen Theorien zu Vertragsnetzwerken . . . . .	168
aa) Netzwerk als Vertragsverbund . . . . .	168
bb) Netzvertrag . . . . .	171
cc) Netzzweck und Schutzpflichten . . . . .	172
dd) Vertragsnetz . . . . .	172
d) Neue Theorie zu Direkthaftung . . . . .	174
e) Ergebnis, Verallgemeinerung und Stellungnahme . . . . .	177
aa) Ergebnis nach klassischem Recht und neuen Theorien . . . . .	177
bb) Verallgemeinerung durch Anwendung auf die Warnpflicht . . . . .	179
cc) Bewertung der Netzwerktheorien . . . . .	181
dd) Vorschlag . . . . .	184
3. Englischsches Recht . . . . .	186
a) Vertragsrechtliche Lösung . . . . .	186
aa) Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999 . . . . .	186
bb) Sonstige Ausnahmen zur privity-Doktrin . . . . .	187

- b) Deliktsrechtliche Lösung unter der tort of negligence ..... 189
  - aa) Grundlagen der tort of negligence ..... 189
  - bb) Ersatz reiner Vermögensschäden im Rahmen der Berufshaftung ..... 190
  - cc) Ersatz reiner Vermögensschäden innerhalb von Vertragsketten ..... 194
  - dd) Abkehr von der Ersatzfähigkeit reiner Vermögensschäden jenseits der Berufshaftung ..... 197
  - ee) Abgrenzung Vertrags-/Deliktsrecht ..... 198
  - ff) Anspruch des Franchisenehmers aus der tort of negligence? ..... 199
- c) Lösung nach neuen Theorien zu Vertragsnetzwerken ..... 200
  - aa) Network contract ..... 200
  - bb) Network architecture of supply chains ..... 201
- d) Ergebnis, Verallgemeinerung und Stellungnahme ..... 201
- 4. Rechtsvergleichung und Bewertung ..... 204
- II. Modifikationen des Einzelvertrags am Beispiel der Teilung von Vorteilen ..... 206
  - 1. Darstellung des Problems ..... 206
    - a) Mengenrabatte durch Nachfragemacht ..... 206
    - b) Exkurs: Kartellrechtliche Zulässigkeit einer Warenbezugsbindung ..... 208
      - aa) Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen ..... 208
      - bb) Sonstiges wettbewerbsbeschränkendes Verhalten ..... 210
  - 2. Deutsches Recht ..... 212
    - a) Weiterleitung bei entsprechender Vereinbarung ..... 212
    - b) Anspruch auf Herausgabe gemäß §§ 675 Abs. 1, 667 BGB ..... 214
      - aa) Anspruch bei Bezugsbindung an den Franchisegeber ..... 214
      - bb) Anspruch bei Bezugsbindung an bestimmte Lieferanten ..... 214
      - cc) Ausschluss des Anspruchs möglich? ..... 217
    - c) Anspruch auf Schadensersatz gemäß §§ 33 Abs. 3 Satz 1, 20 Abs. 1 Satz 1 GWB ..... 221
    - d) Lösung nach neuen Theorien zu Vertragsnetzwerken und Langzeitverträgen ..... 223
      - aa) Netzwerk als Vertragsverbund ..... 223
      - bb) Netzvertrag ..... 225
      - cc) Netzzweck und Schutzpflichten ..... 227
      - dd) Vertragsnetz ..... 227
      - ee) Symbiotischer Vertrag, Statusvertrag und Treupflichtverhältnis ..... 229
    - e) Ergebnis, Verallgemeinerung und Stellungnahme ..... 230
      - aa) Ergebnis nach klassischem Recht und neuen Theorien ..... 230
      - bb) Netzwerkbedingte Modifikation bei der Kündigung ..... 231
      - cc) Langzeitvertragsbedingte Modifikation bei der Kündigung ..... 233
      - dd) Bewertung ..... 237
      - ee) Vorschlag ..... 238

3. Englisches Recht .....	242
a) Weiterleitung bei entsprechender Vereinbarung .....	242
b) Ausschluss der Weiterleitung .....	243
c) Implied term .....	244
d) Agency .....	245
e) Lösung nach neuen Theorien zu Vertragsnetzwerken und Langzeitverträgen .....	246
aa) Relational contract theory und deren englische Fortentwicklung .....	246
bb) Network contract und Contract of co-operation .....	248
cc) Erweiterung der Fiduciary relationships .....	250
f) Ergebnis, Verallgemeinerung und Vorschlag .....	255
aa) Ergebnis nach klassischem Recht und neuen Theorien .....	255
bb) Netzwerkbedingte Modifikation bei der Kündigung .....	256
cc) Langzeitvertragsbedingte Modifikation bei der Kündigung .....	258
dd) Bewertung und Vorschlag .....	260
4. Rechtsvergleichung und Bewertung .....	265
<b>E. Schlussteil .....</b>	<b>267</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>270</b>
<b>Rechtsprechungsverzeichnis .....</b>	<b>280</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>284</b>

