

Einleitung

„Du Netzwerk sagst dauernd, Du willst nicht machen, was man Dir sagt. Du willst Freiheit. Aber das ist doch gar nicht Dein Problem. Du machst ja eh nicht das, was man Dir sagt.“¹

A. Unternehmensvertragsnetze als Phänomen des modernen Wirtschaftslebens

Unternehmensvertragsnetze sind in der modernen Wirtschaft weit verbreitet und gewinnen stetig an Bedeutung. Sie finden sich sowohl auf Innovations- und Produktionsebene als auch im Handel und Absatz, im Dienstleistungsgewerbe wie im Kreditwesen. In ihnen manifestiert sich die stark wachsende Vernetzung zwischen Unternehmen in den letzten Jahrzehnten.² Stefan Grundmann spricht vom „Rückgrat der Wertschöpfungskette“ und formuliert: „Ohne Vertragsnetz keine Marktwirtschaft“.³ Sektoren- und branchenunabhängig bilden sich allenthalben Mehrheiten von Verträgen heraus, die in einem gewissen Zusammenhang stehen, sich in ihren konkreten Ausformungen jedoch erheblich unterscheiden.⁴

Prominente Beispiele der vielgestaltigen Vertragsnetzphänomene stellen finanzierte Abzahlungskäufe, das Finanzierungsleasing, verbundene oder zusammenhängende Verbraucherverträge, Lieferketten, Transportnetze und bargeldlose Zahlungssysteme dar, ebenso wie Unternehmenskoopera-

1 Pollesch, Kill your Darlings! Streets of Berladelphia, in: ders. (Hrsg.), Kill Your Darlings, Stücke, 2014.

2 Vgl. Windeler, Kooperation und Konkurrenz in Netzwerken, in: Schilcher et al. (Hrsg.), Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt, 2012, S. 23; ders., Unternehmungsnetzwerke, 2001, S. 13, 45 mit Übersicht zu empirischen Studien zur Netzwerkverbreitung; Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 37 ff.: „Netzwerkrevolution“, „explosionsartige Verbreitung von Unternehmensvernetzungen“; Masten, Case Studies in Contracting and Organization, 1996, S. 12; Thorrelli, Strategic Management Journal 7 (1986), 37, 44: „Networks are ubiquitous“, Franchising als „pertinent area of network application“; Imai/Itami, Interpenetration of Organization and Market, International Journal of Industrial Organization 2 (1984), 285, 296: „quasi-organizational or intermediate organizations“ als „third arena of resource allocation“.

3 Grundmann, AcP 207 (2007), 718, 721.

4 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 347 ff. m.w.N.

tionen in Form von Just-in-Time-Produktionen, virtuellen Unternehmen oder Franchisesystemen. Den verschiedenen Vertragsnetzphänomenen ist gemein, dass sie erleichterte Steuerungs- und Kooperationsmechanismen sowie eine erhöhte wirtschaftliche Verflechtung zwischen Marktteilnehmern schaffen. Gleichzeitig behalten die Beteiligten ihre rechtliche Selbstständigkeit und müssen keine Flexibilitätseinbußen hinnehmen, wie sie mit der Gründung einer hierarchischen Organisation verbunden wären.⁵

Erste Vorläufer moderner Vertragsnetzphänomene werden mitunter bereits in den mittelalterlichen Zünften erkannt.⁶ Mehrheitlich wird als Geburtsstunde von Unternehmensvertragsnetzen hingegen auf die (Post-)Industrialisierung und das Informationszeitalter rekurriert, in denen sich die Arbeitsteilung ausweitete.⁷ Die wirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensvertragsnetze ist heute enorm. Allein in Franchisesystemen erwirtschafteten in Deutschland im Jahr 2020 rund 930 Unternehmen wie TUI, McDonalds, Burger King, die Schülerhilfe, Kamps, Apollo-Optik, Avis oder Hotelketten und Floristen mit insgesamt rund 139.000 Franchisenehmern einen Umsatz von 135 Mrd. Euro.⁸ Dabei entfallen 38 Prozent der Franchise-Unternehmen auf den Dienstleistungssektor, gefolgt von den Bereichen Gastronomie, Touristik und Freizeit mit 30 Prozent, dem Handel mit 21 Prozent sowie Handwerk, Bau und Sanierung mit 11 Prozent der Franchise-Unternehmen.⁹

