

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	29
Kapitel 1 Einleitung	35
Kapitel 2 Grundlagen und Begriffsbestimmungen	39
A. Der Begriff des Franchisings	39
I. Europa	39
II. Deutschland	40
III. Mercosur	41
IV. Argentinien	41
B. Vor- und Nachteile des Franchisings	42
I. Die Vorteile des Franchisings	42
1. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive	42
2. Aus Sicht des Franchisegebers	43
3. Aus Sicht des Franchisenehmers	43
4. Aus Sicht der Verbraucher	45
II. Die Nachteile des Franchisings	45
1. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive	45
2. Aus Sicht des Franchisegebers	46
3. Aus Sicht des Franchisenehmers	46
4. Aus Sicht der Verbraucher	47
III. Zwischenergebnis	47
C. Abgrenzung zu ähnlichen Vertriebsformen	48
I. Die Abgrenzung nach deutschem Recht	48
1. Handelsvertreter, Vertragshändler und Kommissionär	48

2. Lizenzvertrag	49
3. Gesellschaftsvertrag	49
4. Filialsystem	49
II. Die Abgrenzung nach argentinischem Recht	50
1. Handelsvertreter, Vertragshändler und Kommissionär	50
2. Lizenzvertrag	51
3. Gesellschaftsvertrag	51
4. Filialsystem	52
III. Zwischenergebnis	52

Kapitel 3 Franchising in Deutschland 55

A. Die Entwicklung des Franchisings als Vertragsform in Deutschland	55
B. Die Rechtsquellen	56
I. Keine rechtlich bindenden Franchiseregulungen	56
II. Der Europäische Verhaltenskodex für Franchising des EFF	56
III. Der Ethikkodex des DFV e.V.	57
IV. Bedeutung der Verhaltenskodexe in der Praxis	58
V. Zwischenergebnis	59
C. Die Rechtsnatur des Franchisevertrages	59
I. Lizenzrecht	59
II. Pachtvertrag	60
III. Geschäftsbesorgungs- und dienstvertraglicher Charakter	60
IV. Gesellschaftsvertrag	61
V. Typengemischter Vertrag	62
VI. Stellungnahme	62
D. Erscheinungsformen	65
I. Die Differenzierung nach dem Pronuptia-Urteil	65
II. Die Systematisierung nach Martinek	66

1. Subordinationsfranchising	67
2. Partnerschaftsfranchising	67
a) Koordinationsfranchising	67
b) Koalitionsfranchising	68
3. Zwischenergebnis	69
III. Die Systematisierung bei bestimmten Machtverhältnissen	69
E. Der Vertragsschluss	70
I. Die Vertragsparteien, Angebot und Annahme	70
II. Vorvertragliche Aufklärungspflichten	70
1. Differenzierung zwischen unterlassener Aufklärung und aktiver Falschinformation	71
2. Aktive Falschinformation	72
3. Unterlassene Aufklärung	72
a) Standortanalyse	73
b) Umsatz- und Rentabilitätsanalyse	74
4. Die Verletzung der Aufklärungspflichten durch den Franchisegeber	76
a) Fristlose Kündigung des Franchisevertrages	76
b) Schadensersatzansprüche	76
c) Beweislast	78
d) Auswirkungen auf das Franchisesystem	79
5. Die Aufklärungspflichtverletzung durch den Franchisenehmer	79
6. Zwischenergebnis	79
III. Die Form	80
1. Formfreiheit und analoge Anwendung des § 85 HGB	80
2. Franchisevertrag mit einem Existenzgründer	80
3. Kombination mehrerer Verträge	80
a) Anwendbarkeit des § 550 BGB	81
b) Wirkung der fehlenden Schriftform auf den einheitlichen Franchise-Mietvertrag	83

