

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	37
A. Einleitung und Gang der Untersuchung	45
I. Einleitung	45
II. Gang der Untersuchung	49
B. Ursachen und sozio-ökonomische Rahmenbedingungen für die Neuregelung der objektiven Anknüpfung von Franchise- und Vertriebsverträgen	53
I. Die Ursachen für eine ausdrückliche Regelung der objektiven Anknüpfung von Franchise- und Vertriebsverträgen in der Rom I-VO	53
1. Das grundsätzliche Problem der fehlenden Rechtswahl	53
a) Ungewolltes Unterlassen einer Rechtswahl	53
b) Absichtliches Unterlassen und Unwirksamkeit der Rechtswahl	55
2. Der internationale Vertriebsvertrag: Divergenzen in der mitgliedstaatlichen Rechtsprechung als Ursache der Erstregelung des Art. 4 Abs. 1 lit. f Rom I-VO	56
a) Die Rechtsprechung in Frankreich, Italien und Großbritannien	58
aa) Frankreich	58
(1) Begriff und Rechtsnatur des Vertriebsvertrages	58
(a) Begriff und Rechtsnatur	58
(b) Begriffserläuterung	59

	(2)	Der internationale Vertriebsvertrag in der französischen Rechtsprechung – Das Optelec-Urteil . . .	61
	(3)	Schlussfolgerungen	63
		(a) Abkehr von der bisherigen Rechtsprechung mit Inkrafttreten des EVÜ	63
		(b) Wechselwirkungen zwischen Internationalem Prozess- und Kollisionsrecht	64
	(4)	Die Rechtsprechung nach Optelec	67
	(5)	Die Bedeutung von Exklusivitätsklauseln: Das Waeco-Urteil	69
	(6)	Zusammenfassung	72
bb)	Italien		75
	(1)	Begriff und Rechtsnatur des Vertriebsvertrages	75
		(a) Die Anfänge	75
		(b) Die heute herrschende Ansicht in der Literatur	76
		(c) Die heute herrschende Ansicht in der Rechtsprechung	78
		(d) Zusammenfassung: Rechtsnatur und Begriff in Italien	78
	(2)	Der internationale Vertriebsvertrag in der italienischen Rechtsprechung	80
		(a) Die Entscheidung der Corte di cassazione vom 14.12.1999	80
		(b) Die Entscheidung der Corte di cassazione vom 11.06.2001	81
		(c) Die Entscheidung der Corte di cassazione vom 04.05.2006	82
	(3)	Zusammenfassung	83
cc)	England und Wales		86
	(1)	Begriff und Rechtsnatur des Vertriebsvertrages	86

(2)	Der internationale Vertriebsvertrag in der englischen Rechtsprechung – Das <i>Print Concept-Urteil</i>	87
(3)	Erläuterungen zu <i>Print Concept</i>	88
(a)	Der Warenaustausch als Grundlage des Vertriebsvertrages	88
(b)	Besonderheiten im Argumentationsmuster	89
(c)	Der Vertriebsvertrag als eigenständiger Rahmenvertrag oder akzessorische Annexvereinbarung	91
(aa)	Die Ansicht der Rechtsprechung	91
(bb)	Die Ansicht des Schrifttums	92
(4)	Zusammenfassung	93
b)	Die eine Seite der Medaille: Die kaufvertragliche Qualifikation	93
aa)	Frankreich	94
bb)	Italien und England	97
(1)	Das Problem: Fortführung des italienischen Sonderwegs unter der Rom I-VO	97
(2)	Die Lösung: Das Verhältnis zwischen CISG und Rom I-VO	98
(a)	Konkurrenzregelungen im CISG und der Rom I-VO	98
(b)	Art. 25 Rom I-VO als maßgebliche Konkurrenzregelung	100
(c)	Überschrift für Inhaltsverzeichnis	102
(3)	Fortgang der Untersuchung	104
c)	Die Rechtsprechung in Deutschland	105
aa)	Begriff und Rechtsnatur des Vertriebsvertrages	105
(1)	Begriff	105
(a)	Nach Ansicht der Literatur	105
(b)	Nach Ansicht der Rechtsprechung	107

