

Kapitel 1 Grundlagen der Vertragsnetze

Bislang fehlt es daran, die vielgestaltigen Vertragsnetzphänomene in ihren Grundlagen zu erfassen. Kapitel 1 dieser Arbeit setzt sich deshalb mit Vertragsnetzen in einem weiten Sinn auseinander, um die Gesamtheit diskutierter Vertragsnetzphänomene einzubeziehen und zu systematisieren. Der erste Abschnitt (A.) thematisiert die vielfältige Terminologie in der Vertragsnetzdiskussion und legt das dieser Arbeit zugrunde liegende Begehrungsverständnis fest. Im Anschluss (B.) zeigen verschiedene Kategorisierungsansätze die Charakteristika, Ausformungen und Unterschiede der zahlreichen Vertragsnetzphänomene auf. Mit der erstmaligen „Kategorisierung anhand aufgeworfener Rechtsfragen“ werden zugleich die Herausforderungen eingeführt, die Vertragsnetze für die Zivilrechtsdogmatik bedeuten. Sodann (C.) erfolgt eine Bestandsaufnahme, inwieweit vertragsnetzspezifische Wertungen bislang Eingang in die Gesetzgebung sowie in Modellregeln gefunden haben. Ohne abschließend (D.) auch in die Ergebnisse ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Betrachtungen von Vertragsnetzen einzuführen, bliebe das Verständnis der Vertragsnetze unvollständig und weitreichendes Potential für die juristische Analyse ungenutzt.

In Kapitel 1 ausgeklammert bleiben die im Schrifttum vertretenen Positionen zur dogmatischen Einordnung von Vertragsnetzen. Sie fließen in den Kapiteln 2 und 3 unmittelbar in ihrer Bedeutung für ein Verständnis des Franchisesystems als Unternehmensvertragsnetz mit einheitlichem Netzzweck und der Sonderbeziehung der Franchisenehmer ein.

A. Terminologie

Die Sammlung und Ordnung der in der Vertragsnetzdiskussion verwendeten Terminologie erleichtert den Einstieg in die Auseinandersetzung mit Vertragsnetzen und gewährt einen ersten Einblick in erforderliche Abgrenzungen verschiedener Vertragsnetzphänomene.

I. Überblick

Die juristische Befassung mit dem Phänomen „Vertragsnetz“ kennzeichnet ein Nebeneinander verschiedener Begriffe. Begriffe wie Netz, Netzvertrag und (Unternehmens-)Netzwerk finden sich zudem mit abweichendem Bedeutungsgehalt in anderen Rechtsgebieten wie etwa dem Regulierungsrecht. Netze und Netzwerke sind außerdem bekannte Termini in anderen Disziplinen wie den Politik- und Computerwissenschaften, der Unternehmensführung, der Ökonomik und der Soziologie.³¹

Neben die Begriffsvielfalt in der privatrechtlichen Vertragsnetzdiskussion (1.) treten eine Bedeutungsvielfalt und eine uneinheitliche Verwendung einzelner Begriffe, die den Zugriff auf die Diskussion bislang erschweren. Anhand des Bedeutungsgehalts der Begriffe erfolgt deshalb ihre Grobsortierung (2.).

1. Begriffsvielfalt

Im Privatrecht gilt es sich im deutschen Sprachraum zurechtzufinden zwischen Vertragsnetzen, Netzverträgen, Netzen, Unternehmensnetzen, Netzwerken, qualifizierten Netzwerken, Netzwerkverträgen, Netzwerken von Verträgen, Vertragsnetzwerken, Unternehmensnetzwerken, Netzsystemen, Hybriden, Komplexen oder Mehrheiten von Schuldverhältnissen, kombinierten zweiseitigen Verträgen, Vertragsketten, Verknüpfungen, Verzahnungen, bilateralen und multilateralen Vertragsverbindungen, verbundenen Geschäften, verbundenen Verträgen, zusammenhängenden Verträgen, zusammengesetzten Verträgen, Sonderverbindungen, rechtsgeschäftlichen Verbünden und Vertragsverbünden.

Eine ähnliche Begriffsvielfalt findet sich auch international. Im anglo-amerikanischen Rechtskreis sind es *networks, groups of contracts, connected contracts, linked or interrelated contracts, network contracts, quasi-organisations, quasi-firms, virtual enterprises, clusters, multi-party hybrid business arrangements* und *complex economic organisations*.³² Im Französischen ist im Zu-

31 Collins, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: Teubner/Collins (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 12 m.w.N. Das Begriffsverständnis der Ökonomik und Wirtschaftssoziologie erhält *infra* Abschnitt D, S. 90 ff. Im Übrigen bleiben die folgenden Ausführungen zur Terminologie der Vertragsnetzphänomene auf den juristischen Diskurs beschränkt.

32 Der Begriff „nexus of contracts“ entstammt hingegen der Organisationsökonomik und benennt ein vertragstheoretisches Konzept, das Gesellschaften als Sum-

sammenhang mit Vertragsnetzen zu lesen von *groupes de contrats*, *chaînes de contrats* und *ensembles contractuels* bzw. *ensembles de contrats*,³³ im Italienischen von *contratto di rete*, *reti di imprese*, *reti contrattuali* sowie *collegamento negoziale*,³⁴ im Spanischen von *redes empresariales*, *redes contractuales* und *grupos de contratos*³⁵, im Portugiesischen von *contratos coligados*, *os contratos conexos* und *redes contratuais*³⁶ und in den Niederlanden von *groepen van contracten*.³⁷

me einzelner Verträge zwischen Individuen, etwa Gesellschaftern, Geschäftsführern, Arbeitnehmern und Kunden abbildet, *Jensen/McKling*, Journal of Financial Economics 3 (1976), 305, 310 f.; *Grundmann/Möslein/Riesenhuber*, Contract Governance, in: dies. (Hrsg.), Contract Governance, 2015, S. 3, 14 f., verwenden den Begriff „nexus of contracts“ sowohl im Gesellschaftsrecht als auch im Vertragsnetzkontext.

- 33 *Teyssié*, Les groupes de contrats, 1975; *Jobin*, Les Cahiers de droit 173 (1976), 791 f.
- 34 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; *Locoratolo*, 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. (Hrsg.), *ibid.*, S. 55 ff.; *Gentili*, Una prospettiva analitica su reti di imprese e contratti di rete, 2010; *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; *Cafaggi/Iamiceli*, Il contratto di rete. Commento alla normativa, in: *Alpa/Mariconda* (Hrsg.), Codice dei contratti commentato, 2017, S. 2957 ff.; *Ferrari*, The Italian „Network Contract“, CJEU 16 (2010) 77 ff.; *Lener*, Profili del collegamento negoziale, 1999.
- 35 *Ruiz Peris*, Del contrato bilateral a la relación de red, in: *Ruiz Peris* (Hrsg.), Hacia un Derecho para las redes empresariales, 2009, S. 9 ff.; *Cafaggi*, Redes contractuales y small business act. ¿Hacia unos principios europeos?, in: *Ruiz Peris* (Hrsg.), Hacia un Derecho para las redes empresariales, 2009, S. 21 ff.; *Marti Miravalls*, Transparencia y redes empresariales, in: *Ruiz Peris* (Hrsg.), Hacia un Derecho para las redes empresariales, 2009, S. 135 ff.; *Álvarez Martínez*, Los grupos de contratos en el crédito al consumo, 2009.
- 36 *Leonardo*, Os contratos coligados, os contratos conexos e as redes contratuais, in: *Carvalhosa* (Hrsg.), Tratado de Direito Empresarial, Vol. 4, 2016, S. 457 ff.; *Konder*, Contratos conexos: grupos de contratos, redes contratuais e contratos coligados, 2006.
- 37 *Van Dongen*, Groepen van contracten, 2016; *Schimansky*, Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht, 2003, S. 107 m.V. auf *Grosheide*, in: *Kokkini-Iatridou/Grosheide*, Eenvormig en vergelijkend privaatrecht, 1994, 369, 399 f.

Schon diese nicht abschließende Aufzählung belegt das Erfordernis, sich anhand des Bedeutungsgehalts der einzelnen, regelmäßig ohne Abgrenzung zueinander verwendeten Begriffe ihrer Ordnung zu nähern.

2. Bedeutungsgehalt

Die verschiedenen Begriffe sind teilweise, insbesondere bei allgemeinerem Bedeutungsgehalt, synonym verwendbar. In der Regel aber enthalten sie Hinweise auf die unterschiedlichen Herangehensweisen und Einordnungen von Vertragsnetzphänomenen im Recht und somit einen individuellen Bedeutungsgehalt.

Ein Begriff, der durch seine Kodifizierung in § 358 und § 359 BGB eindeutig festgelegt ist, ist der Begriff der „verbundenen Verträge“.³⁸ Er erfasst die Verbindung eines Warenlieferungsvertrages oder eines Vertrages über die Erbringung einer anderen Leistung mit einem Darlehensvertrag auf dem Gebiet des Verbraucherrechts. Legaldefiniert sind ebenfalls die im Verbraucherrecht in § 360 BGB geregelten „zusammenhängenden Verträge“.³⁹ Gleiches gilt für den italienischen *contratto di rete*.⁴⁰ Dogmatisch konkret belegt sind zudem die Begriffe des privatrechtlichen „Netzvertrages“,⁴¹ des „rechtsgeschäftlichen Verbundes“⁴² und des „Vertragsverbundes“⁴³. Mit ihnen sind spezifische Sichtweisen und Lösungsansätze ihrer Vertreter auf bestimmte Konstellationen von Vertragsnetzen verbunden.

Andere Begriffe bezeichnen Mehrheiten von im engeren Zusammenhang stehenden Verträgen in einem allgemeineren Sinne. Hierzu zählen

38 Eingeführt durch das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz vom 1.1.2002. Vormals „verbundene Geschäfte“ in § 9 VerbrKrG, „finanzierte Verträge“ in § 4 FernAbsG.

39 Eingeführt durch das Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechtsrichtlinie und zur Änderung des Gesetzes zur Regelung der Wohnungsvermittlung vom 20. September 2013, BGBl. I S. 3642. Zu zusammenhängenden Verträgen näher *infra* Kap. 1, D., I., 3., a), aa), S. 73.

40 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.

41 Rohe, Netzverträge, 1998. Abweichende Verwendung noch bei Larenz/Wolf, Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, 9. Aufl. 2004, § 23 Rn. 130.

42 Gernhuber, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 729 ff.

43 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 104.

Vertragsnetze,⁴⁴ Netzsysteme,⁴⁵ qualifizierte Netzwerke,⁴⁶ Komplexe von Schuldverhältnissen,⁴⁷ Mehrheiten von Schuldverhältnissen,⁴⁸ Verknüpfungen,⁴⁹ kombinierte zweiseitige Verträge,⁵⁰ *linked* und *interrelated contracts*⁵¹ sowie die niederländischen *groepen van contracten/groups of contracts*⁵².

Einen mehrfachen Bedeutungsgehalt weisen die Begriffe Netz,⁵³ Netzwerk⁵⁴/network⁵⁵ und Unternehmensnetzwerk⁵⁶ auf, selbst bei einem auf das Vertrags- und Schuldrecht fokussierten Blick.⁵⁷ Sie werden sowohl in

44 *Grundmann*, AcP 207 (2007), 718.

45 *Zwanzger*, Der mehrseitige Vertrag, 2013, S. 17.

46 *Weber*, Netzwerkbeziehungen im System des Zivilrechts, 2017, S. 347.

47 *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 711.

48 *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 710.

49 *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 710.

50 *Zwanzger*, Der mehrseitige Vertrag, 2013, S. 18.

51 *Samoy/Loos*, Introduction, in: *Samoy/Loos* (Hrsg.), *Linked Contracts*, 2012, S. 1: „Linked contracts, in the broadest sense of the word, can be defined as a plurality of separately concluded contracts that are somehow interrelated.“

52 *Van Dongen*, Groepen van contracten, 2016; *dies.*, *ERPL* 2014, 283; *dies.*, Groups of contracts, in: *Samoy/Loos* (Hrsg.), *Linked Contracts*, 2012, S. 9 ff.

53 *Schimansky*, Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht, 2003, S. 104; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, u.a. S. 43, 80, 121, 136; *Ulmer*, Der Vertragshändler, 1969, S. 153: „Netz ausgewählter und bei Bedarf auswechselbarer Händler“.

54 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004; *dies.*, *KSzW* 2015, 3 ff.; *Lange*, Das Recht der Netzwerke, 1998; *Crea*, *KSzW* 2015, 99 ff.; *Schacherreiter*, Das Franchise-Paradox, 2006, S. 21 f.; *Schimansky*, Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht, 2003, S. 104 ff.; *Giesler*, in: *dies.* (Hrsg.), *Praxishandbuch Vertriebsrecht*, 2. Aufl. 2011, § 1 Rn. 11: „Netzwerk“ von Vertriebsunternehmen.