## A. Einleitung

Franchising ist eine Form des vertikalen Absatzes von Waren und Dienstleistungen, die in den vergangenen Jahrzehnten einen beispiellosen Boom erlebt hat. Ziel ist der Aufbau eines flächendeckenden Vertriebsnetzes unter Einsatz selbständiger Absatzmittler, wobei dem einheitlichen äußeren Erscheinungsbild und der gleichbleibenden Qualität eine überragende Bedeutung zukommt. Franchisesysteme werden implementiert, indem der Franchisegeber, der ‚Systemkopf‘, mit einer Vielzahl von Franchisenehmern gleichartige Verträge abschließt. Durch den Franchisevertrag wird dem Franchisenehmer das Franchisepaket zur Verfügung gestellt, welches beim ‚Business Format Franchising‘ – der Franchisierung eines den gesamten Betrieb umfassenden Konzeptes – aus Schutzrechten, Know-How und detaillierten Bestimmungen zum Vertriebskonzept besteht. Daneben trifft den Franchisegeber die Pflicht zur Eingliederung und Förderung des Betriebs seines Vertragspartners; der Franchisenehmer seinerseits ist zur Zahlung einer Franchisegebühr verpflichtet und muss das ihm zur Verfügung gestellte Konzept nach Vorschrift anwenden sowie das Franchisesystem fördern.

Seinen Ursprung hat das ‚Business Format Franchising‘ in den USA, von wo aus es sich seit den 1970er Jahren rasant in die ganze Welt ausbreitete. Gerade bei modernen Vertragstypen wie dem Franchising liegt eine rechtsvergleichende, andere Rechtsordnungen rezipierende Arbeit nahe – ist doch das Entstehen der inländischen Rechtspraxis gänzlich auf das Wirken ausländischer Unternehmen zurückzuführen. Für den Rechtsverkehr ist eine Kenntnis des fremden Rechts daher von besonderer Relevanz. Sie ist Voraussetzung für die im Kontext der internationalen Wirtschaft erforderliche Koordinierung von Rechtsordnungen;<sup>1</sup> sie dient zudem der Vorbereitung von Rechtsvereinheitlichung bzw. Rechtsangleichung. In Europa entsteht durch Richtlinien und Verordnungen – im Vertriebsrecht beispielsweise prominent die Handelsvertreterrichtlinie – ein gemeinsames Zivilrecht; darüber hinaus gibt es Bestrebungen das europäische Vertragsrecht zu kodifizieren – der Draft Common Frame of Reference (DCFR) enthält im Vierten Buch einen eigenen Teil zu Vertriebsverträgen, darunter dem Franchising. Als Vergleichsordnung herangezogen wurde deshalb die englische Rechtsordnung, als europäische, aber auch als Mutter-Rechtsordnung des Common Law, die den kontinentaleuropäischen Rechtsvergleicher vor besondere Herausforderungen stellt. Daneben wird auch häufig auf das US-amerikanische Recht eingegangen, zum einen aus dem bereits genannten Grund: Die Vereinigten Staaten sind die Wiege des Franchising und ihr Recht hält umfangreiches, über viele Jahrzehnte entstandenes Vergleichsmaterial bereit – in Form

---

<sup>1</sup> Buxbaum, *RabelsZ* 60 (1996), 201, 211 ff.

von Rechtsprechung, aber auch Gesetzgebung. Zum anderen deshalb, weil sich das US-amerikanische Recht in für die Arbeit entscheidenden Punkten vom englischen Recht unterscheidet und vielmehr dem deutschen Recht vergleichbare Regelungen enthält.

Das Vertriebskonzept des Franchising weist zwei Besonderheiten auf: die Erste betrifft das Zweipersonenverhältnis zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer, in dem es zum Abschluss eines für einen längeren Zeitraum bestehenden Franchisevertrags kommt und das sich durch das Erfordernis von Kooperation zwischen den Parteien auszeichnet. Die zweite Besonderheit ergibt sich aus der Gesamtstruktur eines Vertragsnetzwerks, in dem alle Parteien, ohne Ansehung einer vertraglichen Verbindung untereinander einen übergeordneten, einheitlichen Netzzweck verfolgen. Die Besonderheiten der längerfristigen Zusammenarbeit und der Vielzahl der Beteiligten treffen auf Franchisesysteme weltweit zu. Zum Zweck der Vergleichung wird zunächst dargestellt, wo das englische und deutsche Zivilrecht den Franchisevertrag – insbesondere im Hinblick auf den Langzeitcharakter und die Vernetzung von mehreren Verträgen – verorten (B.). Einbezogen werden an dieser Stelle auch deutsche und anglo-amerikanische sozialwissenschaftliche Modelle zu den genannten Phänomenen, insbesondere der Soziologie und der Betriebswirtschaftslehre, da diese Einsichten – erst recht bei Forschungsgegenständen aus dem internationalen Wirtschaftsrecht – Voraussetzung erfolgreicher Rechtsvergleichung sind.<sup>2</sup> Im Anschluss werden neue Modelle dargestellt, welche die Eigenheiten der längerfristigen Zusammenarbeit und der Vernetzung erfassen und für deren Entwicklung die Sozialwissenschaften wichtige Anstöße geliefert haben (C.).