(2) Rechtsnatur	108
(a) Die Analogie zum Handelsvertreter	109
(aa) Parallelen zwischen Absatzförderungspflicht und Interessenwahrnehmungspflicht als Ursache für die analoge Anwendung	109
(bb) Die Bedeutung des Eingliederungskriteriums für den Vertriebshändlerbegriff	111
(b) Ergebnis	112
(c) Die Vernachlässigung kaufrechtlicher Elemente bei der Bestimmung der Rechtsnatur des Vertriebsvertrages durch die deutsche Rechtsprechung und Literatur	113
(aa) Die Lieferpflicht des Herstellers bei Vorliegen einer Mindestabnahmevereinbarung	115
(bb) Stellungnahme	116
(cc) Die Lieferpflicht des Herstellers bei Fehlen einer Mindestabnahmevereinbarung	118
(dd) Stellungnahme	119
(i) Zur herrschenden Ansicht in der Literatur	119
(ii) Zur Ansicht der Rechtsprechung	120
(d) Ergebnis	124
(3) Zusammenfassung	124

(4)	Annex: Zusammenhänge zwischen Anwendbarkeit der §§ 305 ff. BGB und der Ansicht der Rechtsprechung zum Vertragstyp des Vertriebsvertrages	125
bb)	Der internationale Vertriebsvertrag in der deutschen Rechtsprechung	128
(1)	Der internationale Vertriebsvertrag in der Rechtsprechung des BGH	128
(2)	Der internationale Vertriebsvertrag in der Rechtsprechung der Instanzgerichte	130
(a)	Urteil des LG München vom 24.5.1982	130
(b)	Urteil des OLG Koblenz vom 24.5.1985	130
(c)	Würdigung der Entscheidung des OLG Koblenz vom 24.5.1985	131
(d)	Urteil des OLG Koblenz vom 16.1.1992	133
(e)	Würdigung der Entscheidung des OLG Koblenz vom 16.1.1992	134
(f)	Kontinuität in der Rechtsprechung – Die Folgeurteile der OLGe Düsseldorf, Stuttgart, München und Jena	136
(g)	Fazit	137
(3)	CISG und Vertriebsverträge – Die Ansicht der deutschen Rechtsprechung	139
(a)	Urteil des OLG München vom 22.9.1995	139
(aa)	Würdigung	139
(bb)	(Un)berechtigte Kritik des Schrifttums	140

	(cc) Stellungnahme: Differenzierung zwischen abstrakten und konkreten Liefer- und Abnahmepflichten im Rahmen des CISG	141
	(b) Weitere Entscheidungen im Überblick	143
	(c) Fazit	144
	d) Die andere Seite der Medaille: Die dienstvertragliche Qualifikation	146
3.	Der internationale Franchisevertrag: Meinungsverschiedenheiten in der Literatur als Ursache für die Erstregelung des Art. 4 Abs. 1 lit. e Rom I-VO	149
	a) Die Ausgangslage	149
	b) Besondere Vertragskonstruktionen als Ursache für die mangelnde kollisionsrechtliche Bedeutung des internationalen Franchisings	151
	aa) Der unmittelbare Vertragsschluss zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer	151
	bb) Der mittelbare Vertragsschluss durch Zwischenschaltung einer Tochtergesellschaft am betreffenden Markt	152
	cc) Der mittelbare Vertragsschluss durch Zwischenschaltung eines Masterfranchisenehmers	152
	dd) Die Joint-Venture-gestützte Expansion	153
	ee) Fazit	154
	c) Grenzen der Praktikabilität des Prinzips der charakteristischen Leistung bei Franchiseverträgen	155
	aa) Die charakteristische Leistung in Art. 4 Abs. 2 EVÜ	155
	(1) Begriff	155
	(2) Vorteile des Konzepts der charakteristischen Leistung	156

	(3) Nachteile des Konzepts der charakteristischen Leistung	157
	(4) Stellungnahme	158
	(5) Die konzeptimmanenten Schranken des Prinzips der charakteristischen Leistung	160
	bb) Der Franchisevertrag als komplexer Vertrag	161
	cc) Das Problem der Bestimmbarkeit und Bestimmung der charakteristischen Leistung in Franchiseverträgen	163
	(1) Bestimmbarkeit	164
	(2) Bestimmung	165
	dd) Stellungnahme	166
	ee) Zwischenergebnis	170
	4. Fortgang der Untersuchung	170
II.	Die strukturellen und sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen der objektiven Anknüpfung von Franchise- und Vertriebsverträgen	171
	1. Die Interessen und Konflikte im Vertriebsprozess	173
	a) Die beteiligten Parteien	173
	aa) Der mehraktige vertikale Vertrieb	173
	bb) Vernachlässigung der akquisitorischen Absatzhelfer	175
	cc) Fazit	177
	b) Interessen und Zielkonflikte zwischen Produktion und Handel	178
	aa) Die Interessen und Konflikte in Abwesenheit vertraglicher Vertriebssysteme	179
	(1) Konfliktfeld Produktpolitik	179
	(2) Konfliktfeld Kommunikationspolitik	179
	(3) Konfliktfeld Preispolitik	180
	(4) Konfliktfeld Distributionspolitik	181
	bb) Die Interessen und Konflikte im grenzüberschreitenden Vertrieb	181
	cc) Konsequenzen	183
	c) Konfliktlösung durch vertragliche Koordination und Kooperation	183
	aa) Die Interessen in vertraglichen Vertriebssystemen	184