B. Unternehmensvertragsnetze als Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtung

In der Ökonomik und Soziologie sind Unternehmensvertragsnetze seit den 1970/80er Jahren als Untersuchungsgegenstände bekannt und insbe-

5 Collins, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: Teubner/Collins (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1.

6 Deakin, KritV 89 (2006), 150 f.

7 Castells, Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft, 2001, S. 83; vgl. auch den Überblick zur geschichtlichen Entwicklung von Netzwerken bei Dolžan, Außen- und Binnendurchgriff im Vertragsnetz, 2015, S. 5 ff. m.w.N.; Momberg Uribe, Linked Contracts: Elements for a general regulation, in: Samoy/Loos (Hrsg.), Linked Contracts, 2012, S. 153, 154, zufolge zeichnen moderne externe Anforderungen wie Spezialisierungen, Lieferketten, technologische Komplexität und Flexibilisierungen des Produktionsprozesses neben der Arbeitsteilung für die Entstehung von Vertragsnetzen verantwortlich.

8 Angaben des Deutschen Franchiseverbandes e.V., Franchise Statistik 2020.

9 Deutscher Franchiseverband e.V., Franchise Statistik 2020.

sondere seit den 1990er Jahren viel beachtet.¹⁰ Die wissenschaftliche Befassung entspricht insoweit der voranschreitenden Verbreitung von Vernetzungen in der wirtschaftlichen Praxis. Zahlreiche, insbesondere transaktionskostenökonomische und wirtschaftssoziologische Studien untersuchen Unternehmensvertragsnetze und erkennen in ihnen hybridartige bzw. eigenständige Formen wirtschaftlicher Koordination. Unternehmensvertragsnetze unterscheiden sich danach sowohl von hierarchischen Organisationen als auch von separaten Vertragsschlüssen am freien Markt.

Die privatrechtswissenschaftliche Durchdringung der verschiedenen Vertragsnetzphänomene erscheint demgegenüber – trotz maßgeblicher nationaler und internationaler Beiträge – noch defizitär. Auf der juristischen Landkarte der Vertragsnetze sind erst wenige der vielgestaltigen Phänomene und der sich stellenden Fragen kartografiert. Die Diskussion des Phänomens Vertragsnetz entfachte *Wernhard Möschels* AcP-Aufsatz im Jahr 1986 zum Netzvertrag im bargeldlosen Zahlungsverkehr.¹¹ Seither haben insbesondere die Monographien von *Mathias Rohe* (Netzverträge, 1998), *Knut Werner Lange* (Das Recht der Netzwerke, 1998) und *Gunther Teubner* (Netzwerk als Vertragsverbund, 2004) sowie einzelne Aufsätze Teile des weiten Feldes der vielgestaltigen Vertragsnetzphänomene vermessen.¹²

In der deutschen Privatrechtswissenschaft insgesamt ist hingegen weiterhin das ihr von *Joachim Gernhuber* im Jahr 1973 attestierte „Unbehagen“ zu beobachten, das sich breit mache, wenn es um etwas gehe, das zwischen den beiden Polen einer Mehrheit unabhängiger Verträge und einem mehrseitigen Vertrag liege.¹³ Dieses Unbehagen mag seinen Ursprung zuvorderst in dem „abstrahierende[n] und isolierende[n] Denkstil“¹⁴ des BGB haben, der im deutschen Recht sozialisierte Juristen prägt. BGB und HGB seien „gefangen in der Betrachtung des Vertrages als eines prinzipi-

10 *Ménard*, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 346 m.w.N.