55 *Collins*, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: *Teubner/Collins* (Hrsg.), *Networks as Connected Contracts*, 2011, S. 1 ff., 10 ff.; *Cafaggi/Iamiceli*, Introduction, in: *dies.* (Hrsg.), *Inter-firm networks in the European Wine Industry*, EUI Working Papers, LAW 2010/19, S. 6.

56 *Crea*, *KSzW* 2015, 99 ff.; *Krebs/Aedtner/Schultes*, *KSzW* 2015, 30 ff.; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, u.a. S. 9, 31 ff., 34; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 34; *dies.*, *KSzW* 2015, 3 ff.

57 Im Rahmen der Unabhängigkeitsprüfung des Abschlussprüfers definiert § 319b Abs. 1 S. 3 HGB das „Netzwerk“ eines Abschlussprüfers wie folgt: „Ein Netzwerk liegt vor, wenn Personen bei ihrer Berufsausübung zur Verfolgung gemeinsamer wirtschaftlicher Interessen für eine gewisse Dauer zusammenwirken.“ Art. 2 Nr. 7 der Abschlussprüferrichtlinie (2006/43/EG) enthält ebenfalls eine Legaldefinition eines „Netzwerks“: „Netzwerk“ ist die breitere Struktur, – die auf Kooperation ausgerichtet ist und der ein Abschlussprüfer oder eine Prüfungsgesellschaft angehört und – die eindeutig auf Gewinn- oder Kostenteilung abzielt oder durch gemeinsames Eigentum, gemeinsame Kontrolle oder gemeinsame Geschäftsfüh-

einem allgemeineren Sinn für Vertragsnetzphänomene als auch spezieller für bestimmte Unterarten verwendet oder mit dogmatischen Einordnungen verknüpft. Anders als der Begriff des Vertragsnetzes können „Netz“ und „Netzwerk“ auch andere Formen der Zusammenarbeit erfassen, die juristisch nicht als Mehrheit bilateraler Verträge, sondern etwa als multilateraler Vertrag ausgestaltet sind.⁵⁸ „Unternehmensnetzwerke“ machen die Beschränkung auf Unternehmen als Beteiligte deutlich. Überdies kann der Begriff des Netzwerks Hinweis auf einen ökonomischen Hintergrund der konkreten Analyse sein. Gleiches gilt für die Verwendung des Begriffs Hybrid, der aus der Ökonomik Eingang in die juristische Diskussion gefunden hat.⁵⁹

Neben dem Netz(werk)begriff ist auch dem Begriff der „Vertragsverbindungen“ einerseits ein spezifisches dogmatisches Verständnis zugeordnet,⁶⁰ andererseits findet er als Oberbegriff für zusammengesetzte Verträge, eine Geschäftsgrundlage und den Einwendungs durchgriff Verwendung.⁶¹

rung, gemeinsame Qualitätssicherungsmaßnahmen und -verfahren, eine gemeinsame Geschäftsstrategie, die Verwendung einer gemeinsamen Marke oder durch einen wesentlichen Teil gemeinsamer fachlicher Ressourcen miteinander verbunden ist“.

- 58 So *Cafaggi/Iamiceli*, Introduction, in: dies. (Hrsg.), *Inter-firm networks in the European Wine Industry*, EUI Working Papers, LAW 2010/19, S. 6, die den Begriff „networks“ in einem weiten Sinne verwenden: „By ‚network‘ we mean a collaborative structure, governed through a multilateral contract, a set of bilateral linked contracts and/or a new entity (a corporation, association, foundation, etc.) in which two or more enterprises participate without being incorporated into it.“
- 59 Vgl. etwa *Williamson*, Examining economic organization through the lens of contract, *Industrial and Corporate Change* 12 (2003), 917, 926; *Ménard*, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 347. Zu Teubners Abgrenzung der Begriffe Hybrid und Netzwerk ders., *ZHR* 165 (2001), 550, 554.
- 60 *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 710: „jede Mehrheit aufeinander bezogener Schuldverhältnisse mit bilateraler oder multilateraler Parteienkonstellation, deren Verknüpfung unmittelbar eintretende Einwirkungen (genetischer, funktioneller oder konditioneller Art) zur Folge hat.“
- 61 *Palandt/Grüneberg*, BGB, 78. Aufl. 2019, Überbl. v. § 311 Rn. 16 ff.; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107.

II. „Vertragsnetze“, „Unternehmensvertragsnetze“ und „Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck“

Um sich nicht in der Begriffsvielfalt der Vertragsnetzdiskussion zu verlieren, unterscheidet und verwendet die vorliegende Untersuchung primär drei Begriffe: „Vertragsnetze“ sowie „Unternehmensvertragsnetze“ und „Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichem Netzzweck“ als Teilmenge der Vertragsnetze. Lediglich bei der Auseinandersetzung mit anderen juristischen oder ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Ansätzen werden die vom jeweiligen Autor genutzten Begriffe beibehalten.

Der Begriff „Vertragsnetz“ bezeichnet in einem umfassenden Sinn alle in einem gewissen Zusammenhang stehenden Vertragsmehrheiten zwischen selbstständigen Rechtssubjekten, die als Vertragsnetzphänomene diskutiert werden. Nicht umfasst sind damit hingegen Kooperationen, die nicht auf einer Vertragsmehrheit, sondern auf einem einzelnen multilateralen Vertrag beruhen. Als bewusst offen gehaltener Oberbegriff erfassen „Vertragsnetze“ sämtliche Formen von Vertragsmehrheiten, an die sich Fragen der juristischen Relevanz des Zusammenhangs ihrer einzelnen Verträge knüpfen.⁶² Hierzu zählen etwa kleine Vertragsnetze wie der finanzierte Verbrauchsgüterkauf ebenso wie Lieferketten und Franchisesysteme. Damit setzt das Grundlagenkapitel dieser Arbeit bei „Vertragsnetzen“ an, also der Gesamtheit der diskutierten Vertragsnetzphänomene, ohne bereits eine Vorauswahl zu treffen, um das Phänomen zunächst in einem umfassenden Sinn zu erfassen.

Der Begriff des Vertragsnetzes ist unter den zahlreichen denkbaren und in der juristischen Diskussion verwendeten Begriffen am geeignetsten. Als Kompositum betont er mit seinem Bestandteil „Vertrag“ zunächst die vertragliche Struktur als Grundlage von Vertragsnetzen. Sein zweiter Stamm „Netz“ verbildlicht die Verknüpfung der einzelnen Verträge. „Netz“ ist dabei abstrakt als Sinnbild für verschiedene Formen von zusammenhängenden Verträgen zu verstehen.⁶³ Anders als etwa der verbreitete Begriff „Netzwerk“ setzt er – dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit entsprechend – eindeutig eine Mehrheit von Verträgen voraus und schließt

62 Zu den Charakteristika und verschiedenen Formen von Vertragsnetzen *infra* Kap. 1, B., S. 39. Ausgenommen aus der vorliegenden Untersuchung sind lediglich akzessorische Sicherungsverträge, deren Abhängigkeitsverhältnis zum Hauptvertrag rechtlich geklärt ist.

63 Zu den verschiedenen geometrischen Formen von Vertragsnetzen *infra* Kap. 1, B., I., 2., S. 41.

einen einzelnen mehrseitigen Vertrag als Grundlage aus. Zudem ist der Begriff „Vertragsnetz“ genuin der Rechtswissenschaft zugeordnet. Gleichzeitig steht seiner Verwendung weder eine anderslautende Legaldefinition entgegen noch ist der Begriff „Vertragsnetz“ durch die Zuordnung eines spezifischen dogmatischen Ansatzes besetzt.

Der Begriff „Unternehmensvertragsnetz“ umfasst nach dem hier zugrunde gelegten Begriffsverständnis eine Teilmenge der „Vertragsnetze“. Verbraucher können danach Vertragspartner der ein „Vertragsnetz“ bildenden Verträge sein, nicht aber von Verträgen, die ein „Unternehmensvertragsnetz“ bilden.

Der Begriff der „Unternehmensvertragsnetze mit einheitlichen Netzzweck“ bezeichnet eine weiter eingeschränkte Teilmenge der Vertragsnetze und ist im Vergleich zu Vertragsnetzen mehrfach qualifiziert.⁶⁴ Zunächst können nur Unternehmen, nicht aber Verbraucher an einem Unternehmensvertragsnetz beteiligt sein. Darüber hinaus erhöht und spezifiziert der einheitliche Netzzweck die Anforderungen eines bloß „gewissen Zusammenhangs“, den Vertragsmehrheiten wenigstens aufweisen müssen, um als „Vertragsnetze“ zu gelten.

B. Kategorisierung

Vertragsnetzphänomene in der Wirtschaft sind nicht auf einzelne Branchen oder Sektoren beschränkt, sondern insgesamt weit verbreitet.⁶⁵ Den verschiedenen Bereichen entsprechend, in denen sich Vertragsnetze bilden, sind ihre Erscheinungsformen mannigfaltig.⁶⁶ Diese Mannigfaltigkeit von Vertragsnetzen ist gleichsam Antrieb und Problem ihrer Kategorisierung. Gesteigert wird die Komplexität der Aufgabe zudem, wenn die Gruppierung dem Anspruch unterliegt, im Rahmen einer dogmatischen Erfassung fruchtbar gemacht werden zu können. Die im Folgenden dargestellten Kategorisierungsmöglichkeiten decken naturgemäß nicht alle denkbaren Differenzierungsmerkmale ab, nach denen Vertragsnetzphänomene unterteilt werden können.⁶⁷ Ihre Zusammenstellung bietet jedoch

64 Im Einzelnen vgl. *infra* Kap. 2, B., S. 157.

65 S. hierzu schon *supra* Einl., A., S. 23.

66 „Die empirische Vielfalt solcher Unternehmenskooperationen ist äußerst verwirrend“, Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 41.

67 Vgl. Sydow, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl.

erstmalig einen strukturierenden Überblick möglicher Einteilungen und Unterscheidungskriterien von Vertragsnetzen.

Von juristischer Seite sind bislang von der Formalstruktur ausgehende Gruppierungen (I.) sowie Einteilungen nach der inhaltlichen Ausrichtung des Vertragsnetzes auf ein Tätigkeitsfeld (II.) versucht worden. Darüber hinaus lassen sich Vertragsnetze nach ökonomischen Merkmalen kategorisieren (III.). Am Ende des Abschnitts erarbeitet diese Untersuchung eine Kategorisierung, die danach unterscheidet, welche Rechtsfragen die verschiedenen Vertragsnetze aufwerfen und dabei die vorherigen Kategorisierungen anhand der Vertragsnetzstruktur einbezieht (IV.).

I. Kategorisierung anhand der Vertragsnetzstruktur

Die Kategorisierung von Vertragsnetzen anhand ihrer Struktur kann an verschiedenen Parametern ansetzen. Den Bezugspunkt bilden dabei stets die das Vertragsnetz bildenden Rechtsbeziehungen.

1. Komplexität

Als erste Grobeinteilung dient die Unterscheidung *Rohe*, der „kleine Netze“ von „personell komplexen Kooperationsformen“ abgrenzt.⁶⁸ Beispiele kleiner Netze mit in der Regel drei beteiligten Parteien sind nach *Rohe* verschiedene Formen finanziertes Geschäfts wie etwa Abzahlungskäufe und das Finanzierungsleasing, letzteres zumindest dann, wenn Leasing- und Kaufvertrag zu einer wirtschaftlichen Einheit verbunden sind.⁶⁹ Die kleinste Form eines Vertragsnetzes kann sich zwischen zwei Parteien bilden, die mehrere in Zusammenhang stehende Verträge miteinander abschließen. Beispiel hierfür ist ein finanziertes Abzahlungskauf, bei dem der Verkäufer neben dem Kaufvertrag zudem einen separaten Darlehensvertrag mit dem Käufer abschließt.

2010, S. 373, 379: „Die Möglichkeiten der Typologisierung von Netzwerken sind grenzenlos“.

68 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 52 f. S. auch *Momberg Uribe*, Linked Contracts: Elements for a general regulation, in: Samoy/Loos (Hrsg.), Linked Contracts, 2012, S. 153, 162, der „simple groups of contracts“ und „complex groups of contracts“ unterscheidet.

69 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 52 f. m.w.N.

Bei personell komplexen Kooperationsformen sind hingegen regelmäßig mehr Parteien involviert. Als Beispiele nennt *Rohe* den bargeldlosen Zahlungsverkehr, den mehrgliedrigen Gütertransport, die Just-in-time-Produktion, das Franchising und Vertragshändlersysteme.⁷⁰ Die Komplexität eines Vertragsnetzes bemisst sich *Rohe* zufolge demnach nach der Anzahl der Netzbeteiligten, unabhängig davon, mit wie vielen anderen Netzbeteiligten das einzelne Netzmiteglied vertraglich verbunden ist.⁷¹

2. Architektur

Einen weiteren, differenzierteren Kategorisierungsansatz bietet die Architektur der Vertragsnetze, d.h. eine Verbildlichung ihrer Rechtsbeziehungen anhand geometrischer Strukturen. Neben den im Folgenden genannten Formen finden sich vereinzelt auch Beschreibungen als Netze,⁷² Gitternetze,⁷³ Spinnennetze,⁷⁴ Strahlen,⁷⁵ Fächer⁷⁶ und Pyramiden⁷⁷.