Im dritten Teil (D.) wird anhand zweier konkreter Problemstellungen, die in Franchise-Netzwerken regelmäßig auftauchen, die Frage geklärt, wie das deutsche und englische Recht mit den Besonderheiten des Langzeitcharakters und der Vernetzung aktuell umgehen und es wird dargestellt, welche Lösungen sich unter Zurechtlegung der neuen Theorien ergeben. Es handelt sich zum einen um das Free-Riding eines Franchisenehmers, das exemplarisch für die Frage vertragsloser Direktansprüche steht; zum anderen um die Aufteilung von Mengenvorteilen unter den Netzteilnehmern, die die Frage der netzzweckbedingten Modifikation des einzelnen Franchisevertrages betrifft. Hinsichtlich der genannten Problemlagen werden die Lösungen für beide Rechtsordnungen miteinander verglichen und ein sowohl die Rechtsdogmatik als auch die Forschungserkenntnisse berücksichtigender eigener Vorschlag unterbreitet.

---

<sup>2</sup> Vgl. *Buxbaum*, *RabelsZ* 60 (1996), 201, 221 ff.

## **B. Franchise-Arrangements**

### **I. Entstehung und Charakterisierung des Franchising als Vertriebsform**

#### **1. Herkunft und Entwicklung**

##### *a) Ursprung des Begriffs und „Straight Product Franchising“*

Mit dem Begriff „Franchise“, der sich etymologisch aus den französischen Wörtern „franc“ (= frei) und „franchir“ (= befreien) entwickelt hat,<sup>1</sup> wurde im mittelalterlichen Frankreich ein Privileg bezeichnet: Er stand zunächst im engeren Sinne für eine Befreiung von Steuern und Zöllen und wurde späterhin als Gewährung eines sonstigen Privilegs durch den König oder Fürsten in einem weiteren Sinne verstanden.<sup>2</sup> Dabei konnte es sich bspw. um eine Konzession für das Abhalten eines Marktes oder für den Zugang zu königlichen Fischgründen und Wäldern handeln.<sup>3</sup> Die ursprüngliche Bedeutung des Begriffes als der Erlaubnis, von obrigkeitlichen Rechten Gebrauch zu machen, spiegelt sich noch heute in der im englischen Recht als „Royalty“ bezeichneten, an den Franchisegeber zu zahlenden Franchisegebühr, wider.<sup>4</sup> Heutzutage wird Franchising in einem umfassenderen kommerziellen Sinne verstanden: Es steht nun für eine private unternehmerische Kooperation, welche die Übertragung von Rechten einschließt – ein Bedeutungswandel, der sich Ende des 19. Jahrhunderts im anglo-amerikanischen Sprachgebrauch vollzog.<sup>5</sup>

Die genannte Entwicklung nahm ihren Ausgang in den Vereinigten Staaten, wo das Franchising erstmals zum Zwecke des Vertriebs von Waren über ausgewählte Händler – bekannt als sog. „Straight Product Franchising“ – eingesetzt wurde.<sup>6</sup> Vorreiter war hier die Singer Sewing Machines Company, die seit 1863 Händlern Exklusivrechte für den Verkauf ihrer Nähmaschine einräumte, gefolgt von General Motors, die das Konzept zum Vertrieb von Automobilen nutzten.<sup>7</sup> Neben diesen, den

---

<sup>1</sup> Klapperich, FS Skaupy, 2003, 187, 187; Möller, AcP 203 (2003) 319, 320.

<sup>2</sup> Klapperich, FS Skaupy, 2003, 187, 187; Skaupy, in: Metzloff, Praxishandbuch Franchising, 2003, § 1 Rn. 2.

<sup>3</sup> Adams/Prichard Jones, Franchising, 4. Aufl. 1997, S. 1, Fn. 1.

<sup>4</sup> Möller, AcP 203 (2003) 319, 321.

<sup>5</sup> Klapperich, FS Skaupy, 2003, 187, 187; Martinek, Moderne Vertragstypen, Bd. II, 1992, S. 6.

<sup>6</sup> Martinek, Moderne Vertragstypen, Bd. II, 1992, S. 6.

<sup>7</sup> Klapperich, FS Skaupy, 2003, 187, 188.