11 *Möschel*, Dogmatische Strukturen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, *AcP* 186 (1986), 187 ff.

12 Vgl. etwa *Grundmann*, *AcP* 207 (2007), 718 ff., sowie den Schwerpunkt „Vertragsnetze: Rechtsprobleme vertraglicher Multilateralität“ in *KritV* 89 (2006), 101–290.

13 *Gernhuber*, in: FS Larenz, 1973, S. 455, 470.

14 *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 711, im Zusammenhang mit der Lehre von Vertragsverbindungen für finanzierte Geschäfte: „Dem BGB ist für die Lehre von den Vertragsverbindungen fast nichts zu entnehmen; sein abstrahierender und isolierender Denkstil verschüttet den Zugang zu Komplexen von Schuldverhältnissen“.

ell zweiseitigen Rechtsverhältnisses“.¹⁵ Auch finden sich Vermutungen, die den Grund für die fehlende juristische Durchdringung von Vertragsnetzphänomenen in der „Komplexität und Variationsbreite“ von Vertragsnetzen sehen.¹⁶ Karsten Schmidt spricht von der „Zivilrechtsdogmatik der Netzwerke“ als dem „vielleicht schwierigsten – jedenfalls rechtsdogmatisch schwierigsten [...] – Fragenbereich“.¹⁷ Den Zugang zur Vertragsnetzdiskussion erschwert die verwendete Vielfalt sich oft überschneidender und nicht klar abgegrenzter Begriffe.¹⁸ Im Ergebnis lehnt das allgemeine, nicht vertragsnetzrechtlich spezialisierte Schrifttum eine Befassung mit vertragsnetzrechtlichen Überlegungen oft knapp und vorschnell etwa mit Hinweis auf das Grundprinzip der Relativität der Schuldverhältnisse ab und betrachtet Verträge und Parteien in einem Vertragsnetzkontext wie gänzlich isolierte Verträge und Parteien.¹⁹ In bürgerlich- und handelsrechtlichen Kommentaren und Lehrbüchern findet sich selten überhaupt eine Auseinandersetzung mit Vertragsnetzüberlegungen.²⁰

Mit Ausnahme von Italien, das im Jahr 2009 ein Gesetz zum Netzvertrag („*contratto di rete*“)²¹ verabschiedet hat, ist die Situation im Ausland ähnlich wie in Deutschland. So beschäftigen Vertragsnetzphänomene Rechtswissenschaftler etwa in Brasilien, England, Frankreich, den Niederlanden,

15 K. Schmidt, Handelsrecht, 6. Aufl. 2014, § 25 Rn. 11.

16 Krebs/Jung/Aedtner/Schultes, KSzW 2015, 15.

17 K. Schmidt, JuS 2008, 665, 671.

18 Vgl. näher *infra* Kap. 1, A., S. 32.

19 Vgl. exemplarisch die Nachweise bei Grundmann, AcP 207 (2007), 718 und 730 f.

20 Eine Ausnahme hiervon bilden Harke, Allgemeines Schuldrecht, 2010, § 16 Rn. 442 f., und Larenz/Wolf, Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 9. Aufl. 2004, § 23 Rn. 127 ff. (seit Fortführung des Werks in der 10. und 11. Auflage durch Jörg Neuner als Wolf/Neuner, Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 2012 bzw. 2016, fehlt der Abschnitt „Netz- und Kettenverträge“).