70 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 491.

71 *Schwartz/Scott*, Third-Party Beneficiaries and Contractual Networks, Journal of Legal Analysis 7 (2015), 325, 339, bezeichnen die Anzahl der vertraglichen Verbindungen eines Netzbeteiligten mit anderen Netzbeteiligten als „degree“.

72 *Wolf*, KritV 89 (2006), 253, 253 f., der „Netzverträge“ wie etwa Zuliefererträge von „Kettenverträgen“ etwa im Überweisungsverkehr unterscheidet, hierbei aber nicht auf die Theorie *Rohes* vom Netzvertrag rekurriert.

73 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 356; auch *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107 f. m.w.N.

74 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 389.

75 *Schimansky*, Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht, 2003, S. 108: „strahlen- oder sternförmiges Netz“.

76 *Giesler*, in: ders. (Hrsg.), Praxishandbuch Vertriebsrecht, 2. Aufl. 2011, § 1 Rn. 11: „sternförmiges, fächerförmiges oder pyramidenartiges Vertriebssystem“; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107 f. für finanzierte Erwerbsgeschäfte und Sponsoringverträge dagegen gerade in Abgrenzung vom Franchising; *Gernhuber*, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 711.

77 *Lange*, Das Recht der Netzwerke, 1998, S. 59 f., erkennt in der Gliederung der Zuliefererindustrie der Lean Production eine „kaskadenförmige Pyramide“ mit einer Spitze aus wenigen Systemzulieferern, auf den weiteren Stufen folgen erst Fertigungsspezialisten, dann Komponentenlieferanten; *Giesler*, in: ders. (Hrsg.), Praxishandbuch Vertriebsrecht, 2. Aufl. 2011, § 1 Rn. 11.

a) Kette

Ketten bilden sich aus aneinandergereihten Verträgen und finden sich insbesondere etwa im Handel als Liefer- oder Transportkette⁷⁸ sowie in der Vermarktung⁷⁹. Auch der bargeldlose Zahlungsverkehr bildet eine Kette von Einzelverträgen.⁸⁰

b) Stern bzw. Nabe und Speichen

Sternförmig angeordnete Vertragsbeziehungen überwiegen bei der Herstellung, daneben wird das Franchising als prominentes Beispiel genannt.⁸¹ Die Bezeichnung als Stern ist jedoch insoweit irreführend, als dass die Sternform der Geometrie entsprechend die Vorstellung erweckt, die einzelnen Sternzacken seien über die Kanten des Sterns miteinander verbunden.⁸² Um Vertragsnetze abzubilden, in denen ein Rechtssubjekt mit allen anderen Beteiligten direkt vertraglich verbunden ist, diese ihrerseits jedoch untereinander vertraglich nicht verbunden sind, ist deshalb das Bild von Speichen, die um eine Nabe angeordnet sind, treffender.⁸³ Dergestalt sind etwa die vertraglichen Verbindungen zwischen dem Hersteller und seinen Zulieferern zu illustrieren. Gleches gilt für den Aufbau von Franchisesystemen, die die gleiche Architektur von speichenartig um den Franchisegeber als Nabe angeordneten Franchisenehmern aufweisen.

78 Wellenhofer, KritV 89 (2006), 187; Wolf, KritV 89 (2006), 253.

79 Grundmann, AcP 207 (2007), 718, 723.

80 BGH, NJW 1992, 112, 113; Schmieder, in: Schimansky/Bunte/Lwowski (Hrsg.), Bankrechts-Handbuch, § 49 Rn. 134, 5. Aufl. 2017; Wolf, KritV 89 (2006), 253; Schimansky, Der Franchisevertrag, 2003, S. 107 f.; näher zu Möschel, AcP 186 (1986), 187, 211, 235, der die Einbettung der einzelnen Verträge in ein Gesamtsystem betont und den bargeldlosen Zahlungsverkehr als einheitlichen Netz- oder Verbundvertrag einstuft, *infra* Kap. 3, B., III., 1., S. 227.

81 Grundmann, AcP 207 (2007), 718, 723; Wellenhofer, KritV 89 (2006), 187; Schimansky, Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht, 2003, S. 108; Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107; Wolf, KritV 89 (2006), 253, 253 f., der die Sternform jedoch mit dem Begriff Netzvertrag beschreibt.

82 Zur Figur des Sterns in der Geometrie Coxeter, Unvergängliche Geometrie, 2. Aufl. 1981.

83 In Rechtsprechung und Literatur zum US-amerikanischen Kartellrecht entspricht dem Bild von Nabe und Speichen das Begriffspaar „hub and spokes“, vgl. Liesegang, Hub and Spoke Conspiracies im U.S. Kartellrecht, WuW 2012, 1036 m.w.N.

c) Dreieck

Die Struktur eines geschlossenen Dreiecks erkennt *Heermann* bei finanzierten Erwerbsgeschäften in Form des B- und C-Geschäfts⁸⁴ zwischen Verkäufer, Bank und darlehensnehmenden Käufer sowie beim Finanzierungsleasing zwischen Leasinggeber, Lieferant und Leasingnehmer.⁸⁵ Bildgebend sind hier anders als im Fall der als Kette oder Stern bzw. Nabe und Speichen von der Literatur abgebildeten Vertragsnetze nicht die Vertragsbeziehungen, sondern die von *Heermann* angenommenen Leistungsverpflichtungen. Hierauf wird bislang fälschlicherweise nicht hingewiesen.

Als Dreiecksverhältnis beschreibt auch *Rohe* finanzierte Geschäfte und das Finanzierungsleasing mit Gewährleistungsausschluss zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber unter Abtretung der Gewährleistungsansprüche des Leasinggebers gegenüber dem Lieferanten an den Leasingnehmer.⁸⁶ *Rohe* nutzt dabei neben Vertragsbeziehungen auch schwächere Formen rechtlicher Beziehungen, um die Form eines Dreiecks zu zeichnen. Ein Beispiel hierfür sind Verhandlungen des Leasingnehmers mit dem Lieferanten über den Leasinggegenstand, deren Abbildung als Seite das Dreieck schließt. Insoweit verliert *Rohes* Nutzung der Dreiecksform an Klarheit und Unterscheidungskraft. Ein „echtes“ Dreieck aus reinen Vertragsbeziehungen bildet hingegen ein finanziertes Erwerbsgeschäft in der Drei-Personen-Konstellation, wenn zwischen dem Verkäufer und dem von ihm personenverschiedenen Darlehensgeber eine vertragliche (Rahmen-)Abrede vorliegt.

- 84 Das sog. B-Geschäft ist eine Form des Teilzahlungskreditgeschäfts mit indirekter Kundenfinanzierung, bei der der Darlehensgeber die Kreditvaluta nicht unmittelbar dem Käufer zur Verfügung stellt, sondern dem durch einen entsprechenden Rahmenvertrag mit dem Darlehensgeber verbundenen Verkäufer. Beim C-Geschäft erfolgt dies auf der Basis einer Anzahl von Wechseln, *Heermann*, Drittfinanzierte Erwerbsgeschäfte, 1998, S. 28, 31 jeweils m.w.N.
- 85 Hintergrund ist *Heermanns* Theorie eines trilateralen Leistungsaustausches, in dessen Rahmen beim finanzierten Abzahlungsgeschäft die Auszahlung der Kreditvaluta eine Leistung der Bank an den Verkäufer darstellt bzw. eine Lieferpflicht des Lieferanten gegenüber dem Leasingnehmer beim Finanzierungsleasing besteht, *Heermann*, Drittfinanzierte Erwerbsgeschäfte, 1998, S. 122 ff.
- 86 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 53 f. m.w.N., der für die Entstehung eines Dreiecks zusätzlich auf die rechtliche Bedeutung der Verhandlungen des Leasingnehmers mit dem Lieferanten über den Leasinggegenstand hinweist.

d) Kreis

Der Kreis als bildliche Darstellung von Vertragsnetzen findet sich vor allem als Darstellung von verbundenen Verträgen i.S.d. § 358 BGB.⁸⁷ In der Zwei-Personen-Variante der verbundenen Verträge, in der Unternehmer und Darlehensgeber als Vertragspartner des Verbrauchers in einer Person zusammenfallen (§ 358 Abs. 3 S. 2 Alt. 1 BGB), ist die Illustration als Kreis passend. Hauptgeschäft und finanzierender Darlehensvertrag verbinden jeweils als Halbkreis den darlehensgebenden Unternehmer mit dem Verbraucher. In der Variante des Drei-Personen-Verhältnisses verliert das Bild des Kreises bei genauem Hinsehen an Überzeugungskraft, da die erforderliche verbindende wirtschaftliche Einheit i.S.d. § 358 Abs. 3 S. 2 Alt. 2 BGB auch bei einem nur rein tatsächlichen planmäßigen und arbeitsteiligen Zusammenwirken zwischen Darlehensgeber und Unternehmer vorliegt.⁸⁸ Das Bild eines geschlossenen Kreises für alle Fallgestaltungen des § 358 BGB nimmt somit in Kauf, Vertragsbeziehungen und rein faktisches Zusammenwirken gleich abzubilden. Zudem hat die Darstellung des Drei-Personen-Verhältnisses als Kreis gegenüber einer solchen als Dreieck keinen Mehrwert. Vielmehr ist es die Darstellung als Dreieck, aus der sich die zusätzliche Information der Anzahl der Beteiligten ergibt.

e) V-Form

Bislang nicht genutzt wird die Form des Buchstabens V für die bildliche Darstellung von Vertragsnetzen. Die V-Form entsteht bei drei Beteiligten und zwei bilateralen Verträgen. Beispiel ist etwa ein finanziert Abzahlungskauf, bei dem zwischen Verkäufer und Darlehensgeber kein, auch nicht nur konkludenter, (Rahmen-)Vertrag vorliegt. Im Unterschied zur Dreiecksform hat die V-Form den Vorteil, dass sie eine alleinige Abbildung der echten Vertragsbeziehungen ermöglicht.

87 Grundmann, AcP 207 (2007), 718, 723; auch schon Gernhuber, Das Schuldverhältnis, 1989, S. 712, der im finanzierten Abzahlungskauf die „Form eines geschlossenen Vertragskreises“ erkennt. Vgl. auch van Dongen, Groepen van contracten, 2016, S. 386 f.

88 MüKo/Habersack, BGB, 8. Aufl. 2019, § 358 Rn. 41 m.w.N.; Jauernig/Stadler, § 358 BGB Rn. 4, 14. Aufl. 2011 m.w.N.

f) Kombinationen

In der Wirtschaftsrealität stehen die Bilder von Kette, Stern, Nabe und Speichen, Dreieck oder Kreis selten isoliert für sich. Beispielsweise können die Zulieferer eines Herstellers ihrerseits speichenartig von Sublieferanten, aber auch von Lieferbeziehungen zu anderen Herstellern umgeben sein. Oder Vertragshändler kooperieren unmittelbar mit den Zulieferern ihrer Zentrale. Insoweit können „Vernetzungen der Vernetzungen“⁸⁹ oder Vertragsnetze innerhalb von Vertragsnetzen entstehen.

Für das Franchising zeichnet *Wellenhofer* das Bild eines stilisierten Schneesterns, um die weiteren Verbindungen des einzelnen Franchisenehmers mit seinen Lieferanten und Abnehmern darzustellen.⁹⁰ Irreführend an diesem Bild ist, dass die Verästelungen von Schneesternen nicht nur an den Sternenden, sondern auch an den zu ihnen hinführenden Strängen, also den Vertragsbeziehungen, ansetzen.

g) Zwischenergebnis

Der Überblick zeigt, welche verschiedenen geometrischen Formen und Bilder herangezogen werden können, um Vertragsmehrheiten abzubilden. Einigkeit besteht insoweit nicht, auch sind weitere Bilder denkbar und die Kombinationsmöglichkeiten verschiedener Formen vielfältig. Eine aussagekräftige Darstellung erfordert entgegen der bisherigen Praxis jedenfalls, eindeutig zwischen Vertragsbeziehungen, Leistungsbeziehungen, Zuwendungsverhältnissen und tatsächlichem Zusammenwirken als bildgebenden Beziehungen zu unterscheiden. Andernfalls ist eine klare und sinnvolle Kategorisierung nicht möglich. Um sich nicht in unübersichtlicher Uferlosigkeit zu verlieren, sollte sich eine der Kategorisierung dienliche bildliche Darstellung von Vertragsnetzen zudem auf die netzinternen Verbindungen der Netzmitglieder beschränken und ihre anderweitigen Rechtsbeziehungen sowohl zu Netzmitgliedern als auch Externen ausblenden.⁹¹

89 Vgl. *Teubner/Aedtner*, KSzW 2015, 109, 111, die die Vernetzung von Netzwerken virtueller Unternehmen mit einem ihnen zugrunde liegenden Unternehmenspool als „Vernetzungen von Vernetzungen“ bezeichnen.