c) Rechtsfolgen im Fall einer unbefristeten Laufzeit	83
d) Zwischenergebnis	84
F. Der Vertragsinhalt	84
I. Die vertraglichen Pflichten der Parteien	84
1. Die Pflichten des Franchisegebers	84
a) Eingliederung des Franchisenehmers in das Franchisesystem und Weitergabe des Know- hows	84
b) Beratungs- und Unterstützungspflichten	85
c) Treue- und Gleichbehandlungspflicht	86
aa) Treuepflicht	86
bb) Gleichbehandlungspflicht	86
d) Erweiterungspflicht	88
e) Konkurrenzschutzpflicht	88
aa) Meinungsstand	89
bb) Rechtscharakter der Konkurrenzschutzpflicht	90
cc) Stellungnahme	91
dd) Rechtsfolgen einer Verletzung der Konkurrenzschutzpflicht	92
f) Weitergabe von Einkaufsvorteilen an den Franchisenehmer	92
aa) Meinungsstand	92
bb) Stellungnahme	94
2. Die Rechte des Franchisegebers	95
3. Die Pflichten des Franchisenehmers	96
a) Die Pflicht zur Entrichtung der Franchisegebühren	96
b) Die Absatzförderungspflicht	97
c) Die Betriebsführungs- und Systemanwendungspflicht	98
d) Bezugsbindungen und Mindestabnahmepflichten	98

e) Die Pflicht der persönlichen Dienstleistungserbringung	99
f) Die Auskunftserteilungspflicht	99
g) Die Gewerbeanmeldung	100
h) Die Pflicht zur Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen	100
4. Zwischenergebnis	100
II. Die Grenzen der Privatautonomie	100
1. Kartellrechtliche Grenzen	101
a) Allgemeines	101
b) Exklusivitätsregelungen	102
aa) Bestimmung der Exklusivität	102
bb) Kartellrechtliche Wirksamkeit von Exklusivitätsklauseln	103
cc) Gestaltung von Exklusivitätsklauseln	103
dd) Die Verletzung der Exklusivität	104
c) Wettbewerbsverbote	104
aa) Vertragliche Wettbewerbsverbote	105
(1) Nach europäischem Kartellrecht	105
(2) Nach deutschem Kartellrecht	105
(3) Sonderproblem: E-Commerce	106
bb) Nachvertragliche Wettbewerbsverbote	106
(1) Nach europäischem Recht	106
(2) Nach deutschem Recht	107
cc) Rechtsfolgen bei Verstoß gegen die gesetzlichen Anforderungen	108
d) Zwischenergebnis	108
2. Der Franchisevertrag und das AGB-Recht	109
a) Das Benachteiligungsverbot	110
aa) Regelungen zur Mindestvertragslaufzeit und zur Kündigung	110
bb) Mindestabsatzklauseln, Warenbezugsregelungen und Übernahmeverpflichtungen	111

cc)	Zulässigkeit von Vertragsstrafen	113
dd)	Preisanpassungsklauseln	114
ee)	Kundenbindungen	115
ff)	Gebietsschutzklauseln und Selbstbelieferungsvorbehalte	116
gg)	Rechtsfolge	116
hh)	Zwischenergebnis	117
b)	Das Gebot transparenter Vertragsgestaltung	117
3.	Gesetzes- und Sittenwidrigkeit	118
G.	Probleme bei der Vertragsdurchführung und ihre rechtliche Beurteilung	119
I.	Die Vertretung	119
1.	Meinungsstand	119
a)	Vertretungsmacht analog § 56 HGB	120
b)	Die Theorie der Rechtsscheinhaftung des Franchisegebers	120
c)	Die Theorie des Fremdgeschäftsführungswillens	120
d)	Die Ansicht der Rechtsprechung	121
2.	Stellungnahme	122
3.	Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	122
4.	Zwischenergebnis	124
II.	Ansprüche gegen den Franchisegeber	124
1.	Leistungsstörungen aufseiten des Franchisegebers ...	124
a)	Nicht- oder Schlechtleistung	125
aa)	Die Vier-Stufen-Methode zur Rechtsfolgenermittlung	125
bb)	Nicht- und Schlechtleistung im Einzelfall	126
(1)	Vertriebsrechtliche Pflichten	126
(2)	Dienst- und Geschäftsbesorgungsdienstvertrag	126
(3)	Kaufvertrag	130