21 Art. 3, Comma 4-ter del D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con L. 9 aprile 2009, n. 33, Gazzetta Ufficiale n. 85 dell' 11 aprile 2009 – Supplemento ordinario n. 49; vgl. näher *infra* Kap. 1, D., I., 4., b), S. 80. Literatur: Locorotolo, Il contratto di rete, 2015; Arrigo, Il contratto di rete. Profili giuridici, in: Tunisini et al. (Hrsg.), Contratto di rete – Lo strumento Made in Italy per integrare individualità e aggregazione, 2013, S. 35 ff.; Tunisini, Relazioni tra imprese, reti e contratto di rete, in: dies. et al., *ibid.*, 2013, S. 55 ff.; Gentili, Una prospettiva analitica su reti di imprese e contratti di rete, 2010; Ferrari, The Italian „Network Contract“, CJELO 16 (2010), 77 ff.; Crea, Reti contrattuali e organizzazione dell'attività di impresa, 2008; Iamiceli, Le reti di imprese: modelli contrattuali di coordinamento, in: Cafaggi (Hrsg.), Reti di imprese tra regolazione norme sociali, 2004, S. 125, 128.

Norwegen, Spanien und den Vereinigten Staaten.²² Eine allgemeine Rezeption ihrer Vertragsnetzdiskussionen ist gleichwohl auch dort kaum festzustellen.²³

-
- 22 Brasilien: *Leonardo*, Os contratos coligados, os contratos conexos e as redes contratuais, in: *Carvalho* (Hrsg.), Tratado de Direito Empresarial, Vol. 4, 2016, S. 457 ff.; *Warde Junior*, Os contratos e a insuficiência das formas societárias de organização da empresa econômica, Revista do Instituto dos Advogados de São Paulo 22 (2008), 262 ff.; *Konder*, Contratos conexos: grupos de contratos, redes contratuais e contratos coligados, 2006. – England: *Brownsword*, Contract in a Networked World, in: *DiMatteo et al.* (Hrsg.), Commercial Contract Law, 2013, S. 116 ff.; *Collins*, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: *Teubner/Collins* (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 12 ff.; *Campbell/Collins/Wightman* (Hrsg.), Implicit Dimensions of Contract: Discrete, Relational, and Network Contracts, 2003; *Adams/Brownsword*, Privity and the concept of a network contract, Legal Studies 10 (1990), 12 ff. – Frankreich: *Pellé*, La notion d’interdépendance contractuelle, 2007; *Bacache-Gibeili*, La relativité des conventions et les groupes de contrats, 1996; *Jobin*, Les Cahiers de droit 173 (1976), 791 f.; *Teyssié*, Les groupes de contrats, 1975. – Niederlande: *van Dongen*, Groepen van contracten, 2016. – Norwegen: *Weitzenboeck*, A Legal Framework from Emerging Business Models, Dynamic Networks as Collaborative Contracts, 2012. – Spanien: *Ruiz Peris*, Claves del Derecho de Redes Empresariales, 2017; *ders.* (Hrsg.), Hacia un Derecho para las redes empresariales, 2009, mit Beiträgen von u.a. *dems.* (Del contrato bilateral a la relación de red, S. 9 ff.), *González Castilla* (La aplicación del principio de relatividad de los contratos a las redes de distribución, S. 97 ff.), *Marti Miravalls* (Transparencia y Redes Empresariales, S. 135 ff.) und *Esteve de Quesada* (El abuso de dependencia económica en las redes de distribución, S. 187 ff.); *Álvarez Martínez*, Los grupos de contratos en el crédito al consumo, 2009. – USA: *Schwartz/Scott*, Third-Party Beneficiaries and Contractual Networks, Journal of Legal Analysis 7 (2015), 325 ff.
- 23 Am ehesten ist eine allgemeine Rezeption der Vertragsnetzdiskussion in Frankreich zu beobachten. Diskutiert wird, ob Vertragsdritten innerhalb von Vertragsnetzen im französischen System vertragliche oder deliktische Ansprüche zustehen und inwieweit für den deliktischen Anspruch ein „faute“ (wie es die deliktische Generalklausel vorsieht) vorliegen muss oder ob im Vertragsnetzkontext schon „l’inexécution“, d.h. die vertragliche Nichterfüllung, ausreichend ist; vgl. hierzu die Nachweise in Fn. 22 sowie Cour de Cassation, Assemblée plénière, Urteil v. 12.7.1991, Az. 90–13.602, Bull. 1991, A.P., n° 5, S. 7 („Besse“), und Cour de Cassation, Assemblée plénière, Urteil v. 6.10.2006, Az. 05–13.255, Bull. 2006, A.P., n° 9, S. 23 („Myr’ho“). Derzeit wird die Frage anlässlich der geplanten Reform der zivilrechtlichen Haftung diskutiert. Art. 1234 CC-E des Reformvorschlags des französischen Justizministeriums vom 13. März 2017 („Projet de réforme de la responsabilité civile“) sowie der am 29. Juli 2020 vorgelegte Gesetzentwurf n° 678 regeln, dass „l’inexécution“ für einen deliktischen Anspruch Vertragsdritter nicht ausreicht. Qualifizierte Vertragsdritte jedoch, die einen „intérêt légitime“ an der ordnungsgemäßen Vertragserfüllung haben, können – als Ausnahme zum französischen Grundsatz des „non-cumul“ – wählen, ob sie einen