90 *Wellenhofer*, KritV 89 (2006), 187.

91 Die Grenzen des Vertragsnetzes ergeben sich aus dem Zweck des Vertragsnetzes, hierzu *infra* Kap. 2, B., III., S. 169.

3. Stufenzahl

Vertragsnetze können nicht nur ein-, sondern auch mehrstufig aufgebaut sein. Beispiele für mehrstufige Vertragsnetze sind Franchise- und Vertragshändlersysteme mit Unterzentrale und Handelsvertretersysteme mit Untervertretern. Auch virtuelle Unternehmen, die räumlich getrennt über moderne Kommunikationsformen kooperieren, können mehrstufig mit einem übergeordneten Unternehmenspool aufgebaut sein.⁹²

4. Vertragsgrundlage bzw. Vertragsversprechen

Grundmann unterscheidet Vertragsnetze nach den Eigenschaften ihrer jeweiligen Vertragsgrundlage und konkretisiert dies wie folgt: Entscheidend sei, ob dem Netz eine einheitliche Vertragsgrundlage, wie etwa ein Interbanken-Abkommen, zugrunde liege, ansonsten, ob alle Sternenden den gleichen Vertrag mit der Sternmitte abschließen, aber auch, ob Vertragsgestaltungen über die jeweiligen Vertragspartner hinaus den anderen Netzmitgliedern mitgeteilt würden oder bekannt seien.⁹³

An Inhalt und Struktur der Vertragsversprechen knüpft die Typologie von *van Dongen* an, die Vertragsnetze in vier Typen unterteilt. Danach können Vertragsnetze mit einer kreisförmigen Versprechensstruktur (bspw. ein Finanzierungskauf), Vertragsnetze mit einer von Angebots- und Nachfrageseite geprägten Struktur, die kombinierte Leistungsinhalte zum Gegenstand haben (bspw. Bau eines Hauses und eines Wintergartens), sowie Vertragsnetze mit Angebots- und Nachfrageseite, die auf die Erbringung ähnlicher Leistungen gerichtet sind (bspw. Mitversicherungen), und schließlich sogenannte „*business-networks*“ (bspw. das Franchising) unterschieden werden.⁹⁴

92 *Teubner/Aedtner*, KSzW 2015, 109 m.w.N. und 111. *Weitzzenböck*, KSzW 2015, 72, unterscheidet drei Formen (einstufiger) virtueller Unternehmen: spontane und kurzfristige Unternehmen, Unternehmen, die aus einem bestehenden Unternehmenspool hervorgehen und langfristig angelegte Netze mit Netzzentrale.

93 *Grundmann*, AcP 207 (2007), 718, 723.

94 *Van Dongen*, Groepen van contracten, 2016, S. 386 f.

5. Zwischenergebnis

Eine Einteilung der Vertragsnetze anhand der Formalstruktur ihrer Rechtsbeziehungen kann an unterschiedlichen Kriterien anknüpfen: Komplexität, Architektur, Stufenzahl oder Vertragsgrundlage bzw. Vertragsversprechen. Dementsprechend werden einzelne Vertragsnetze je nach dem für die Einteilung maßgeblichen Unterscheidungskriterium unterschiedlich zusammengewürfelt. Die von der Formalstruktur der Rechtsbeziehungen ausgehenden Einteilungen der Vertragsnetze dienen zunächst der Veranschaulichung und einem strukturierenden Überblick über die Vertragsnetzphänomene. Eine Rechtsfolgenzuordnung, die auf der Gruppierung von Vertragsnetzphänomenen anhand ihrer Formalstruktur aufsetzt, nimmt die Literatur bislang nicht vor.⁹⁵ *Rohe* spricht im Gegenteil hinsichtlich seiner Unterscheidung kleiner und komplexer Vertragsnetze von in beiden Fällen vergleichbaren Problemlagen und ihrer vergleichbaren Behandlung.⁹⁶ Auch *Grundmann*, der mit der Anknüpfung an die Eigenschaften der Vertragsgrundlage die Absicht verfolgt, sich weg von einer rein illustrierenden Darstellung einer an der Rechtsanwendung orientierten Gruppierung zuzuwenden, benennt keine konkreten Konsequenzen seiner Einteilung.⁹⁷ Vorausgesetzt die Abbildung der Vertragsnetzarchitektur in geometrischen Bildern unterscheidet zwischen Vertragsbeziehungen, Leistungsbeziehungen, Zuwendungsverhältnissen und tatsächlichem Zusammenwirken,⁹⁸ kann die Formalstruktur jedoch durchaus zu einer dogmatischen Erfassung der Vertragsnetze beitragen, wie *infra* unter IV. im Rahmen einer Vertragsnetzkategorisierung anhand aufgeworfener Rechtsfragen zu zeigen sein wird.⁹⁹

II. Kategorisierung anhand des Tätigkeitsfeldes

Vertragsnetze können auch nach ihrer inhaltlichen Ausrichtung unterschieden werden. In Betracht kommt etwa die Trennung anhand der klassischen Dreiteilung der Wirtschaftssektoren (Primär-, Sekundär- und Terti-

95 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107, erkennt zumindest Unterschiede in den jeweils aufgeworfenen Rechtsproblemen.

96 *Rohe*, Netzverträge, 1998, S. 52 f.

97 *Grundmann*, AcP 207 (2007), 718, 723.

98 Vgl. hierzu *supra* Kap. 1, B., I., 2., g), S. 45, sowie S. 43 ff.

99 *Infra* Kap. 1, B., IV., S. 51.

ärsektor)¹⁰⁰ in Urproduktion, Industrie und Dienstleistungen.¹⁰¹ Teubner unterteilt Vertragsnetze anhand ihrer Stellung im Wertschöpfungsprozess in sechs Typen: Innovationsnetzwerke zu Forschungs- und Entwicklungszwecken, Zulieferernetze, Produzentennetzwerke, Vertriebsnetzwerke, Kundennetzwerke zur Einbindung der Endverbraucher und Wertschöpfungsnetzwerke, die alle Produktionsstufen umfassen.¹⁰² Rechtliche Relevanz ist Kategorisierungen von Vertragsnetzen anhand ihres Tätigkeitsfeldes nicht zuzuerkennen.

III. Kategorisierung anhand ökonomischer Merkmale

Aus den ökonomischen Analysemethoden können verschiedene Merkmale abgeleitet werden, um Vertragsnetzphänomene zu kategorisieren. Hierzu zählen die Zentralität der Steuerungsform (1.), die Stabilität des Vertragsnetzes (2.) sowie die Unsicherheit (3.) und Kompetitivität der Beteiligten (4.).

1. Steuerungsform

Zunächst können anhand ihrer Steuerungsform symmetrische Vertragsnetze mit gleichgeordneter, heterarchischer Beteiligenstruktur (wie etwa Innovationsnetzwerke) von asymmetrischen Vertragsnetzen mit einer hierarchischen Struktur (wie etwa dem Franchising) unterschieden werden.¹⁰³ Auf diese Unterscheidung ist *Rohes* Trennung zwischen dezentra-

100 Cezanne, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 6. Aufl. 2005, S. 268 f., 516 f.; Leimeister, Dienstleistungsgengineering und -management, 2012, S. 8 m.w.N. mit Hinweisen auf Ansätze, die entgegen der klassischen Dreiteilung etwa eine Vier- oder Fünfteilung mit dem Informationssektor als Quartär- und der Entsorgungswirtschaft als Quintärsektor favorisieren.

101 Vgl. Sydow, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 380.

102 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 41 ff. m.w.N.

103 Sydow, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 250 f.; Windeler, Unternehmungsnetzwerke, 2001, S. 43 ff., 49 ff.; Weyer, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 39, 50, 54 f. Vgl. zu strategischen Netzwerken auch Heidling, Strategische Netzwerke, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 131 ff.

len, durch Gleichordnung geprägten Vertragsnetzen und zentralen (hierarchischen) Vertragsnetzen mit einer Zentrale als Steuerungsinstanz zurückzuführen.¹⁰⁴ Als Beispiele für dezentrale Netze dienen der bargeldlose Zahlungsverkehr und der mehrgliedrige Gütertransport, als Beispiele für hierarchische Netze Franchise- und Vertragshändlersysteme sowie die Just-in-time-Produktion.¹⁰⁵ Auch Teubner ordnet einigen der sechs von ihm nach ihrer Stellung in der Wertschöpfungskette unterschiedenen Vertragsnetztypen¹⁰⁶ eine hierarchische oder heterarchische Ausformung zu.¹⁰⁷

2. Stabilität

Die Stabilität eines Vertragsnetzes bietet ein weiteres der Ökonomik entlehntes Kriterium der Kategorisierung.¹⁰⁸ Für die Einschätzung der Stabilität kann das Maß der aus der Transaktionskostentheorie bekannten transaktionsspezifischen Investitionen der Beteiligten herangezogen werden.¹⁰⁹ Mit steigendem Maß vertragsspezifischer Investitionen erhöht sich die Stabilität eines Vertragsnetzes. Vertragsspezifische Transaktionen in Form von unternehmensspezifischen und produktsspezifischen Investitionen spielen etwa beim Franchising eine große Rolle. Darüber hinaus dienen die Vertragslaufzeit, Kündigungsmöglichkeiten sowie gegebenenfalls vereinbarte Vertragsstrafen als Gradmesser der Stabilität eines Vertragsnetzes. Weitzenböck nimmt die zeitliche Stabilität zum Ausgangspunkt, um spontane, zeitlich begrenzte virtuelle Unternehmen von zeitlich begrenzten virtuellen Unternehmen, die sich aus einem Unternehmenspool bilden, und dauerhaften Netzwerken mit federführendem Partner zu unterscheiden.¹¹⁰

104 Rohe, Netzverträge, 1998, S. 171, 356 f., 494 f., der seiner Abgrenzung Rechtsrelevanz zuminst, indem er in den Rechtsfolgen zwischen dezentralen und zentralen Netzen differenziert.

105 Rohe, Netzverträge, 1998, S. 356 f., 494 f. Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 99, hinterfragt die bei Rohe fehlende Einordnung etwa hierarchisch organisierter Transportnetze.

106 Vgl. *supra* Kap. 1, B., II., S. 47.

107 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 41 ff.

108 Vgl. Sydow, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 380 f.

109 Zu transaktionsspezifischen Investitionen in der Transaktionskostentheorie näher *infra* Kap. 1, D., I., 1., b), aa), S. 97.

110 Weitzenböck, KSzW 2015, 72.

3. Verhaltensunsicherheit

Mit der Verhaltensunsicherheit kann der Transaktionskostentheorie ein weiteres Kriterium entlehnt werden, um Vertragsnetze zu kategorisieren.¹¹¹ Verantwortlich für eine Verhaltensunsicherheit im Vertragsnetz ist das Risiko opportunistischen Verhaltens anderer Vertragsnetzbeteiligter. Je nachdem, wie viel verborgenes Wissen im Vertragsnetz vorhanden ist und wie groß die Möglichkeiten verborgener Handlungen zum eigenen Vorteil aufgrund von Informationsasymmetrien sind, ist die Gefahr opportunistischer Verhaltensweisen und damit die Verhaltensunsicherheit im Vertragsnetz unterschiedlich stark ausgeprägt. Vertrauensstiftende Schutzmechanismen etwa in Form von Informationspflichten und Kontrollrechten können die Verhaltensunsicherheit im Vertragsnetz vermindern.

4. Kompetitivität

Die Kompetitivität zwischen den Beteiligten eines Vertragsnetzes stellt ein weiteres Merkmal dar, das die Kategorisierung von Vertragsnetzen unter einem ökonomischen Blickwinkel erlaubt. Kompetitivität ist hierbei deskriptiv verstanden im Sinne von „im Wettbewerb stehend“, nicht im Sinne einer wertenden Aussage über die Wettbewerbsfähigkeit der Beteiligten. Unterschieden werden kann zwischen kompetitiven, partiell-kompetitiven und nicht-kompetitiven, d.h. kooperativen Vertragsnetzen. Beispiel für kooperative Vertragsnetze sind etwa zu Forschungs- und Produktentwicklungszielen gebildete Unternehmenskooperationen. Als Beispiel eines kompetitiv geprägten Vertragsnetzes dient das von Banken gebildete System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Just-in-time-Zulieferernetze können gleich in zweierlei Hinsicht als partiell-kompetitiv beschrieben werden: Einige der Zulieferer mit vergleichbaren Sortiment stehen im Wettbewerb miteinander, zudem bleibt ihr Verhältnis immer nur partiell-kompetitiv dergestalt, dass sie kooperativ auf die Fertigstellung des Endproduktes zeitlich aufeinander abgestimmt hinwirken.