(4) Werkvertrag und Geschäftsbesorgungswerkvertrag	130
(5) Entgeltliche Nutzungsüberlassung, Miete, Pacht und Lizenzvertrag	130
(6) Mängel im Zusammenhang mit dem Know-how als Sonderfall	131
b) Spätleistung	133
2. Kein Anspruch des Franchisenehmers auf Aufwendungsersatz	134
3. Haftung des Franchisegebers aus Delikt	134
a) Haftung des Franchisegebers gemäß § 823 BGB	134
b) Organisationshaftung des Franchisegebers	135
c) Haftung nach § 831 BGB	137
4. Haftung nach UWG	138
5. Bereicherungsrechtliche Ansprüche	139
III. Ansprüche gegen den Franchisenehmer	142
1. Leistungsstörungen aufseiten des Franchisenehmers	142
a) Nicht- oder Schlechtleistung	142
b) Spätleistung	143
2. Haftung des Franchisenehmers aus Delikt	143
3. Ansprüche im Zusammenhang mit einem wettbewerbswidrigen Verhalten des Franchisenehmers	143
IV. Zwischenergebnis	144
H. Die Vertragsbeendigung	145
I. Ordentliche Vertragsbeendigung	146
1. Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer	146
2. Der Aufhebungsvertrag	147
a) Gestaltung des Aufhebungsvertrages	147
b) Hat der Franchisenehmer einen Anspruch auf Vertragsaufhebung?	148
3. Wegfall der Geschäftsgrundlage	150

4. Beendigung durch Anfechtung wegen arglistiger Täuschung	150
5. Insolvenz eines Vertragspartners	150
a) Insolvenz des Franchisenehmers	151
b) Insolvenz des Franchisegebers	153
c) Zwischenergebnis	153
6. Ordentliche Kündigung	154
II. Außerordentliche Vertragsbeendigung	155
1. Das Recht zur fristlosen Kündigung	155
a) Vorliegen eines wichtigen Grundes	156
b) Die Abmahnung	156
c) Die Kündigungsfrist gemäß § 314 Abs. 3 BGB	157
d) Die Interessenabwägung	157
2. Der Schadensersatzanspruch bei willkürlicher Kündigung gemäß § 314 Abs. 4 BGB	158
III. Die Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung und die nachvertragliche Abwicklung	158
1. Nachvertragliche Vergütungsansprüche des Franchisenehmers	158
2. Investitionsschutz	159
a) Meinungsstand	159
b) Stellungnahme	160
3. Rücknahmeverpflichtungen	161
4. Rückzahlungen	163
5. Lossagen vom nachvertraglichen Wettbewerbsverbot	165
6. Der Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers analog § 89b HGB	165
a) Voraussetzung einer analogen Anwendung des § 89b HGB auf Franchisenehmer	166
b) Notwendige Eingliederung des Franchisenehmers in die Absatzorganisation des Franchisegebers	167

c) Verpflichtung zur Kundenstammübertragung ..	168
aa) Kritik am Erfordernis der Kundenstammübertragung und Stellungnahme	169
bb) Die Kundenstammübertragung in der Praxis	170
d) Die Höhe des Ausgleichsanspruchs	171
e) Ausschluss des Ausgleichsanspruchs	172
f) Fazit	172

Kapitel 4 Franchising in Argentinien 173

A. Historische Entwicklung und gesamtwirtschaftliche Bedeutung	173
I. Die Entwicklung des Franchisings als eigenes Vertriebssystem	173
II. Gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Franchisings	175
B. Die Rechtsquellen	176
I. Das Código Comercial de Vélez Sarsfield und die verschiedenen Vereinheitlichungsprojekte als Grundlage für das Código Civil y Comercial de la Nación	176
II. Das Código Civil y Comercial de la Nación als Hard Law	178
1. Entstehung	178
2. Aufbau des CCCN	179
3. Anwendbare Rechtsquellen und Auslegungsregeln ..	180
4. Neuerungen und Herausforderungen auf dem Gebiet des Vertriebsrechts	181
a) Aufhebung der Unterscheidung zwischen zivilrechtlichen Rechtsgeschäften und Handelsgeschäften	181
b) Systematik der Verträge und neue Vertragstypen	181
c) Keine Unterscheidung zwischen vertraglicher und außervertraglicher Haftung	182