bb)	Strukturelle Rahmenbedingungen vertraglicher Vertriebssysteme	186
(1)	Opportunistische Verhaltensweisen in vertraglichen Vertriebssystemen	188
(a)	Moral Hazard und Free Riding	188
(b)	Hold-up, Erpresser- und Außenseiterproblem	190
(2)	Fazit	190
cc)	Schlussfolgerung: Stabilität und Macht als Rahmenbedingung vertraglicher Vertriebssysteme	191
2.	Vertriebshandel und Franchising als stabile Formen vertraglicher Koordination und Kooperation	193
a)	Franchising – Wirtschaftliche Bedeutung und Merkmale	193
aa)	Geschichtliche und wirtschaftliche Einordnung	193
bb)	Vielfalt der Begriffsbestimmungen – Einheit der Systemmerkmale	195
cc)	Typenvielfalt des Franchising	197
(1)	Machtverhältnisse als Differenzierungskriterium	198
(a)	Regelfall Subordinationsfranchising	198
(b)	Ausnahmeerscheinung Partnerschaftsfranchising	198
(2)	Leistungssubstanz als Differenzierungskriterium	199
(3)	Fazit	200
b)	Vertriebshandel – Wirtschaftliche Bedeutung und Merkmale	201
aa)	Geschichtliche und wirtschaftliche Einordnung	201
bb)	Begriffsbestimmung	203
cc)	Die Bedeutung von Vertriebs(einzel)bindungen	204
c)	Die Anreiz-Beitragsstruktur von Franchise- und Vertriebshandelssystemen	205

aa)	Zusammenhänge zwischen spezifischen Investitionen, Entgeltstruktur und opportunistischem Verhalten	205
bb)	Kontroll- und Sanktionsmechanismen	207
d)	Fazit	208
3.	Kollisionsrechtliche Individualgerechtigkeit und Stabilität internationaler Vertriebssysteme	209
a)	Die Anwendbarkeit des Rechts am gewöhnlichen Aufenthaltsort des Absatzmittlers als Ausgangspunkt	209
aa)	Investitionen – Unterschiedliche Rechtslage in den Mitgliedstaaten	211
(1)	Die für die Investitionen relevanten Rechtsinstitute	211
(2)	Vertriebsverträge	212
(3)	Franchiseverträge	216
(4)	Zwischenfazit	218
bb)	Vertragsbeendigung – Unterschiedliche Rechtslage in den Mitgliedstaaten	219
(1)	Vertriebsverträge	219
(2)	Franchiseverträge	220
(3)	Zwischenfazit	222
b)	Die Auswirkungen auf das vertriebliche Stabilitätsgefüge internationaler Vertriebssysteme	222
aa)	Zusammenfassung der bisherigen Erkenntnisse	222
bb)	Faktischer Rechtswahlzwang durch Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO	224
cc)	Andere Lösungsansätze	225
c)	Kollisionsrechtliches Uniformitätsinteresse und vertriebliches Stabilitätsgefüge	227
aa)	Die bisherige Diskussion	227
bb)	Stellungnahme	228
cc)	Fazit	231
dd)	Notwendigkeit einer Neuausrichtung: Uniformität als objektive Bedingung für stabile vertragliche Vertriebssysteme	231