Gerade in jüngerer Vergangenheit mehren sich jedoch die Stimmen, die eine vertiefte Auseinandersetzung mit Vertragsnetzen fordern. Unter ihnen die Amerikaner *Alan Schwartz*²⁴ und *Robert E. Scott*²⁵:

*„The demand for an increased scholarly focus on the nature and extent of legal liability in network contexts is justified by the subject’s practical significance, its normative importance and its intellectual interest.“*²⁶

Mit der Ausgabe 2015/01 der Kölner Schrift zum Wirtschaftsrecht unter dem Titel „Unternehmensnetzwerke“ und der 26. Jahrestagung der Gesellschaft Junger Zivilrechtswissenschaftler im Jahr 2015 unter dem Generalthema „Netzwerke im Privatrecht“ scheint sich auch in Deutschland zumindest eine Tendenz abzuzeichnen, die rechtswissenschaftliche Beschäftigung mit Vertragsnetzphänomen aus ihrem Nischendasein herauszuheben.

C. Erkenntnisinteresse, Gang der Untersuchung und Methode

Anknüpfend an die bislang nur punktuell kartografierte juristische Landkarte der Vertragsnetze greift die Arbeit in drei aufeinander aufbauenden Kapiteln Aspekte heraus, die für die Weiterentwicklung der Vertragsnetzdiskussion entscheidend, entgegen ihrer rechtstheoretischen wie praktischen Relevanz bislang jedoch kaum beleuchtet worden sind. Die drei Kapitel reihen sich dabei trichterförmig vom Allgemeinen zum Besonde-

deliktischen oder vertraglichen Anspruch geltend machen. Der Gesetzentwurf aus dem Jahr 2020 stellt hierfür gegenüber dem Reformvorschlag aus dem Jahr 2017 eine zusätzliche Bedingung in Art. 1234 Abs. 2 CC-E auf: dem Geschädigten darf kein weiterer Schadensersatzanspruch zustehen („Toutefois, le tiers ayant un intérêt légitime à la bonne exécution d’un contrat et ne disposant d’aucune autre action en réparation pour le préjudice subi du fait de sa mauvaise exécution, peut également invoquer, sur le fondement de la responsabilité contractuelle, un manquement contractuel dès lors que celui-ci lui a causé un dommage. [...]“). Vgl. zusammenfassend zu Frankreich auch *van Dongen*, *Groepen van contracten*, 2016, S. 385.

24 Sterling Professor, Yale Law School und Yale School of Management.

25 Alfred McCormack Professor of Law und Director des Center for Contract and Economic Organization, Columbia University.

26 *Schwartz/Scott*, Third-Party Beneficiaries and Contractual Networks, *Journal of Legal Analysis* 7 (2015), 325, 360; vgl. auch *Druey*, Organisationsnetzwerke: Die „schwebende“ Rechtsform, in: Amstutz (Hrsg.), *Vernetzte Wirtschaft*, 2004, S. 123, 148.

ren aneinander. Beginnend mit den Grundlagen von Vertragsnetzphänomenen allgemein verjüngt sich der inhaltliche Zuschnitt über das Franchising als speziellem Unternehmensvertragsnetz bis hin zu dem Teilaspekt der Sonderbeziehung der Franchisenehmer innerhalb eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes.