5. Zwischenergebnis	183
III. Der Verhaltenskodex der AAMF als Soft Law	183
IV. Der bisherige Umgang der Rechtsprechung und Praxis mit dem CCCN	184
V. Zwischenergebnis	184
C. Die Rechtsnatur des Franchisevertrages	185
I. Der Rechtsnatur des Franchisevertrages vor dem CCCN	185
1. Das Franchising vor 1998	185
2. Das Franchising gemäß dem „Anteproyecto de 1998“ als Vorgänger des CCCN	186
II. Das Franchising gemäß Art. 1512 Abs. 1 CCCN	187
1. Tatbestandsmerkmale des Art. 1512 Abs. 1 CCCN	187
a) Bewährtes System („sistema probado“)	187
b) Nutzungsrecht	190
c) Handelsname, Warenzeichen oder Marke des Franchisegebers	190
d) Direkte oder indirekte Gegenleistung („prestación directa o indirecta“) des Franchisenehmers	191
2. Art. 1512 Abs. 2 CCCN	192
3. Das Verbot des Aktienerwerbs gemäß Art. 1512 Abs. 3 CCCN	194
4. Der Begriff „franquicia“ in Art. 1512 ff. CCCN	196
5. Zwischenergebnis	197
D. Erscheinungsformen	197
I. Vertriebs- und Dienstleistungsfranchising	197
II. Großhandelsfranchising („franquicia mayorista“)	199
III. Entwicklungsfranchising („franquicia de desarrollo“)	200
IV. Industriefranchising („franquicia industrial“)	200
V. Zwischenergebnis	201
E. Der Vertragsschluss	202

I. Die Vertragsparteien, der Vorvertrag sowie Angebot und Annahme	202
1. Die Vertragsparteien	202
2. Die Möglichkeit eines Vorvertrages („contrato preliminar“)	203
3. Angebot und Annahme	203
II. Vorvertragliche Aufklärungspflichten	205
1. Vorvertragliche Verhandlungen („tratativas contractuales“) und die Geheimhaltungspflicht	205
2. Vorvertragliche Aufklärungspflichten	206
a) Bisherige Anforderungen an die Aufklärungspflicht nach der argentinischen Rechtsprechung	206
b) Anforderungen an die Aufklärungspflicht gemäß Art. 1514 CCCN	208
aa) Die Aufklärungspflicht des Franchisegebers	208
bb) Die Aufklärungspflicht des Franchisenehmers	209
3. Die Verletzung der Aufklärungspflichten durch den Franchisegeber	209
a) Anspruch wegen unberechtigten Abbruchs der Verhandlungen	209
b) Verstoß gegen die Geheimhaltungspflicht im Hinblick auf vorvertragliche Informationen	211
c) Die Verletzung der Aufklärungspflicht gemäß Art. 1514 lit. a) CCCN durch den Franchisegeber	212
aa) Schadensersatzanspruch	212
bb) Beweislast	214
4. Die Aufklärungspflichtverletzung durch den Franchisenehmer	214
5. Zwischenergebnis	214
III. Die Form	215
F. Der Vertragsinhalt	216

I. Die vertraglichen Pflichten der Parteien	216
1. Die Pflichten des Franchisegebers	217
a) Eingliederung des Franchisenehmers in das Franchisesystem und Weitergabe des Know- hows	217
b) Beratungs- und Unterstützungspflichten	220
c) Treue- und Gleichbehandlungspflicht	221
aa) Treuepflicht	221
bb) Gleichbehandlungspflicht	221
d) Erweiterungspflicht	222
e) Konkurrenzschutzpflicht	222
f) Lieferpflicht des Franchisegebers gemäß Art. 1514 lit. e) CCCN	222
g) Weitergabe von Einkaufsvorteilen an den Franchisenehmer	224
h) Markenlizenz	225
2. Die Rechte des Franchisegebers	226
3. Die Pflichten des Franchisenehmers	226
a) Die Pflicht zur Entrichtung der Franchisegebühren	227
b) Die Absatzförderungspflicht	228
c) Die Betriebsführungs- und Systemanwendungspflicht	228
d) Die Pflicht zur Abnahme der Produkte des Franchisegebers	229
e) Die Pflicht zur persönlichen Leistungserbringung und zum Schutz des geistigen Eigentums	229
f) Die Auskunftserteilungspflicht	229
g) Marken und Werbung	230
h) Die Pflicht zur Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen	230
i) Sonstige Pflichten gemäß Art. 1518 CCCN	230
aa) Abtretungsverbot	230