ee)	Grenzen des Uniformitätsgedankens: Differenzierung zwischen schwach und hoch integrierten Vertriebssystemen . . .	234
ff)	Zusammenfassung	236
4.	Ergebnis: Individualgerechtigkeit vor Systemge- rechtigkeit und Effizienz	237
C.	Der Schutz der schwächeren Partei als Anknüp- fungsmaxime im Europäischen Vertriebsrecht	241
I.	Der Schutz der schwächeren Vertragspartei als neue Maxime der objektiven Anknüpfung spezieller Dis- tributionsverträge in der Rom I-VO	242
1.	Erste Hinweise während des Grünbuchprozesses	242
2.	Der Kommissionsentwurf von 2005 und die Rom I Verordnung von 2008	244
a)	Ausdrückliches Bekenntnis zum Schutz der Vertriebsmittler im Entwurf	244
b)	Unklare Rechtslage in der endgültigen Rom I Verordnung	246
c)	Stellungnahme	248
aa)	Schutz der Franchisenehmer und der Vertriebshändler als Ziel des Verord- nungsgebers	248
bb)	Rechtssicherheit und mangelnde Effek- tivität als Argument gegen den Schutz der schwächeren Partei	251
cc)	Fazit	252
d)	Fazit und Fortgang der Untersuchung	252
II.	Die Rolle des kollisionsrechtlichen Schutzes der schwächeren Vertragspartei in kooperativen Ver- triebsvertragsformen	253
1.	Grundsätze des kollisionsrechtlichen Schwäche- renschutzes im europäischen internationalen Vertragsrecht	253
a)	Primärrechtliche Verpflichtung zum Schutz der schwächeren Vertragspartei und erste Begriffsbestimmung	253
aa)	Allgemeine Merkmale des Schutzes der schwächeren Vertragspartei	254

bb)	Kollisionsrechtlicher Gerechtigkeitsbegriff und kollisionsrechtlicher Schwächerenschutz	255
	(1) Die Ursprünge des Gerechtigkeitsbegriffs im Internationalen Privatrecht	255
	(2) Die Entwicklung des modernen Gerechtigkeitsbegriffs im Internationalen Privatrecht	256
	(a) Der Einfluss zunehmender wirtschaftlicher Veränderungen	256
	(b) Normative Defizite im kollisionsrechtlichen System des Schutzes des Schwächeren	258
cc)	Das methodische Fundament des Schwächerenschutzes im europäischen internationalen Vertragsrecht: Schutz der schwächeren Partei durch besondere Kollisionsnormen	258
dd)	Erster Überblick über die besonderen Schutznormen in der Rom I-VO	260
ee)	Fortgang der Untersuchung	262
b)	Normative Grundlagen des Schutzes der schwächeren Vertragspartei im europäischen Kollisionsrecht	263
	aa) Unterschiede zwischen sach- und kollisionsrechtlichem Schwächerenschutz	263
	bb) Der Schutz der berechtigten Erwartungen als zentrales Prinzip	263
	cc) Inhalt, Reichweite und Grenzen der berechtigten Erwartungen	264
	(1) Konkretisierung der berechtigten Erwartungen der Parteien im internationalen Vertragsrecht	264
	(2) Inhalt und Reichweite der berechtigten Erwartungen bei der objektiven Anknüpfung	266

	(3) Inhalt und Reichweite der berechtigten Erwartungen bei der subjektiven Anknüpfung	267
dd)	Konsequenzen für Normgenese und Auslegung	267
	(1) Auswirkungen auf den situativen Anwendungsbereich	267
	(2) Auswirkungen auf den persönlichen Anwendungsbereich	268
	(3) Auswirkungen auf das Anknüpfungsmoment	268
	(4) Auswirkungen auf die Auslegung und Anwendung von kollisionsrechtlichen Schutznormen	269
2.	Besondere Schutznormen in der Rom I-VO	270
	a) Die Methodik des Schwächerenschutzes in der Rom I-VO	270
	aa) Subjektive Anknüpfung und Schutz der schwächeren Vertragspartei in besonderen Kollisionsnormen	270
	(1) Das Günstigkeitsprinzip als Grundpfeiler des Schutzes des Schwächeren bei der subjektiven Anknüpfung im europäischen internationalen Vertragsrecht	270
	(a) Einführung	270
	(b) Die Auswirkungen des Günstigkeitsprinzips auf die Parteiinteressen	272
	(aa) Die allgemeinen Vorteile der Rechtswahl für die stärkere Partei	273
	(bb) Die zwingende Berücksichtigung der Interessen der schwächeren Partei	273
	(c) Praktische Konsequenzen des Günstigkeitsprinzips	274