Kapitel 1 setzt mit einem Überblick über Vertragsnetze und ihre verschiedenen Ausprägungen an dem Defizit einer fehlenden Morphologie von Vertragsnetzen an.²⁷ Welche Phänomene werden unter dem Stichwort „Vertragsnetz“ diskutiert? Welche Formen von Vertragsnetzen lassen sich unterscheiden? Mit der Erarbeitung verschiedener Kategorisierungsansätze entsteht ein strukturierender Überblick über die Grundlagen und Charakteristika von Vertragsnetzen. Zudem typisiert das Grundlagenkapitel Herausforderungen, mit denen Vertragsnetze die Zivilrechtsdogmatik konfrontieren. Eine Bestandsaufnahme vertragsnetzspezifischer Regelungen verschafft einen Überblick darüber, inwieweit Vertragsnetze bisher in der Gesetzgebung verankert sind. Den Schwerpunkt von Kapitel 1 bilden die ökonomische und wirtschaftssoziologische Betrachtung von Unternehmensvertragsnetzen zur Vorbereitung der juristischen Analyse.

Nachdem Kapitel 1 die Grundlagen und sich stellenden Rechtsfragen für die Gesamtheit der Vertragsnetzphänomene erarbeitet hat, fokussiert sich der Blick in Kapitel 2 auf das Franchisesystem als Unternehmensvertragsnetz im Besonderen. Die Auswahl des Franchising aus den zahlreichen Unternehmensvernetzungen beruht auf seiner weiten Verbreitung und der hohen Relevanz des Vertriebs für den Unternehmenserfolg auf gesättigten Märkten.²⁸ Darüber hinaus ist der Vertrieb mit seinen Absatzmittlungsverhältnissen stark durch Vernetzungen geprägt und bietet mit dem Franchising ein paradigmatisches und praxisrelevantes Untersuchungsfeld.²⁹ Anhand des Franchising soll für eine Teilmenge der Ver-

27 Vgl. Gernhuber, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 712: „Defizit der Rechtstheorie“, „Wir verfügen nicht einmal über eine Morphologie der Vertragsverbindungen“; Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 105: „Eine ‚Morphologie‘ verschiedenartiger Vertragsverbindungen ist [...] immer noch ein Desiderat“.

28 Giesler, in: ders. (Hrsg.), Praxishandbuch Vertriebsrecht, 2. Aufl. 2011, § 1 Rn. 1; Thume, in: Küstner/Thume (Hrsg.), Handbuch des gesamten Vertriebsrechts, Band 1, 5. Aufl. 2016, Einleitung, S. 1 Rn. 1 f.

29 K. Schmidt, Handelsrecht, 6. Aufl. 2014, § 28 Rn. 4: „Charakteristisch für das Vertriebsrecht ist sodann der Netzwerkcharakter der Vertriebssysteme“, „für das Verständnis des Vertriebsrechts ausschlaggebend ist doch der Blick auf das ganze durch ein Vertragsnetz umspannte Vertriebssystem“. Zur wirtschaftlichen Bedeutung des Franchising *supra* Kap. 1., A., S. 2.

tragsnetze in Kapitel 2 erreicht werden, woran es der juristischen Durchdringung von den als Vertragsnetzen bezeichneten Phänomenen weithin fehlt: den Untersuchungsgegenstand (Unternehmens-)Vertragsnetz rechtlich präzise zu erfassen. Schließlich ist gerade die Auseinandersetzung mit den Anforderungen an die Verbindung und Wechselbezüglichkeit der erfassten Verträge und Parteien entscheidend, um Unternehmensvertragsnetze von ähnlichen juristischen Formen zu unterscheiden und dogmatische Lösungsansätze für sie zu formulieren. Die Analyse des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck in Kapitel 2 legt damit gleichzeitig die Basis für das Verständnis der Sonderbeziehung der Franchisenehmer, die im Zentrum von Kapitel 3 steht.