bb) Recht an der Kundschaft und Änderung des Betriebsortes	231
4. Rechte des Franchisenehmers	231
5. Die beidseitige Vertraulichkeitspflicht	231
6. Zwischenergebnis	234
II. Die Grenzen der Privatautonomie	234
1. Kartellrechtliche Grenzen	234
a) Allgemeines	234
b) Exklusivitätsregelungen	237
aa) Bestimmung der Exklusivität	237
bb) Kartellrechtliche Wirksamkeit von Exklusivitätsklauseln	238
cc) Die Verletzung der Exklusivität	239
dd) Art. 1518 lit. b) CCCN und die beidseitige Exklusivität in Mangellagen ...	240
c) Wettbewerbsverbote	242
aa) Vertragliche Wettbewerbsverbote	242
(1) Nach argentinischem Kartellrecht	242
(2) Sonderproblem: E-Commerce	243
bb) Nachvertragliche Wettbewerbsverbote	243
d) Zwischenergebnis	244
2. Unwirksame Vertragsklauseln gemäß Art. 1519 CCCN	244
a) Art. 1519 CCCN	244
b) Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen Art. 1519 CCCN	245
3. Der Franchisevertrag und das AGB-Recht	247
a) Das Vorliegen von AGB	248
b) Wirksame Einbeziehung	248
c) Art. 988 CCCN	249
aa) Missbräuchliche Klauseln gemäß Art. 988 lit. a) und b) CCCN	249
bb) Überraschende Klauseln nach Art. 988 lit. c) CCCN	250

d)	Missbräuchlichkeit einzelner Klauseln eines Franchisevertrages	251
aa)	Regelungen zur Bestimmung der Franchisegebühr, Kosten und Umsatzziele	251
bb)	Qualitätsprüfungsklauseln	252
cc)	Klauseln betreffend die Nutzung der Franchisemarke	252
dd)	Gebietsschutzklauseln und Selbsteröffnungsvorbehalte	252
e)	Rechtsfolgen einer missbräuchlichen Klausel nach Art. 989 S. 2 CCCN	252
4.	Die Mindestvertragslaufzeit gemäß Art. 1516 CCCN	253
a)	Rechtliche Hintergründe des Art. 1516 i.V.m. Art. 1506 Abs. 1 CCCN	253
b)	Der Meinungsstand um die rechtliche Zulässigkeit	254
aa)	Befürworter der gesetzlichen Mindestvertragslaufzeit	254
bb)	Gegner der gesetzlichen Mindestvertragslaufzeit	254
cc)	Anwendungsprobleme in der Praxis	256
dd)	Zwischenergebnis	256
c)	Die Ausnahmen gemäß Art. 1516 S. 2 CCCN ..	257
d)	Verlängerung der Vertragsdauer gemäß Art. 1516 S. 3 und S. 4 CCCN	258
e)	Stellungnahme	259
5.	Gesetzes- und Sittenwidrigkeit	259
G.	Probleme bei der Vertragsdurchführung und ihre rechtliche Beurteilung	260
I.	Die Vertretung	260
II.	Ansprüche gegen den Franchisegeber	262
1.	Allgemeines zur Haftung nach neuem argentinischem Recht	262