(2) Die Umsetzung des Günstigkeitsprinzips in der Rom I-VO	275
(a) Das Günstigkeitsprinzip in Art. 6 Abs. 2 Rom I-VO	275
(b) Das Verhältnis zwischen spezifischem Günstigkeitsprinzip und Eingriffsnormen: Die Konkurrenz zwischen Art. 6 Abs. 2 und Art. 9 Rom I-VO	276
(aa) Überschneidungen im Anwendungsbereich von Art. 6 Abs. 2 und Art. 9 Rom I-VO als Ausgangsproblem	276
(bb) Zivilrechtliche Normen als Eingriffsnormen im Sinne des Art. 9 Abs. 1 Rom I-VO	277
(cc) Der systematische Lösungsansatz des Konkurrenzproblems durch den Verordnungsgeber	279
(dd) Dogmatischer Lösungsansatz des Konkurrenzproblems	279
(ee) Zwischenergebnis: Verbraucherschützende Eingriffsnormen im Sinne des Art. 9 Rom I-VO	282
(c) Fazit	282
(d) Das Günstigkeitsprinzip in Art. 8 Abs. 1 S. 2 Rom I-VO	283
(aa) Überblick	283

	(bb)	Gemeinsamkeiten und Besonderheiten von Art. 8 Abs. 1 Rom I-VO im Ver- gleich zu Art. 6 Abs. 2 Rom I-VO	284
	(e)	Das Verhältnis zwischen spe- zifischem Günstigkeitsprin- zip und Eingriffsnormen: Die Konkurrenz zwischen Art. 8 Abs. 1 Rom I-VO und Art. 9 Rom I-VO	286
	(aa)	Grundsatz: Vorrang des Art. 8 Abs. 1 Rom I-VO für privat- rechtliche Eingriffsnormen	286
	(bb)	Ausnahmen: Öffentlich- rechtliche Normen und Arbeitsverhältnisse im Anwendungsbereich der Arbeitnehmerent- senderrichtlinie	287
	(f)	Fazit	288
(3)		Neue Konzepte des Schwächeren- schutzes bei der subjektiven An- knüpfung: Die Einschränkung der wählbaren Rechte in Art. 7 Abs. 3 und Art. 5 Abs. 2 UAbs. 2 Rom I-VO	288
	(a)	Einschränkung der Parteiau- tonomie in Art. 5 Abs. 2 UAbs. 2 Rom I-VO	289
	(b)	Einschränkung der Parteiau- tonomie in Art. 7 Abs. 3 Rom I-VO	289
	(c)	Fazit	291
(4)		Das Konkurrenzverhältnis zwi- schen allgemeinen und besonde- ren Rechtswahlbeschränkungen in der Rom I-VO	291

(a)	Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO	291
(aa)	Ausgangspunkt der Konkurrenz zwischen Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO und den besonderen Rechtswahlbeschränkungen	291
(bb)	Vernachlässigung des Konkurrenzverhältnisses zu den allgemeinen Normen	292
(cc)	Das Konkurrenzverhältnis zu den besonderen Normen	292
(b)	Art. 3 Abs. 3 Rom I-VO	295
(aa)	Einführung	295
(bb)	Das Verhältnis von Art. 3 Abs. 3 Rom I-VO zu den besonderen Kollisionsnormen und zu Art. 9 Rom I-VO	296
bb)	Objektive Anknüpfung und Schwächerenschutz in besonderen Kollisionsnormen	298
(1)	Grundsätze der objektiven Anknüpfung in Schutznormen	298
(2)	Umsetzung der Grundsätze in der Rom I-VO	299
(a)	Einführung	299
(b)	Schwächerenschutz als Anknüpfungsmaxime in Artt. 5 Abs. 2 UAbs. 1 S. 1 und 6 Abs. 1 Rom I-VO	300
(c)	Schwächerenschutz als Anknüpfungsmaxime in Art. 7 Abs. 3 UAbs. 3 Rom I-VO	302
(d)	Schwächerenschutz als Anknüpfungsmaxime in Art. 8 Abs. 2 Rom I-VO	303

(e)	Fazit und Fortgang der Untersuchung	305
(3)	Durchbrechung der Systematik des Schwächerenschutzes: Die Ausweichklausel in Art. 5 Abs. 3 Rom I-VO	306
(4)	Das Verhältnis von Art. 5-8 Rom I-VO zu Art. 9 Rom I-VO im Zuge der objektiven Anknüpfung	307
(a)	Einführung	307
(b)	Die bisherigen Auffassungen zur Beurteilung des Konkurrenzverhältnisses von Art. 9 Rom I-VO zu den besonderen Kollisionsnormen	308
(aa)	Begründungsansätze für den Vorrang der besonderen Kollisionsnormen	308
(i)	Vermutung für eine umfassende Interessenabwägung	308
(ii)	Positive Harmonisierungseffekte	309
(bb)	Zusammenfassung	310
(c)	Eigene Beurteilung des Konkurrenzverhältnisses	310
(aa)	Das Konkurrenzverhältnis von Artt. 5 Abs. 2 UAbs. 1 S. 1; 6 Abs. 1; 7 Abs. 3 UAbs 2 Rom I-VO zu Art. 9 Rom I-VO	310
(bb)	Das Konkurrenzverhältnis von Artt. 5 Abs. 2 UAbs. 1 S. 2 und 8 Abs. 2 und 3 Rom I-VO zu Art. 9 Rom I-VO	310