¹¹¹ Vgl. Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 57.

IV. Kategorisierung anhand aufgeworfener Rechtsfragen

Vertragsnetze werfen zahlreiche Rechtsfragen auf. Hinter ihnen steht jeweils die Frage nach einem adäquaten Umgang des Rechts mit dem Phänomen Vertragsnetz. Konkret ist unklar und umstritten, ob und inwieweit die bekannten Kategorien und Mechanismen des Schuldrechts ausreichen, um Vertragsnetze angemessen abzubilden und zu behandeln. Die verschiedenen von Vertragsnetzen aufgeworfenen Fragen lassen sich zu Fragenkomplexen zusammenführen und ordnen (1.). Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass sich jedoch nicht bei allen Vertragsnetzen die gleichen Fragen stellen. Diese Beobachtung eröffnet eine Form der Kategorisierung, die Grundlagen für das theoretische Verständnis von Vertragsnetzen im Recht und ihre dogmatische Einordnung legt (2.).

1. Fragenkomplexe

Die Rechtsfragen, die sich an Vertragsnetze knüpfen, lassen sich in drei Fragenkomplexe¹¹² unterteilen: Netzwirkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse innerhalb des Vertragsnetzes (a)), Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht verbundenen Netzmitgliedern (b)) sowie Netzwerkungen nach außen, d.h. gegenüber netzexternen Dritten (c)).

a) Netzwerkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse?

Fragen nach „Netzwerkungen“ auf die einzelnen bilateralen Vertragsverhältnisse der unmittelbaren Vertragspartner im Vertragsnetz umfassen alle Rechtsfragen, die sich im Vertragspartnerverhältnis aufgrund der Eigenschaft der Verträge als Teil eines Vertragsnetzes stellen. Hierunter fällt

¹¹² Vgl. Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 142 ff., 173 ff., 204 ff. Momburg Uribe, Linked Contracts: Elements for a general regulation, in: Samoy/Loos (Hrsg.), Linked Contracts, 2012, S. 153, 161 f., unterteilt nur in zwei Fragekategorien: Wirkungen auf Vertragsnetzbeteiligte („internal effects“) und Wirkungen auf Dritte („external effects“). Rohe, Netzverträge, 1998, S. 430 ff., nimmt eine abweichende Zweiteilung vor: einerseits „Außenwirkungen“ zu Kunden und zwischen vertraglich unverbundenen Systembeteiligten untereinander und andererseits netzrelevante „Binnenwirkungen“, die vertragliche Beziehungen im Netz betreffen.

die Frage, welchen Einfluss die Einbettung des einzelnen Vertrages in ein Vertragsnetz auf die Auslegung bilateraler Vertragspflichten hat.¹¹³ Zudem stellt sich die Frage, ob und inwieweit aus der Einbettung folgt, dass Störungen in einem bilateralen Vertragsverhältnis bzw. der Wegfall eines Vertragsverhältnisses Auswirkungen auf andere bilaterale Verträge des Vertragsnetzes zeitigen („Vertragsübergriff“).¹¹⁴

- b) Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht verbundenen Netzmitegliedern?

Einer zweiten, bislang am wenigsten beleuchteten Kategorie sind Fragen nach „Netzwirkungen“ auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitegliedern zuzuordnen. Hiervon sind insbesondere die Fragen erfasst, inwieweit aus der gemeinsamen Einbindung in ein Vertragsnetz Rechte und Pflichten erwachsen, die gegenüber einem Jedermannverhältnis gesteigert sind, und inwieweit hieraus Direktansprüche („Binnendurchgriff“) zwischen den vertraglich gegenseitig unverbundenen Netzmitegliedern resultieren.

113 Bei Franchiseverträgen kann etwa die Frage nach einer Gleichbehandlungs pflicht des Franchisegebers gegenüber seinen Franchisenehmern oder eine mög liche Pflicht des Franchisegebers virulent werden, gegen Vertragsverstöße einzelner Franchisenehmer vorzugehen, die andere Franchisenehmer schädigen. Vgl. auch *infra* S. 206 Fn. 792.

114 Nach *Collins*, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: Teuber/Collins (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 51, ist die Einbettung des einzelnen Vertrages in ein Vertragsnetz vergleichsweise einfach durch die Auslegung der Vertragspflichten der Parteien im Lichte des Netz zwecks zu berücksichtigen und umzusetzen („does not require a major recon ceptualisation of the law, but merely subtle tweaks to the interpretation of the parties‘ obligations in the light of the purpose of the network“). Vgl. auch *Momberg Uribe*, Linked Contracts: Elements for a general regulation, in: Samoy/Loos (Hrsg.), Linked Contracts, 2012, S. 153, 161 f. m.w.N.

c) Netzwirkungen nach außen?

Der dritte Komplex beschäftigt sich mit „Netzwirkungen“ nach außen, d.h. gegenüber außerhalb des Vertragsnetzes stehenden Dritten.¹¹⁵ Hierunter fallen Fragen nach einem möglichen Charakter von Vertragsnetzen als Haftungsverband bzw. haftungsvermittelndem Verband gegenüber Außenstehenden. Konkret kann sich etwa die Frage nach einer Mithaftung anderer Netzmiteinander gegenüber Gläubigern eines Netzmiteinander stellen („Außendurchgriff“).

2. Zuordnung der Fragenkomplexe zu Vertragsnetzstrukturen

Bei der Analyse der verschiedenen Vertragsnetze zeigt sich, dass nicht alle Vertragsnetze Rechtsfragen aus allen der drei vorgenannten Fragenkomplexe aufwerfen. Welches Vertragsnetz welchen Fragenkomplex berührt, ist dabei nicht zufällig. Vielmehr lässt sich eine Abhängigkeit der einschlägigen Rechtsfragen von der Struktur des Vertragsnetzes feststellen. Anhand dieser Beobachtungen werden im Folgenden Vertragsnetzen in Form einer Nabe mit Speichen (a)), Vertragsketten (b)) und Vertragsnetzen in Dreiecksform sowie Zwei-Personen-Vertragsnetzen (c)) die jeweils für sie einschlägigen Fragenkomplexe zugeordnet.

a) Vertragsnetze in Form eines Sterns bzw. einer Nabe mit Speichen

Komplexen Vertragsnetzen in der Form eines Sterns bzw. einer Nabe mit Speichen wie etwa dem Franchising oder der Just-in-time-Produktion können alle drei Fragenkreise zugeordnet werden. Es stellen sich sowohl Fragen möglicher Netzwerkungen auf die einzelnen bilateralen Verträge und Vertragsparteien als auch Fragen der Netzwerkungen auf das Verhältnis der vertraglich nicht unmittelbar miteinander verbundenen Netzmiteinander sowie Fragen der Netzwerkungen gegenüber Außenstehenden. Am Beispiel des Franchisings konkretisiert ist dies für die erste Kategorie etwa die Frage nach einer Pflicht des Franchisegebers zur gleichmäßigen Belie-

¹¹⁵ Hierzu etwa *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 204 ff. m.w.N.; *Brownsword*, Network Contracts Revisited, in: Amstutz/Teubner (Hrsg.), Networks, 2009, S. 31 ff.

ferung seiner Franchisenehmer bei Lieferengpässen¹¹⁶ oder die Frage, inwieweit für die Wirksamkeit der Kündigung eines Franchisenehmers ihre Auswirkungen auf das Vertragsnetz insgesamt zu berücksichtigen sind.¹¹⁷

Fragen des zweiten Komplexes betreffen das Rechtsverhältnis der vertraglich als solche nicht miteinander verbundenen Netzmiteglieder. Am Beispiel der Franchisenehmer steht der zweite Fragenkomplex im Zentrum von Kapitel 3 dieser Arbeit: Inwieweit verändert die Einbindung der Franchisenehmer in das Franchise-Unternehmensvertragsnetz ihre gegenseitigen Rechte und Pflichten? Bestehen Direktansprüche?

Den dritten Fragenkomplex der Netzwerkungen nach außen exemplifiziert für das Franchising die Frage, ob netzexterne Dritte, die mit einem Franchisenehmer in Vertragsbeziehungen stehen, Ansprüche auch gegen andere am Vertragsnetz Beteiligte, insbesondere den in der Regel finanziäreren Franchisegeber geltend machen können.¹¹⁸ Dahinter steht die Frage, inwieweit eine haftungsrechtliche Privilegierung gegenüber gesellschaftsrechtlichen Organisationen vor dem Hintergrund funktionel-

-
- 116 Bejahend etwa *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 154 m.w.N.; *Canaris*, Handelsrecht, 24. Aufl. 2006, § 18 Rn. 65. Zur Gleichbehandlungspflicht von Vertragshändlern durch den Hersteller *Hopt*, ZIP 1996, 1533, 1538 f.; *Manderla*, in: *Martinek/Semler/Flohr* (Hrsg.), Handbuch des Vertriebsrechts, 4. Aufl. 2016, § 25 Rn. 17. Vgl. auch *Collins*, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: *Teubner/Collins* (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 43 ff. mit Zitaten von Gerichtsentscheidungen u.a. aus Südafrika, Neuseeland und den USA.
- 117 BGH NJW 1985, 1894 ff. Ein weiteres Beispiel bietet die Frage nach einer Pflicht des Franchisegebers zur Weitergabe von Rabatten an seine Franchisenehmer, die auf das Auftragsvolumen des Netzes zurückgehen, vgl. hierzu BGH NJW-RR 2003, 1635; *Canaris*, Handelsrecht, 24. Aufl. 2006, § 18 Rn. 64; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 142 ff., 156 ff. m.w.N.; *Lubitzsch*, Franchise-Netzwerke im deutsch-englischen Rechtsvergleich, 2016, S. 206 ff., 230 f.
- 118 BGH NJW 2008, 1214 ff., verneint eine Haftung des Franchisegebers im Wege der Stellvertretung durch den Franchisenehmer nach den Grundsätzen über unternehmensbezogene Geschäfte. *Schröder*, in: *Küstner/Thume* (Hrsg.), Handbuch des gesamten Vertriebsrechts, Band 3, 4. Aufl. 2015, Teil IV, 3. Kap., S. 455 ff. Rn. 54 ff. m.w.N., erwägt eine Haftung des Franchisegebers aus allgemeinem Deliktsrecht sowie Produkthaftungsrecht. *Bräutigam*, Deliktische Außenhaftung im Franchising: Eine Untersuchung zur außervertraglichen Schadensersatzhaftung der Mitglieder von Franchisesystemen, 1994; *Pasperski*, Die Außenhaftung des Franchisegebers, 1998. Zu Vertragsnetzen allgemein vgl. *Teubner/Aedtner*, KSzW 2015, 109, 113: Außenhaftung in Form einer auf Vertragsverletzer begrenzten Solidarhaftung; *Becker*, KSzW 2015, 114 ff.: gesamtschuldnerische Außenhaftung; *Weber*, Netzwerkbeziehungen im System des Zivilrechts, 2017, S. 384 f., 396: Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter.

ler Äquivalenz gerechtfertigt ist und inwieweit Steuerungssignale des Haftungsrechts an den Franchisegeber als Zentrale durchdringen sollen.¹¹⁹

b) Vertragsketten

Bei komplexen Vertragsnetzen in Kettenform werden die Endabnehmer verbreitet als Teil des Vertragsnetzes angesehen. Im Fall des bargeldlosen Zahlungsverkehrs etwa sind dies Käufer und Verkäufer, im Fall von Lieferketten der Letztkäufer. Legt man diesen Zuschnitt zugrunde, berühren komplexe Vertragsnetze in Kettenform nur den ersten und zweiten Fragenkomplex, d.h. Fragen der Netzwirkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse sowie der Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen zwischen vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitgliedern, insb. nach Direktansprüchen. Die Frage nach einem Haftungs- oder haftungsvermittelnden Verband gegenüber Dritten stellt sich mangels relevanter Außenkontakte der Vertragsnetzmitglieder in Bezug auf das Vertragsnetz nicht.