2. Leistungsstörungen aufseiten des Franchisegebers	263
a) Nicht- oder Schlechtleistung	263
aa) Nichtleistung	263
bb) Schlechtleistung	264
b) Spätleistung	265
3. Schadensersatzansprüche gegen den Franchisegeber	266
a) Schadensersatzanspruch wegen eines Mangels am Franchisesystem gemäß Art. 1521 CCCN	266
b) Haftung für Schäden infolge der Anwendung des Know-hows	267
c) Keine Haftung für die Rentabilität des Franchisesystems	268
4. Anspruch des Franchisenehmers auf Aufwendungsersatz	269
5. Haftung des Franchisegebers aus Delikt	269
6. Haftung nach Wettbewerbsrecht	269
7. Keine Haftung des Franchisegebers für Verbindlichkeiten des Franchisenehmers	270
III. Ansprüche gegen den Franchisenehmer	272
1. Leistungsstörungen aufseiten des Franchisenehmers	272
a) Nicht- oder Schlechtleistung	272
b) Spätleistung	272
2. Haftung des Franchisenehmers aus Delikt	273
3. Wettbewerbswidriges Verhalten des Franchisenehmers	273
IV. Haftungsausschluss	274
V. Zwischenergebnis	274
H. Die Vertragsbeendigung	275
I. Vertragsbeendigungsformen	275
1. Revocación	275

2. Resolución	275
3. Rescisión	276
II. Ordentliche Vertragsbeendigung	277
1. Ablauf der vereinbarten Vertragsdauer	277
2. Art. 1522 Abs. 1 lit. a) CCCN	277
3. Die „Frustration des Vertragszwecks“ nach Art. 1090 CCCN und das vorrangige Recht zur Kündigung oder Vertragsanpassung nach Art. 1091 CCCN	278
4. Die Insolvenz eines Vertragspartners	279
5. Die ordentliche Kündigung	279
a) Art. 1522 Abs. 1 lit. d) CCCN	280
b) Kündigungserklärung und Kündigungsgrund	281
c) Kündigungsfrist	282
aa) Die Entscheidung „Automóviles Saavedra S.A.C.I.F. c. Fiat Argentina S.A.C.I.F.“	282
bb) Die Bestimmung der Kündigungsfrist	284
d) Rechtsfolgen bei Fristversäumnis	285
e) Art. 1522 Abs. 1 lit. d) S. 1 CCCN	286
f) Die Abdingbarkeit des Kündigungsrechts	287
III. Außerordentliche Kündigung gemäß Art. 1522 Abs. 1 lit. b) CCCN	287
1. Wichtiger Grund i.S.d. Art. 1522 Abs. 1 lit. b) S. 1 CCCN	287
2. Ursprünglich vereinbarte Vertragsdauer als Voraussetzung	290
3. Zwischenergebnis	291
IV. Rechtsfolgen der Vertragsbeendigung	292
1. Allgemeines	292
2. Nachvertragliche Vergütungsansprüche des Franchisenehmers	293
3. Investitionsschutz	293
4. Rücknahmeverpflichtungen	294

5. Schadensersatzansprüche infolge der Vertragsbeendigung	294
6. Der Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers	295

Kapitel 5 Rechtsvergleichende Zusammenfassung und Würdigung der Ergebnisse	301
A. Die Rahmenbedingungen	301
I. Die unterschiedlichen Entwicklungsstadien des Franchisings in beiden Ländern	301
II. Die Definition des Franchisings	301
III. Der rechtliche Regelungsrahmen und die Rechtsnatur	302
1. Gesetzliche Regelungen	302
2. Die Vorgaben der Verhaltenskodexe für Franchising als Soft Law	303
3. Die Rechtsnatur	304
IV. Die unterschiedlichen Erscheinungsformen	306
B. Das Zustandekommen des Franchisevertrages	307
I. Die Vertragsparteien, Angebot und Annahme	307
II. Vorvertragliche Verhandlungen und Aufklärungspflichten	308
1. Vorvertragliche Verhandlungen	308
2. Vorvertragliche Aufklärungspflichten und ihre Verletzung de lege lata	309
a) Die Pflicht zur vorvertraglichen Aufklärung und ihr Umfang im Einzelfall	309
b) Die Verletzung der vorvertraglichen Aufklärungspflicht	313
3. Aufklärungspflichten im internationalen Vergleich	314
a) Gesetzliche Regelungen einiger ausgewählter Rechtsordnungen	314
b) Das UNIDROIT Model Franchise Disclosure Law	316