	(d) Ergebnis	312
	b) Zusammenfassung: Die methodischen Grundsätze kollisionsrechtlicher Schutznormen in der Rom I-VO	312
3.	Berücksichtigung der Grundsätze des Schwächerenschutzes bei der Anwendung von Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO	315
	a) Voraussetzungen	315
	aa) Parallelen zwischen Art. 4 Abs. 1 lit. e und f und Artt. 5 ff. Rom I-VO	316
	bb) Gleicher Sinn und Zweck	316
	cc) Gleiche Systematik	316
	dd) Gleiche Binnenstruktur	317
	b) Fazit: Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO als Kollisionsnormen im Sinne des EWG 23 Rom I-VO	318
4.	Konsequenzen für die Anknüpfung von Franchise- und Vertriebsverträgen	318
	a) Auswirkungen auf die subjektive Anknüpfung	318
	aa) Besondere Rechtswahlbeschränkungen	320
	(1) Rechtswahlbeschränkende Sonderregeln außerhalb der Rom I-VO (Art. 23 Rom I-VO)	320
	(a) EU-Gruppenfreistellungsverordnungen	322
	(aa) Überblick über die relevanten Gruppenfreistellungsverordnungen	322
	(bb) Kollisionsrechtliche Bedeutung der Gruppenfreistellungsverordnungen	323
	(b) Die Handelsvertreter-Richtlinie: Schutz des Franchisenehmers und Vertriebshändlers nach den Grundsätzen der Ingmar-Rechtsprechung	324

(aa)	Besondere Kollisionsnormen der HV-Richtlinie und Art. 23 Rom I-VO	325
(bb)	Analoge Anwendung der Kollisionsnormen der HV-Richtlinie auf internationale Franchise- und Vertriebsverträge	329
(2)	Franchisenehmer und Vertriebs- händler als Verbraucher iSd Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO	334
(3)	Franchisenehmer und Vertriebs- händler als Arbeitnehmer iSd Art. 8 Abs. 1 Rom I-VO	336
(a)	Der Arbeitnehmerbegriff in der Rom I-VO	336
(aa)	Der mittelbare Ein- fluss des Primärrechts auf die Auslegung des Arbeitnehmerbegriffs in der Rom I-VO	336
(bb)	Die wesentlichen Kri- terien des primärrecht- lichen Arbeitnehmer- begriffs	337
(i)	Weisungsgebunden- heit	338
(ii)	Entgeltlichkeit	339
(b)	Relevante Unterschiede für die Beurteilung der Arbeit- nehmereigenschaft zwischen Franchising und Vertriebs- handel	340
(aa)	Vertriebshändler als Arbeitnehmer	340
(bb)	Franchisenehmer als Arbeitnehmer	342

	(i)	Begrenzung der Fragestellung auf das Subordinationsfranchising und natürliche Personen	342
	(ii)	Das „Problem“ der Ungleichbehandlung von natürlichen Personen und Gesellschaften	344
	(iii)	„Natürliche“ Franchisenehmer als Arbeitnehmer iSd Art. 8 Abs. 1 Rom I-VO	345
	(iv)	Kritik an der arbeitsrechtlichen Qualifikation	347
	(4)	Fazit	348
bb)		Allgemeine Rechtswahlbeschränkungen	348
	(1)	Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO	349
		(a) Exkurs: Das Konkurrenzverhältnis zwischen Art. 3 Abs. 4 und Art. 9 Rom I-VO	350
		(b) Zwingendes Gemeinschaftsrecht im Sinne des Art. 3 Abs. 4 Rom I-VO	351
		(aa) EU-Primärrecht	352
		(bb) EU-Sekundärrecht	353
	(2)	Art. 3 Abs. 3 Rom I-VO	355
	(3)	Eingriffsrecht im Sinne des Art. 9 Rom I-VO	355
		(a) Das belgische Vertragshändlergesetz als Eingriffsrecht iSd Art. 9 Rom I-VO	357
		(aa) Einführung in den bisherigen Diskussionsstand	357