Relevante Außenkontakte, die Fragen von Netzwirkungen auf netzexterne Dritte aufwerfen, bestehen hingegen bei Vertragsnetzen in Kettenform, wenn die Außengrenze des Vertragsnetzes so gezogen wird, dass die Endabnehmer nicht Teil des Vertragsnetzes sind. Dann können Vertragsketten ebenso wie Vertragsnetze in der Form eines Sterns bzw. einer Nabe mit Speichen Rechtsfragen aller drei Fragenkomplexe zugeordnet werden.

c) Vertragsnetze in Dreiecks- und V-Form sowie kreisförmige Zweipersonen-Vertragsnetze

Stärker beschränkt in den aufgeworfenen Rechtsfragen sind kleine Vertragsnetze wie finanzierte Abzahlungskäufe mit drei Beteiligten als ihr Prototyp (Dreiecks- oder V-Form). Bei ihnen ist der zentrale Anknüpfungspunkt die Bindung einer Person (Käufer) an zwei Verträge (Kauf und Finanzierungsdarlehen), um ein wirtschaftlich einheitliches Geschäft (Kauf

¹¹⁹ Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 215 ff. m.w.N.; Canaris, Handelsrecht, 24. Aufl. 2006, § 18 Rn. 70 ff. zum Außenverhältnis zu Dritten beim Franchising. Der Haftungsdurchgriff von außen ist insbesondere im Dienstleistungsfranchising interessant, da eine deliktische Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz anders als im Warenfranchising ausscheidet.

mit Bezahlung) durchzuführen. Damit steht die Frage nach einer Verbindung des Schicksals zweier von einer Person abgeschlossenen Verträge im Zentrum,¹²⁰ welche dem ersten Fragenkomplex von Netzwirkungen auf den einzelnen bilateralen Vertrag zuzuordnen ist. Konkret können sich insbesondere Fragen nach einem Einfluss der Verträge aufeinander bezüglich ihrer Auslegung sowie ihrer Wirksamkeit, Anfechtbarkeit oder Kündbarkeit stellen. Diese Konzentration auf gegenseitige Auswirkungen der Verträge verdeutlicht ein Blick auf die mögliche, funktionell äquivalente Ausgestaltung des finanzierten Abzahlungskaufs als Zwei-Personen-Konstellation, in der der Verkäufer neben dem Kaufvertrag auch Vertragspartner des separierten Darlehensvertrages ist (Kreisform).

Fragen nach einer möglichen Außenhaftung werfen kleine Netze wie der finanzierte Abzahlungsverkauf hingegen aufgrund fehlender relevanter Außenkontakte nicht auf. Auch die Frage nach möglichen Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen vertraglich nicht miteinander verbundener Netzmitglieder hat beim finanzierten Abzahlungskauf keine nennenswerte Relevanz. In der Zwei-Personen-Konstellation fehlt es schon an vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzm Mitgliedern. In der Drei-Personen-Konstellation liegt regelmäßig eine vertragliche (Rahmen-)Abrede zwischen dem Verkäufer und dem mit ihm kooperierenden Darlehensgeber vor (geschlossenes Dreieck), sodass ebenfalls kein nichtvertragliches Rechtsverhältnis vorliegt, das auf Netzwirkungen hin untersucht werden könnte. Dies gilt sowohl für die Grundkonstellation des finanzierten Abzahlungskaufs als auch bei Vorliegen der Voraussetzungen der verbundenen Verbraucherträge nach § 358 BGB. Für die Grundkonstellation des finanzierten Abzahlungskaufs folgt die fehlende Relevanz der Untersuchung von Netzwirkungen auf das nichtvertragliche Verhältnis jenseits des Bereicherungsrechts zudem aus der Trennung von Kauf und Darlehen in zwei Vertragsverhältnisse. Störungen in einem der Vertragsverhältnisse oder seine Auflösung lassen den jeweils anderen Vertrag unberührt, sodass ein Regressbedürfnis außerhalb vertraglicher Verhältnisse als Ansatzpunkt für netzindizierte Direktansprüche nicht entsteht.

Die Frage nach möglichen Netzwirkungen auf die Rechtsbeziehungen vertraglich nicht unmittelbar miteinander verbundener Netzm Mitglieder kann demnach nur für nach § 358 BGB verbundene Verbraucherträge relevant werden, wenn keine Personenidentität von Verkäufer und Darlehensgeber vorliegt und es sich um den seltenen Fall eines rein faktischen Zusammenspiels von Verkäufer und Darlehensgeber ohne einen auch nur

120 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 107.

C. Gesetzgebung

konkludenten (Rahmen-)Vertragsabschluss handelt (V-Form). In allen anderen Fällen stellt sich allein die Frage nach möglichen Netzwirkungen auf die abgeschlossenen bilateralen Verträge.

3. Ergebnis

Rechtsfragen, die sich im Zusammenhang mit Vertragsnetzen stellen, lassen sich in drei Fragenkomplexe einteilen: Fragen der Netzwirkungen auf die einzelnen bilateralen Verträge und Vertragsparteien, Fragen der Netzwirkungen auf das Verhältnis der als solche vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzmitglieder sowie Fragen der Netzwirkungen gegenüber Außenstehenden. Die Abgrenzung der Fragenkreise ermöglicht es im Zusammenspiel mit der Unterscheidung verschiedener geometrischer Vertragsnetzformen, Vertragsnetze in drei Gruppen anhand der von ihnen jeweils aufgeworfenen Rechtsfragen einzurichten: Komplexe Vertragsnetze in der Form eines Sterns bzw. einer Nabe mit Speichen werfen Fragen aus allen drei Fragenkomplexen auf. Bei Vertragsketten stellen sich hingegen keine Fragen möglicher Netzwirkungen nach außen, wenn die Endabnehmer als Teil der Vertragskette angesehen werden. Bei Vertragsnetzen in Dreiecksform sowie Zwei-Personen-Vertragsnetzen sind nur Fragen der Netzwirkung auf die einzelnen bilateralen Verträge und Vertragsparteien relevant. Fragen nach dem Rechtsverhältnis nicht miteinander verbundener Vertragsnetzmitglieder oder nach möglichen Außenwirkungen stellen sich nicht.

C. Gesetzgebung

Vertragsnetze sind in der juristischen Praxis vielgestaltig und zahlreich vertreten. Im Folgenden wird untersucht, inwieweit Vertragsnetze bereits in speziellen Regelungen im geltenden Recht und in Modellregeln Berücksichtigung finden. Im Zentrum steht das materielle Recht (I.), daneben werden das Kollisionsrecht (II.) und das Verfahrensrecht (III.) in den Blick genommen. Relevante nicht-kodifizierte Rechtsprechung zu Vertragsnetzphänomenen findet ergänzend Berücksichtigung, bleibt jedoch primär Kapitel 3 dieser Arbeit vorbehalten.

I. Materielles Recht

Zum materiellen Recht werden zunächst internationales Einheitsrecht und transnationale Modellregeln (1.) auf vertragsnetspezifische Regelungen hin geprüft. Aufgrund ihres vergleichsweise jungen Alters können sie als Indikator für Entwicklungstendenzen dienen. Darüber hinaus analysiert die Untersuchung das Unionsrecht (2.), die deutsche Rechtsordnung (3.) sowie ausgewählte ausländische Rechtsordnungen (4.).

1. Internationales Einheitsrecht und transnationale Modellregeln

In der jüngeren Vergangenheit sind auf dem Gebiet des Vertrags- und Schuldrechts zahlreiche Regelwerke und Modellregeln auf inter- und transnationaler Ebene entstanden.¹²¹ Spezielle *Principles of European Contractual Networks (PECON)*, wie sie der Italiener Fabrizio Cafaggi angeregt hat zu entwerfen, haben bislang jedoch keine Umsetzung gefunden.¹²² Im Folgenden werden diejenigen Regelwerke und Modellregeln, die Bereiche umfassen, in denen sich typischerweise Vertragsnetze bilden, daraufhin untersucht, ob sie vertragsnetspezifische Regelungen enthalten.

- a) United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)

Das UN-Kaufrecht bzw. Wiener Kaufrecht von 1980 enthält keine Bestimmungen, die einen näheren Zusammenhang einzelner Verträge berücksichtigen. Es ist vielmehr dem Blickwinkel des einzelnen bilateralen Vertrages verhaftet.

121 Ein Überblick über die verschiedenen Wissenschaftlergruppen und ihre Projekte zur Privatrechtsvereinheitlichung in Europa (Stand 2003) findet sich bei Wurmnest, Common Core, Grundregeln, Kodifikationsentwürfe, Acquis-Grundsätze – Ansätze internationaler Wissenschaftlergruppen zur Privatrechtsvereinheitlichung in Europa, ZEuP 2003, 714 ff. sowie in von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 1, 2009, Intr. 40 ff., S. 15 ff., über das Verhältnis des DCFR zu den PECL, den PEL und den Acquis Principles.

122 Cafaggi, Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles?, ERCL 4 (2008), 493 ff. Unter „Contractual Networks“ versteht Cafaggi sowohl Mehrheiten bilateraler Verträge als auch multilaterale Verträge.

b) UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)

Die ursprünglich im Jahr 1994 erschienenen und zuletzt im Jahr 2016 revidierten *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*¹²³ enthalten Grundregeln über internationale Handelsverträge. Für Vertragsnetze im Besonderen relevante Regelungen finden sich in den aus sich heraus rechtlich nicht bindenden¹²⁴ PICC nicht.

c) Principles of European Contract Law (PECL)

Unter dem Vorsitz von *Ole Lando* hat die *Commission on European Contract Law* (Lando-Kommission) in den Jahren 1982 bis 2002 *Principles of European Contract Law (PECL)*¹²⁵ bzw. in deutscher Übersetzung die „Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts“¹²⁶ ausgearbeitet. Die rechtsvergleichend auf Basis der nationalen Regelungen der EU-Mitgliedstaaten erarbeiteten PECL sind mit dem Ziel entstanden, zur Vorbereitung von Gesetzgebungsakten auf EU- und nationaler Ebene sowie bei der Vertragsgestaltung und Rechtsauslegung genutzt zu werden. Die PECL umfassen etwa Regeln zu Vertragsabschluss, Vertragsauslegung und Schadensersatz. Regelungen zu Vertragsnetzen finden sich jedoch in den Regelungen zum allgemeinen Vertrags- und Schuldrecht nicht.¹²⁷

123 *International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016, 2016; Vogenauer* (Hrsg.), *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, 2nd ed. 2015.

124 BeckOGK/Freitag, BGB, Stand: 15.3.2021, § 244 Rn. 60.

125 *Lando/Beale* (Hrsg.), *Principles of European Contract Law*, Parts I and II, 2000; *Lando/Clive/Pruim/Zimmermann* (Hrsg.), *Principles of European Contract Law*, Part III, 2003; *von Bar/Zimmermann* (Hrsg.), *Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts*, I und II, 2002, Teil III, 2005; *Zimmermann*, *Die Principles of European Contract Law als Ausdruck und Gegenstand europäischer Rechtswissenschaft*, 2004.

126 *Von Bar/Zimmermann* (Hrsg.), *Grundregeln des Europäischen Vertragsrechts*, Teile I und II, 2002, Teil III, 2005.

127 Gleichtes gilt für die von der *Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française (AHC-SLC Group)* auf Grundlage der PECL ausgearbeiteten Modellregeln, *Fauvarque-Cosson/Mazeaud* (Hrsg.), *European Contract Law*, 2008.

d) Principles of European Law (PEL)

Eine aus Wissenschaftlern der EU-Mitgliedstaaten bestehenden *Study Group on a European Civil Code* widmet sich seit 1999 als Nachfolgegruppe der für die PECL verantwortlichen *Commission on European Contract Law* der Ausarbeitung gemeinsamer europäischer Grundsätze auf dem Gebiet des besonderen Schuldrechts und des Mobiliarsachenrechts (*Principles of European Law (PEL)*). Im Folgenden richtet sich der Blick auf die aus ihrer Feder stammenden *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)* (aa)) und die *Principles of European Law on Service Contracts (PEL SC)* (bb)).¹²⁸

aa) Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)

Die *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*¹²⁹ über Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge aus dem Jahr 2006 enthalten mehrfach Bezugnahmen auf das sich aus Franchiseverträgen formende „Netz“ bzw. „Netzwerk“.¹³⁰ Hervorzuheben ist Art. 3:303 Abs. 3 PEL CAFDC, der Franchisenehmer

128 Daneben sind u.a. PEL betreffend Proprietary Security in Movable Assets, Mandate Contracts, Acquisition and Loss of Ownership of Goods, Unjustified Enrichment, Non-Contractual Liability Arising out of Damage Caused to Another, Sales, Lease of Goods, Personal Security und Benevolent Intervention in Another's Affairs erschienen.

129 *Hesslink et al.* (Hrsg.), *Principles of European Law – Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*, 2006.

130 Art. 3:101, 3:102 Abs. 1 lit. f, 3:207 Abs. 1, 2 und 3, 3:303 Abs. 2 und 3 PEL CAFDC. Vgl. auch die zugehörigen Kommentierungen der Artikel durch die Study Group: *Hesslink et al.* (Hrsg.), *Principles of European Law – Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*, 2006, Chapter 3, Art. 3:101, Comments, S. 210 ff., Art. 3:102, Comments, D. (f), S. 217, Art. 3:207, Comments, S. 243, Art. 3:303, Comments, B., S. 251 f., F., S. 253. Vgl. zum französischen Recht *Bessis*, Le contrat de franchise, 1991, S. 38: „le franchisé devra dans l'intérêt de la marque et afin de sauvegarder l'identité et la réputation du réseau“; *Leloup*, La franchise, droit et pratique, 4ème éd. 2004, S. 221 ff.: „il n'est pas acceptable qu'un franchisé puisse avoir une activité qui soit contraire aux intérêts [...] du réseau“, „Même s'il n'est pas exprimé formellement au contrat [...]: la vie et la prospérité du réseau sont le but que les contractants entendent atteindre: il ne saurait être question pour eux de poursuivre ce but et simultanément de le contrarier.“

dazu verpflichtet, „angemessene Anstrengungen [zu] unternehmen, um dem Franchisenetzwerk keinen Schaden zuzufügen“. Die Franchisenehmerpflichten werden hier explizit über den bilateralen Franchisevertrag mit dem Franchisegeber hinausgreifend auf die Mehrheit der Franchiseverträge als Gesamtvertragsnetz erstreckt.