4. Aufklärungspflichten de lege ferenda	319
a) Mögliche Auswirkungen des neuen Art. 1514 lit. a) CCCN in Argentinien	319
b) Bedarf es in Deutschland einer gesetzlichen Regelung zur vorvertraglichen Aufklärung?	320
aa) Argumente gegen eine gesetzliche Regelung	320
bb) Argumente für eine gesetzliche Regelung	322
cc) Stellungnahme	324
III. Formerfordernisse	327
C. Der Vertragsinhalt	328
I. Die Pflichtenstruktur	328
1. Die Rechte und Pflichten des Franchisegebers	329
a) Gemeinsamkeiten	329
b) Unterschiede	330
2. Die Rechte und Pflichten des Franchisenehmers	332
a) Gemeinsamkeiten	332
b) Unterschiede	333
3. Der Umgang mit vertraulichen Informationen	334
4. Leistungspflichten im UNIDROIT-Modellgesetz	336
II. Die Grenzen der Privatautonomie	337
1. Der Einfluss des Kartellrechts auf die Gestaltung des Franchisevertrages	337
a) Exklusivitätsregelungen	338
b) Wettbewerbsverbote	339
2. Die Unwirksamkeit bestimmter Vereinbarungen	340
3. Der Franchisevertrag und das AGB-Recht	341
a) AGB-Recht und Inhaltskontrolle	341
b) Die Wirksamkeit einzelner AGB-Klauseln	342
c) Das Transparenzgebot	344
d) Rechtsfolgen	344

e) AGB in den UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016) ...	344
4. Die Mindestvertragslaufzeit	346
D. Probleme bei der Vertragsdurchführung und rechtliche Lösungsansätze	348
I. Die Regelungen zur Vertretung	348
II. Die unterschiedlichen Haftungssysteme	349
III. Ansprüche gegen den Franchisegeber	350
1. Der Umgang mit Leistungsstörungen aufseiten des Franchisegebers	350
a) Nicht- und Schlechtleistungen des Franchisegebers	350
aa) Die Anwendung der Vier-Stufen- Methode im deutschen Franchiserecht ...	350
bb) Die argentinische Lösung	350
cc) Nichtleistung und Schlechtleistung im Einzelfall	351
dd) Sonderproblem: mangelhaftes Know- how	352
b) Leistungsverzug	353
2. Kein Aufwendungsersatz	353
3. Haftung aus Delikt	353
IV. Ansprüche gegen den Franchisenehmer	354
1. Leistungsstörungen durch den Franchisenehmer ...	354
2. Haftung aus Delikt	354
3. Zusammenfassung und Würdigung	355
V. Haftungsausschlussmöglichkeiten	355
VI. Lösungsansätze in den UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016)	355
E. Die Vertragsbeendigung	356
I. Die ordentliche Vertragsbeendigung	358
1. Die ordentliche Kündigung	358
2. Die außerordentliche Kündigung	360
3. Die nachvertragliche Abwicklung	362

4. Die Vertragsbeendigung in den UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2016)	363
F. Bedeutung für die Gestaltung von Franchiseverträgen im deutsch-argentinischen Handelsverkehr	364
I. Anwendbares Recht	364
1. Deutschland	365
2. Argentinien	366
II. Überlegungen zur Rechtswahl	366
1. Der Grundsatz der freien Rechtswahl	366
2. Die Rechtswahl beim Franchisevertrag	367
3. Die Auswirkung nichtjuristischer Begleitumstände auf die Rechtswahl	370
4. Die Rechtswahl bei Franchiseverträgen in der Praxis	370
III. Art. 7 CCCN	371
IV. Die Guides to International Master Franchise Arrangements (2007)	372
G. Fazit und Ausblick	373
I. Bewertung der Kodifikation des Franchisings im CCCN	373
II. Sollte das Franchiserecht in Deutschland kodifiziert werden?	375
1. Internationale Regelwerke zum Franchising	375
2. Grundsätzliches Regelungsbedürfnis	377
3. Möglichkeiten einer inhaltlichen Ausgestaltung	379

Anhang: Artikel 1512 – 1524 CCCN sowie weitere einzelne Normen des CCCN	383
--	------------

Literaturverzeichnis	397
-----------------------------------	------------