	(bb)	Neubewertung anhand des Prüfungsmaßsta- bes des Art. 9 Rom I-VO	358
	(cc)	Konkretisierung des Prüfungsmaßstabes des Art. 9 Rom I-VO . . .	359
(dd)		Bewertung des BVhG anhand des Prüfungsmaßsta- bes in Art. 9 Rom I-VO	359
	(b)	Gesetze über die Aufklärungs- , Beratungs- und Hinweis- pflichten von Franchisege- bern als Eingriffsrecht iSd Art. 9 Rom I-VO	361
	(4)	Fazit	362
b)		Auswirkungen auf die objektive Anknüpfung	364
	aa)	Die Binnensystematik des Art. 4 Rom I-VO	365
	(1)	Das Anknüpfungssystem in Art. 4 Rom I-VO im Überblick	365
	(2)	Die Anknüpfung an den gewöhn- lichen Aufenthalt	367
	(a)	Der Begriff des gewöhnlichen Aufenthalts	367
	(b)	Maßgeblicher Zeitpunkt	369
	(3)	Die normative Ausgestaltung des Prinzips der engsten Verbindung in Art. 4 Rom I-VO	370
	bb)	Rangkollisionen	372
	(1)	Unechte Rangkollisionen	373
	(a)	Vorüberlegung	373
	(b)	Das Verhältnis von Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO zu Art. 4 Abs. 4 Rom I-VO . . .	374
	(c)	Das Verhältnis von Art. 4 Abs. 1 lit. e und f zu Art. 4 Abs. 2 2. Alt. Rom I-VO . . .	374
	(aa)	Franchise- bzw. Ver- triebsverträge mit miet- oder pachtver- traglichen Elementen . . .	375

	(bb) Franchise- bzw. Vertriebsverträge mit kaufvertraglichen Elementen	375
	(cc) Franchise- bzw. Vertriebsverträge mit dienstvertraglichen Elementen	378
(2)	Echte Rangkollisionen	379
	(a) Konflikte bei der objektiven Anknüpfung von Franchise- bzw. Vertriebsverträgen mit handelsvertreterrechtlichen Elementen	379
	(b) Die Bedeutung der Ingmar-Rechtsprechung für die objektive Anknüpfung	379
	(c) Lösungsmöglichkeiten des Konflikts zwischen HV-Richtlinie und Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO	381
	(aa) Absoluter Anwendungsvorrang der HV-Richtlinie	381
	(bb) Relativer Anwendungsvorrang der HV-Richtlinie	382
	(i) Formelle Zulässigkeit als Voraussetzung für einen relativen Anwendungsvorrang	382
	(ii) Materielle Zulässigkeit als Voraussetzung für einen relativen Anwendungsvorrang	383

	(iii) Rechtsfolgen materieller Unzulässigkeit: Einheitliche Anknüpfung von Mischverträgen	383
	(cc) Konsequenzen für die Anwendung einzelner Kollisionsnormen in der HV-Richtlinie	385
	(i) Ausgleichsansprüche	385
	(ii) Kündigungsrechte	386
cc)	Das Verhältnis von Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO zu Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO	387
	(1) Auflockerung des Schwächerenschutzes durch eine Ausweichklausel	387
	(a) Rangproblem als erneuter Ausgangspunkt	387
	(b) Lösung des Rangproblems	388
	(c) Zusammenfassung	389
	(2) Folgen der Nichtanwendbarkeit der Ausweichklausel	390
	(a) Akzessorische Anknüpfung von Verträgen in Franchise- und Vertriebsverhältnissen	391
	(aa) Rechtswahl und Akzessorietät	392
	(bb) Akzessorische Anknüpfung der Rahmenverträge	392
	(cc) Akzessorische Anknüpfung der Durchführungsgeschäfte	394

(i)	Formelle Zulässigkeit der akzessorischen Anknüpfung der Durchführungsverträge	394
(ii)	Materielle Unzulässigkeit der akzessorischen Anknüpfung der Durchführungsverträge	394
(b)	Berücksichtigung des Uniformitätsinteresses der Parteien	395
dd)	Das Konkurrenzverhältnis zwischen Art. 4 Abs. 1 lit. e und f und Art. 9 Rom I-VO	397
(1)	Das Verhältnis zwischen Art. 4 Abs. 1 lit. e und Art. 9 Rom I-VO	397
(2)	Das Verhältnis zwischen Art. 4 Abs. 1 lit. f und Art. 9 Rom I-VO	397
ee)	Fazit	399
5.	Ergebnis: Art. 4 Abs. 1 lit. e und f Rom I-VO als unvollständige Schutznormen	401
D.	Der Einfluss des Schwächerenschutzes auf die verordnungsautonome Auslegung	407
I.	Einleitung	407
II.	Die verordnungsautonome Begriffsbildung	408
1.	Besonderheiten bei der Auslegung des europäischen Kollisionsrechts	408
2.	Derivative Auslegung	410
a)	Rückgriff auf transnationale Legaldefinitionen	410
b)	Rückgriff auf Unionsrecht	412
aa)	Rechtsaktübergreifende Auslegung zwischen der Rom I-VO und der Franchise-GVO	412
(1)	Die vorherrschende Ansicht	412
(2)	Stellungnahme	412