Auch im Abschnitt über Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsvverträge finden sich Regelungen, die auf eine gesteigerte Abhängigkeit zurückgehen, die auf der Verwendung der gleichen Marke beruht. So verpflichten Art. 4:205 und Art. 4:306 PEL CAFDC Lieferant und Vertreiber, den guten Ruf der Produkte nicht zu schädigen. Die begleitende Kommentierung zu Art. 4:305 PEL CAFDC, der Inspektionsrechte des Lieferanten festschreibt, nimmt ausdrücklich die Erstreckung negativer Auswirkungen einer mangelhaften Vermarktung auf andere Vertreiber in Bezug.¹³¹

Daneben enthalten die PEL CAFDC Regelungen, die die Gleichbehandlung von Parteien eines Vertragsnetzes verlangen und damit wiederum das Vertragsnetz als Gesamtes über den einzelnen bilateralen Vertrag hinaus in den Blick nehmen. Art. 1:202 Abs. 1 PEL CAFDC, der zu einer aktiven und loyalen Zusammenarbeit sowie zu einem koordinierten Bemühen um die Erreichung der gemeinsamen Vertragsziele verpflichtet, beinhaltet nach der begleitenden Kommentierung auch die Pflicht des Geschäftsherrn, Franchisegebers und Lieferanten, ihre Handelsvertreter, Franchisenehmer bzw. Vertreiber gleich zu behandeln.¹³² Gemäß Art. 1:202 Abs. 2 PEL CAFDC hat Art. 1:202 Abs. 1 PEL CAFDC zwingenden Charakter. Art. 4:204 PEL CAFDC („Advertising Materials“) regelt zudem die Versorgung der Vertreiber mit Werbematerialien durch den Lieferanten und zielt nach der begleitenden Kommentierung ebenfalls auf eine nichtdiskriminierende Gleichbehandlung der Vertreiber durch ihren Lieferanten.¹³³

131 Hesselink et al. (Hrsg.), *Principles of European Law – Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts* (PEL CAFDC), 2006, Chapter 4, Art. 4:305, Comments, B., S. 288.

132 Hesselink et al. (Hrsg.), *Principles of European Law – Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts* (PEL CAFDC), 2006, Chapter 1, Art. 1:202, Comments, E., S. 108. Die Frage der Gleichbehandlung gehört nach der *supra* eingeführten Einteilung zum ersten Fragenkomplex (Netzwirkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse), vgl. *supra* Kap. 1, B., IV., 1., a), S. 51, und Kap. 1, B., IV., 2., a), S. 53.

133 Hesselink et al. (Hrsg.), *Principles of European Law – Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts* (PEL CAFDC), 2006, Chapter 1, Art. 4:204, Comments, B., S. 275.

bb) Principles of European Law on Service Contracts (PEL SC)

Die ebenfalls von der *Study Group on a European Civil Code* erarbeiteten *Principles of European Law on Service Contracts (PEL SC)*¹³⁴ über Dienstleistungsverträge aus dem Jahr 2007 enthalten keine Regelungen, die auf einen möglichen Vertragsnetzcharakter mehrerer Dienstleistungsverträge Bezug nehmen.

e) Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)

Die *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*¹³⁵ bilden als systematische Darstellung den „*acquis communautaire*“ im Vertragsrecht auf dem Stand des Jahres 2009 ab.¹³⁶ Mit den begleitenden erläuternden „*comments*“ und rechtsvergleichenden „*notes*“ orientieren sich die *Acquis Principles* formal – wie die PECL, die PEL und der *Draft Common Frame of Reference (DCFR)* – an den *Restatements* des *American Law Institutes*. Art. 5:106 der *Acquis Principles* regelt „*Linked Contracts*“ und beruht dabei nach der begleitenden Kommentierung in erster Linie auf der Regelung verbundener Verträge in Art. 6 Abs. 4 der Fernabsatzrechterichtlinie^{137, 138} Maßgeblich ist gemäß Art. 5:106 Abs. 2 das Vorliegen einer objektiv wirtschaftlichen Einheit („*objectively form an economic unit*“).¹³⁹ Darüber hin-

134 Barendrecht/Jansen/Loos/Pinna/Cascão/van Gulijk (Hrsg.), *Principles of European Law – Service Contracts (PEL SC)*, 2007; Grundmann, ACP 207 (2007), 718, 730.

135 Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009; anknüpfend an *dies.* (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract I, 2007.

136 Schulte-Nölke/Busch, *Rules and Comments*, Art. 1:101, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009, S. 51 Rn. 7.

137 Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 1997 über den Verbraucherschutz bei Vertragsschlüssen im Fernabsatz, ABl. 1997 L 144/19, aufgehoben durch die Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EG.

138 Møgelvang-Hansen/Terryn/Schulze, *Comments*, Article 5:106, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009, S. 267 Rn. 1. Zu den Regelungen verbundener Verträge in der EU-Gesetzgebung vgl. näher *infra* Kap. 1, C., I., 2., a), S. 69.

139 Die Kommentierung der Acquis Principles erläutert das Vorliegen einer wirtschaftlichen Einheit von Verträgen wie folgt: „they are linked in such a

ausgehend finden sich in den *Acquis Principles* keine vertragsnetzspezifischen Regelungen.

f) Draft Common Frame of Reference (DCFR)

Der in kommentierter Fassung veröffentlichte *Draft Common Frame of Reference (DCFR)* aus dem Jahr 2009 beinhaltet Grundprinzipien, Definitionen und Modellregeln, die auf den nationalen Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten der EU sowie dem EU-Recht beruhen.¹⁴⁰ Gemeinsam verantwortlich sind die *Study Group on a European Civil Code*, auf die auch die PEL zurückgehen, und die *Research Group on EC Private Law (Acquis Group)*. Zahlreiche Modellregeln sind nach dem Vorbild der PECL, der PEL und der *Acquis Principles* entstanden.¹⁴¹ Regelungen zu Vertragsnetzen finden sich in den Modellregeln des DCFR im allgemeinen Teil für verbundene Verträge (aa)), im Abschnitt über Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge (bb)) sowie im Abschnitt über Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsvverträge (cc)), auf die im Folgenden jeweils näher eingegangen wird.

aa) Verbundene Verträge

Art. II. – 5:106 DCFR normiert verbundene Verträge („*Linked contracts*“). Abweichend von Art. 5:106 der *Acquis Principles*, der in seinem Abs. 2 verbundene Verträge über das Vorliegen einer wirtschaftlichen Einheit („*economic unit*“) definiert, fehlt diese Definition im Normtext des DCFR.

way that one contract could not have been concluded without the other or when one contract only has a reason of existence because of the existence of the other contract“, *Møgelvang-Hansen/Terryn/Schulze*, Comments, Article 5:106, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009, S. 267 Rn. 10.

140 Zu Rolle und Charakter des DCFR *Jansen/Zimmermann*, NJW 2009, 3401 ff.

141 Von Bar/Clive (Hrsg.), *Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Full Edition, Volume 1, 2009, Intr. 40 ff., S. 15 ff. Anders als die *Acquis Principles* füllt der *DCFR* auch Lücken im *acquis communautaire*, *Dannemann*, *Consolidating EC Contract Law*, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009, S. XLVII.

Art. II. – 5:106 DCFR beschränkt sich auf Regelbeispiele finanziertener Verträge, die verbundene Verträge darstellen. Die definititorische Bezugnahme auf eine objektiv vorliegende wirtschaftliche Einheit findet sich jedoch in der Kommentierung der Modellregeln in der Gesamtausgabe des DCFR.¹⁴²

bb) Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge

Weitere Modellregeln, die Vertragsnetze über bilaterale Vertragsbeziehungen hinausgehend in den Blick nehmen, enthält der Abschnitt über Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge. So statuiert Art. IV. E. – 2:201 DCFR nach der begleitenden Kommentierung eine Pflicht des Geschäftsherrn, Franchisegebers und Lieferanten, ihre Handelsvertreter, Franchisenehmer bzw. Vertreiber gleich zu behandeln.¹⁴³ Diese Regelung entspricht insoweit Art. 1:202 Abs. 1 PEL CAFDC.¹⁴⁴ In dieser Gleichbehandlungspflicht liegt eine deutliche Erweiterung des Pflichtenkanons eines in ein Vertragsnetz eingebundenen bilateralen Vertrages gegenüber einem isoliert für sich stehenden Vertrag.¹⁴⁵

Insgesamt nehmen die Formulierungen der Modellregeln speziell zum Franchisevertrag vermehrt Bezug auf den „Netzwerk“-Charakter des Franchisesystems.¹⁴⁶ Gleiches gilt für die begleitende Kommentierung der Mo-

142 Von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 1, 2009, Book II, Chapter 5, Art. II. – 5:106, Comments, B., S. 383.

143 Dies gelte sowohl im vorvertraglichen Bereich als auch während der Vertragsausübung, von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 3, 2009, Art. IV. E. – 2:201, Comments, D., S. 2291. Gemäß Art. IV. E. – 4:103 DCFR ist Art. IV. E. – 2:201 DCFR für Franchiseverträge nicht abdingbar.

144 Entgegen Art. IV. E. – 2:201 DCFR hat Art. 1:202 Abs. 1 PEL CAFDC jedoch nach Art. 1:202 Abs. 2 PEL CAFDC zwingenden Charakter, während der Inhalt des Art. IV. E. – 2:201 DCFR nur für Franchiseverträge nach Art. IV. E. – 4:103 DCFR unabdingbar ist.

145 Vgl. zum ersten Fragenkomplex der Netzwirkungen auf die bilateralen Vertragsverhältnisse innerhalb eines Vertragsnetzes *supra* Kap. 1, B., IV., 1., a), S. 51, und Kap. 1, B., IV., 2., a), S. 53.

146 Art. IV. E. – 4:101 DCFR (Scope): „within the franchisor’s network“; Art. IV. E. – 4:102 Abs. 1 lit. f (Pre-contractual information): „structure and extent of the franchise network“; Art. IV. E. – 4:205 (Information by franchisor during performance) lit. b: „commercial results of the franchise network“; Art. IV. E. – 4:207 (Reputation of network and advertising): „reputation of the franchise

dellregeln, die die besondere Verbindung der Beteiligten innerhalb eines Franchise-Unternehmensvertragsnetzes vielfach betont.¹⁴⁷ Hervorzuheben sind im Besonderen zwei Regelungen: Art. IV. E. – 4:103 DCFR („*Co-operation*“) bestimmt, dass Art. IV. E. – 2:201 DCFR, der im allgemeinen Teil zu Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträgen eine gesteigerte Pflicht zur Zusammenarbeit statuiert und nach dem begleitenden Kommentar eine Pflicht zur Gleichbehandlung umfasst,¹⁴⁸ für Franchiseverträge zwingenden Charakter hat. Des Weiteren ist Art. IV. E. – 4:303 Abs. 3 DCFR zu nennen, der – inhaltsgleich mit Art. 3:303 Abs. 3 PEL CAFDC – Franchisenehmer zu angemessenen Anstrengungen verpflichtet, dem „Franchisenetzwerk“ keinen Schaden zuzufügen.¹⁴⁹ Hiermit statuiert er eine Pflicht, die über das bilaterale Vertragsverhältnis hinausgreift. Die

network“, „promotion of the franchise network“; Art. IV. E. – 4:303 (Business method and instructions) Abs. 2: „reputation of the network“, Abs. 3: „The franchisee must take reasonable care not to harm the franchise network“.

