

Annika Schimansky

Der Franchisevertrag nach
deutschem und niederländischem
Recht

Mohr Siebeck

Inhaltsübersicht

A. Einleitung	1
I. Das Franchising im europäischen Markt und Privatrecht	1
II. Die Definitionen von Franchising	19
III. Vor- und Nachteile des Franchising	26
IV. Typologie des Franchising	29
V. Franchising als eigenständige Form der vertikalen Absatz- kooperation	35
VI. Zusammenfassung	52
B. Die Rechtsnatur des Franchisevertrages	54
I. Einleitung	54
II. Lizenzrecht	57
III. Absatzmittlungsrecht	73
IV. Mischvertrag oder Vertrag sui generis	85
V. Der Franchisevertrag als Gesellschaftsvertrag	90
VI. Zusammenfassung und Analyse	101
C. Das Netzwerk	104
I. Einleitung	104
II. Deutschland	110
III. Niederlande	130
IV. Franchisesysteme als Quasi-Konzerne	137
V. Franchisesysteme auf der Schnittstelle von Vertrags- und Konzernorganisationsrecht	162
VI. Zusammenfassung	167
D. Der Vertragsinhalt	169
I. Die vertragsrechtlichen Grenzen der Privatautonomie	169
II. Fazit	184
E. Die Vertragsbeendigung	186
I. Die Kündigung	187
II. Der Ausgleichsanspruch	218
III. Der Investitionersatzanspruch	240
IV. Das nachvertragliche Wettbewerbsverbot	262
V. Zusammenfassung	267

F. Zusammenfassung	271
G. Thesen	280
Anhang	282