	bb) Rechtsaktübergreifende Auslegung zwischen der Rom I-VO und der EuGVVO	414
	c) Fazit	416
3.	Originäre verordnungautonome Auslegung	416
	a) Auslegungsparameter des Vertragsbegriffs im internationalen Franchise- und Vertriebs- vertragsrecht	416
	aa) Anforderungen an den Vertragsbegriff in besonderen Kollisionsnormen	416
	bb) Die Grundlage des Vertragsbegriffs in besonderen Kollisionsnormen	417
	(1) Die Vertragstypenlehre als Grundlage allgemeiner Kollisi- onsnormen	417
	(2) Die Vertragstypenlehre als Grundlage besonderer Kollisi- onsnormen	418
	b) Die drei Kriterien des Vertragsbegriffs im Franchise- und Vertriebsvertragsrecht	420
	aa) Strukturelle Unterlegenheit als Be- griffsmerkmal	420
	bb) Relative Abgrenzbarkeit als Begriffs- merkmal	422
	cc) Absolute Abgrenzbarkeit als Begriffs- merkmal	424
	c) Der Begriff des Franchisevertrags in der Rom I-VO	425
	aa) Definition	425
	bb) Erläuterungen	425
	d) Der Begriff des Vertriebsvertrages in der Rom I-VO	426
III.	Rechtsfolgen	426
	1. Franchisevertrag	426
	a) Qualifikationsprobleme	426
	aa) Traditionelle Vertragstypen, insbeson- dere Dienstleistungs- und Kaufverträge	426
	bb) Absatzmittlungsverträge	428
	cc) Arbeitsverträge	428
	dd) Gesellschaftsverträge	428

(1) Organisationsrechtliche Aspekte von Franchiseverträgen als Qualifikationsproblem	428
(a) Die Auslegung des Art. 1 Abs. 2 lit. f Rom I-VO	430
(b) Rechtsfähigkeit als Voraussetzung des Art. 1 Abs. 2 lit. f Rom I-VO	431
(c) Rechtsfolgen und Probleme einer engen Auslegung des Gesellschaftsbegriffs in Art. 1 Abs. 2 lit. f Rom I-VO	433
(d) Zwischenergebnis	436
(2) Konsequenzen für das Partnerschaftsfranchising	436
(3) Die Anknüpfung von Partnerschaftsfranchiseverträgen nach der Rom I-VO	437
ee) Lizenz- und Know-how-Verträge	439
b) Probleme des sachlichen Anwendungsbereichs von Art. 4 Abs. 1 lit. e Rom I-VO	441
aa) Das Produktionsfranchising	441
bb) Besondere Vertragskonstruktionen bei der grenzüberschreitenden Expansion von Franchisesystemen	442
cc) Masterfranchiseverträge	444
(1) Masterfranchisen im weiteren Sinn: Area-Development-Verträge	445
(2) Masterfranchisen im engeren Sinn	446
(a) Der Informationsvorsprung des Masterfranchisenehmers als Argument gegen eine Anknüpfung gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. e Rom I-VO	446
(b) Die Doppelrolle des Masterfranchisenehmers als Argument gegen eine Anknüpfung gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. e Rom I-VO	447

dd) Joint Ventures	449
2. Vertriebsvertrag	450
a) Entsprechende Geltung der bisherigen Ergebnisse	450
b) Art. 4 Abs. 1 lit. f Rom I-VO als Auffangklausel für alle vertriebsbezogenen Verträge	450
aa) Die Vergleichbarkeit zum Vertriebs- händler als einzige Voraussetzung für die Eröffnung des Anwendungsbereichs von Art. 4 Abs. 1 lit. f Rom I-VO	450
bb) Stellungnahme	451
IV. Ergebnis	454
E. Endergebnis und Schlussbetrachtung	457
I. Endergebnis: Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	457
II. Schlussbetrachtung	468
Literaturverzeichnis	473
Stichwortverzeichnis	501