Kapitel 3 ist auf die Beziehung der Franchisenehmer untereinander innerhalb eines Franchisesystems konzentriert. Damit verengt sich das Augenmerk auf Mitglieder des gleichen Unternehmensvertragsnetzes, die als solche jedoch nicht vertraglich miteinander verbunden sind. Auf Grundlage der in Kapitel 2 erarbeiteten Erfassung des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck werden mögliche „Netzwirkungen“ auf die Rechtsbeziehungen der vertraglich nicht miteinander verbundenen Franchisenehmer diskutiert. Hier stellt sich die Frage, inwieweit aus der gemeinsamen Einbindung in ein Franchise-Unternehmensvertragsnetz konkrete Rechte und Pflichten erwachsen, die gegenüber einem Jedermannverhältnis gesteigert sind, das grundsätzlich zwischen zwei vertraglich nicht Verbundenen besteht. Die Frage nach derartigen „Binnennetzwirkungen“ und ihrer dogmatischen Begründung ist eine Kernfrage der rechtlichen Auseinandersetzung mit Unternehmensvertragsnetzen, die bisher kaum vertieft worden ist. Dabei ist das Verhältnis der vertraglich nicht miteinander verbundenen Parteien eines Unternehmensvertragsnetzes mit einheitlichem Netzzweck entscheidender Prüfstein für die Relevanz des Phänomens im Recht überhaupt und insbesondere seiner Abgrenzung gegenüber unverbundenen Verträgen sowie anderen Kooperationsformen. Rechtstheoretisch ist die Frage aufgeworfen, ob Binnenverhältnisse in Unternehmensvertragsnetzen mit einheitlichem Netzzweck auf dem Boden der tradierten Dogmatik zu lösen sind oder ein neuartiges Konzept in Form einer eigenen Rechtskategorie erforderlich machen. Die praktische Relevanz der Rechte und Pflichten im direkten Franchisenehmerverhältnis zeigen zahlreiche Fälle von Franchisenehmern, die einheitlich für alle Franchisenehmer geltende Systemrichtlinien verletzen, um ihren eigenen Gewinn zu steigern. Die Presse berichtete über derartige Fälle insbesondere in der Systemgastronomie mit medialer Breiten-

wirkung.³⁰ Kommt es in Folge des Fehlverhaltens eines Franchisenehmers zu Umsatzeinbußen anderer Franchisenehmer im Franchisesystem, stellt sich die Frage nach direkten Ansprüchen im Franchisenehmerverhältnis.

Methodisch ist die Arbeit im Kern dogmatisch angelegt. Dabei ist der Blick auf das deutsche Recht gerichtet, aber nicht beschränkt. Internationales und ausländisches Recht dienen als Orientierung und Inspirationsquelle. Zudem nutzt die Arbeit die Erkenntnisse ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Untersuchungen über Vertragsnetze sowie die ökonomische Analyse der Anreizstrukturen in Franchisesystemen zum besseren Verständnis des Vertragsnetzphänomens. Mithilfe dieses interdisziplinären Ansatzes soll die noch lückenhafte juristische Durchdringung von Vertragsnetzen vorangebracht werden und eine dogmatisch überzeugende Einordnung des Franchisenehmerverhältnisses gelingen.

30 Vgl. etwa Frankfurter Allgemeine Zeitung, „Dramen vom Grill“, 14.5.2014, Nr. 111, S. 33; Sueddeutsche.de, „Burger-King-Chef beklagt Umsatzeinbußen“, 8.5.2014, abrufbar unter www.sueddeutsche.de/wirtschaft/nach-wallraff-enthuellungen-burger-king-chef-beklagt-umsatz-einbusse-1.1954915, zuletzt abgerufen am 24.5.2021.