147 Vgl. etwa *von Bar/Clive* (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 3, 2009, Art. IV. E. – 4:101, Comments, E., S. 2384 („A franchise network consists of a franchisor and the group of franchisees [...] and the existing liaison among them.“); Art. IV. E. – 4:102, Comments, C., S. 2389 („form of the organization of the franchise network and the number of establishments and their location“); Art. IV. E. – 4:202, Comments, B., S. 2397 („franchisor and other franchisees have an interest in the franchisee being provided with relevant know-how [...] in order to maintain the standard and reputation of the whole franchise chain“); Art. IV. E. – 4:203, Comments, B., S. 2401 („uniform exploitation throughout the network which is in the interest of all the franchisees and the franchisor“); Art. IV. E. – 4:204, Comments, B., S. 2404 („uniform quality within the franchise network“); Art. IV. E. – 4:205, Comments, B., S. 2407 („reciprocal exchange throughout the franchise network also benefits the whole network“); Art. IV. E. – 4:205, Comments, C., S. 2407 („the achievement of the expected profit by a franchisee does not only depend on its isolated efforts to operate the franchise outlet but also depends on the business efforts of the other franchisees“); Art. IV. E. – 4:207, Comments, D., S. 2414 („franchisor [...] is [...] obliged to guarantee that all members of the network uniformly follow the campaigns“); Art. IV. E. – 4:303, Comments, B., S. 2420 („protection of the network is essential both for franchisors and franchisees, who depend on the economic strength of the trademark and who share a common interest in protecting the image and reputation of the franchise network“); Art. IV. E. – 4:303, Comments, D., S. 2420 („importance for the welfare of the franchise network to avoid any misbehavior on the part of the franchisees“).

148 Art. IV. E. – 2:201, Comments, D., S. 2306.

149 Art. IV. E. – 4:303 Abs. 3 DCFR: „The franchisee must take reasonable care not to harm the franchise network“.

Anspruchsbeziehungen werden jedoch nicht über das bilaterale Verhältnis hinaus erstreckt.

cc) Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsverträge

Die speziellen Regelungen des DCFR für Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsverträge¹⁵⁰ berücksichtigen ebenfalls die Relevanz des Vertriebssystems als Gesamtes. So ist etwa Ziel des Art. IV. E. – 5:204 DCFR, der die Versorgung mit Werbematerial regelt, diskriminierendes Verhalten des Lieferanten zu verhindern und eine Gleichbehandlung der Vertreiber zu erreichen.¹⁵¹ Auch die Kommentierung zu Art. IV. E. – 5:205 und Art. IV. E. – 5:306 DCFR, die den Lieferanten bzw. den Vertreiber verpflichtet, den guten Ruf der Produkte nicht zu schädigen, sowie zu Art. IV. E. – 5:304 DCFR, der Inspektionsrechte des Lieferanten feststellt, benennt die Abhängigkeit der Beteiligten eines Vertriebssystems untereinander auch jenseits bilateraler Vertragsbeziehungen.¹⁵²

g) Ergebnis

Die Regelwerke und Modellregeln auf inter- und transnationaler Ebene zeichnen ein uneinheitliches Bild hinsichtlich der Berücksichtigung von

150 Von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 3, 2009, Art. IV. E. – 5:101, Comments, H. ff., S. 2427 ff.

151 Von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 3, 2009, Art. IV. E. – 5:204, Comments, B., S. 2441.

152 Von Bar/Clive (Hrsg.), Definitions and Model Rules of European Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR), Full Edition, Volume 3, 2009, Art. IV. E. – 5:205, Comments, B., S. 2443 („In an exclusive purchasing agreement [...] the distributor is effectively dependent on the good reputation of the product, somewhat similar to a franchisee. [...] [D]istribution contracts including exclusivities mainly relate to branded products. It is essential for their reputation not to harm the image of the brand.”); Art. IV. E. – 5:304, Comments, B., S. 2450 („giving instructions to the authorized distributors is not only a right of the supplier but also an obligation, in order to maintain the same high quality standards within the selective distribution system”).

vertragsnetzspezifischen Regelungen. Im UN-Kaufrecht (CISG), in den *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (PICC) sowie den *Principles of European Contract Law* (PECL) und den *Principles of European Law on Service Contracts* (PEL SC) findet sich kein Regelungsgehalt, der sich speziell Vertragsnetzen widmet. Anders hingegen die *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts* (PEL CAFDC), die *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)* und der *Draft Common Frame of Reference* (DCFR) in seinen Abschnitten zu verbundenen Verträgen, Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträgen sowie im Abschnitt über Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsvverträge. PEL CAFDC, *Acquis Principles* und DCFR greifen zusammen drei vertragsnetzspezifische Aspekte auf: verbundene Verträge, Gleichbehandlungspflichten und die Pflicht, dem „Franchisenetzwerk“ in seiner Gesamtheit keinen Schaden zuzufügen.

Verbundene Verträge regeln sowohl die *Acquis Principles* als auch der DCFR. Die *Acquis Principles* definieren verbundene Verträge über eine „wirtschaftliche Einheit“ der Verträge, während der DCFR Regelbeispiele finanziert Verträge nennt, eine „wirtschaftliche Einheit“ hingegen nur in der begleitenden Kommentierung in Bezug nimmt.

Eine Pflicht des Geschäftsherrn, Franchisegebers und Lieferanten, ihre Handelsvertreter, Franchisenehmer bzw. Vertreiber gleich zu behandeln, enthalten die PEL CAFDC und der DCFR. Der DCFR statuiert Gleichbehandlungspflichten darüber hinaus gesondert für Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsvverträge. In diesen Gleichbehandlungspflichten zeigt sich eine deutliche Sonderbehandlung eines in ein Vertragsnetz eingebundenen bilateralen Vertrages gegenüber einem isoliert für sich stehenden Vertrag.

Gleiches gilt für die Pflicht zur gesteigerten Zusammenarbeit in Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsvertragssystemen, die die PEL CAFDC und der DCFR statuieren. Zudem verpflichten beide Regelwerke die Franchisenehmer, dem gesamten „Franchisenetzwerk“ keinen Schaden zuzufügen. Für Alleinvertriebsverträge, selektive Vertriebsverträge und Alleinbezugsvverträge sieht der DCFR die Pflicht vor, den guten Ruf der vertriebenen Produkte nicht zu gefährden. Hierin und in den weiteren Rekursen auf den „Netzwerk“-Charakter berücksichtigen die PEL CAFDC und der DCFR die Einbindung der Verträge in ein Vertragsnetz. Insoweit greift der Pflichtenkanon über die bilateralen Vertragsbeziehungen in einem Vertragsnetz hinaus auf die weiteren, an einem Vertragsnetz Beteiligten. Die Anspruchsbeziehungen erstrecken die PEL CAFDC und der DCFR

hingegen gleichwohl nicht über das bilaterale Vertragsverhältnis hinaus. Die Pflichten zur gesteigerten Zusammenarbeit und Gleichbehandlung sind in den PEL CAFDC für Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsvertragssysteme zwingendes Recht, im DCFR nur in Franchisesystemen.

Zusammenfassend lässt sich damit festhalten, dass insbesondere die PEL CAFDC und der DCFR auf dem Gebiet des Vertriebsrechts den ökonomischen Wert eines Vertragsnetzes¹⁵³ und die besondere gegenseitige Abhängigkeit der Vertragsnetzbeteiligten untereinander auch jenseits bilateraler Vertragsbeziehungen berücksichtigen.

2. Unionsrecht

Im Europäischen Privatrecht finden sich keine speziellen Regelungen zu Unternehmensvertragsnetzen.¹⁵⁴ Anders stellt sich die Situation im Verbrauchervertragsrecht dar. Das umfangreiche Richtlinienrecht des europäischen Gesetzgebers enthält spezielle Regelungen zu verbundenen, hinzugefügten und akzessorischen Verträgen (a)) sowie zu Vertragsketten mit gleichem Vertragsobjekt (b)).¹⁵⁵ Auf die vollharmonisierenden Regelungen des zivilrechtlichen Teils der Zweiten EU-Zahlungsdiensterichtlinie¹⁵⁶ wird *infra* im Abschnitt zu der deutschen Rechtsordnung¹⁵⁷ anhand des Umsetzungsgesetzes¹⁵⁸ eingegangen.

153 Collins, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: Teubner/Collins (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 29.

154 Cafaggi, Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles?, ERCL 4 (2008), 493, 498 ff.

155 Auf die vollharmonisierenden Regelungen des zivilrechtlichen Teils der Zweiten EU-Zahlungsdiensterichtlinie wird *infra* im Abschnitt zu der deutschen Rechtsordnung anhand des deutschen Umsetzungsgesetzes eingegangen, Kap. 1, C., I., 3., a), cc), S. 75.

156 Richtlinie (EU) 2015/2366 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. November 2015 über Zahlungsdienste im Binnenmarkt, zur Änderung der Richtlinien 2002/65/EG, 2009/110/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010 sowie zur Aufhebung der Richtlinie 2007/64/EG, ABl. EU L 337/35.

157 Kap. 1, C., I., 3., a), cc), S. 75.

158 Gesetz zur Umsetzung der Zweiten Zahlungsdiensterichtlinie vom 17. Juli 2017, BGBl. I S. 2446, 2479 ff.

a) Verbundene, hinzugefügte und akzessorische Verbraucherverträge

Im Verbraucherrichtlinienrecht der Europäischen Union finden sich mehrere Bestimmungen, die im weiteren Sinne verbundene Verbraucherverträge betreffen. Gemeinsam ist ihnen das Regelungsziel, den Verbraucher vor Risiken zu schützen, die aus der Aufspaltung eines einheitlichen wirtschaftlichen Lebenssachverhalts resultieren.¹⁵⁹ Die einzelnen Regelungen und verwendeten Begriffe variieren dabei zum Teil deutlich („verbundene Verträge“, „hinzugefügte Verträge“, „akzessorische Verträge“, „im Zusammenhang stehende Verträge“).¹⁶⁰ Dies hat sich auch nach Erlass der Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU¹⁶¹ nicht geändert. Hierfür seien im Folgenden einige Beispiele herausgegriffen.

Art. 15 Abs. 1 der Richtlinie 2008/48/EG über Verbraukerkreditverträge¹⁶² statuiert im Fall des Verbraucherwiderrufs eines Warenlieferungs- oder Dienstleistungsvertrages die Loslösung des Verbrauchers auch von einem „verbundenen Kreditvertrag“ i.S.d. Art. 3 lit. n der Verbraukerkreditrichtlinie. Maßgeblich für das Merkmal der Verbundenheit sind eine ausschließliche Finanzierungsfunktion sowie eine „wirtschaftliche Einheit“.¹⁶³ Nach Art. 15 Abs. 2 der Verbraukerkreditvertragsrichtlinie

159 BeckOGK/Rosenkranz, BGB, Stand: 1.4.2021, § 358 Rn. 1.

160 Vgl. *Mogelvang-Hansen/Terryn/Schulze*, Comments, Article 5:106, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), *Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles)*, Contract II, 2009, S. 268 Rn. 2; BeckOGK/Rosenkranz, BGB, Stand: 1.4.2021, § 358 Rn. 9: „ein erstaunlich dispartes Bild hinsichtlich der Definitionen und Rechtsfolgen von ‚verbundenen Verträgen‘ in einem weiten Sinne“, § 360 Rn. 2: „Begriffschaos“ m.w.N.

161 Richtlinie 2011/83/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Oktober 2011 über die Rechte der Verbraucher, zur Abänderung der Richtlinie 93/13/EWG des Rates [missbräuchliche Klauseln in Verbraucherträgen] und der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates [Verbrauchsgüterkauf] sowie zur Aufhebung der Richtlinie 85/577/EWG des Rates [Haustürwiderruf] und der Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates [Fernabsatz], ABl. 2011 L 304/64.

162 Richtlinie 2008/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. April 2008 über Verbraucherträger und zur Aufhebung der Richtlinie 87/102/EWG des Rates, ABl. 2008 L 133/66.

163 Art. 3 lit. n der Verbraukerkreditrichtlinie 2008/48/EG: „verbundener Kreditvertrag [bezeichnet] einen Kreditvertrag, bei dem i) der betreffende Kredit ausschließlich der Finanzierung eines Vertrags über Lieferung bestimmter Waren oder die Erbringung einer bestimmten Dienstleistung dient und ii) diese beiden Verträge objektiv betrachtet eine wirtschaftliche Einheit bilden; von einer wirtschaftlichen Einheit ist auszugehen, wenn der Warenlieferant oder der Dienstleistungserbringer den Kredit zugunsten des Verbrauchers finanziert oder wenn

kann der Verbraucher zudem Rechte bei Nicht-, Teil- oder Schlechtleistung aus dem Warenlieferungs- oder Dienstleistungsvertrag gegen den Kreditgeber geltend machen, wenn er zuvor vergeblich versucht hat, die Rechte gegen den Lieferanten oder Dienstleistungserbringer durchzusetzen.

Art. 6 Abs. 7 a.E. der Richtlinie 2002/65/EG über den Fernabsatz vom Finanzdienstleistungen an den Verbraucher bemüht hingegen Prinzip und Ausdruck eines „hinzugefügten“ anderen Fernabsatzvertrags:

„Wurde einem Fernabsatzvertrag über eine bestimmte Finanzdienstleistung ein anderer Fernabsatzvertrag hinzugefügt, der Dienstleistungen des Anbieters oder eines Dritten auf der Grundlage einer Vereinbarung zwischen dem Dritten und dem Anbieter betrifft, so wird dieser Zusatzvertrag ohne Vertragsstrafe aufgelöst, wenn der Verbraucher sein Widerrufsrecht nach Artikel 6 Absatz 1 ausübt.“¹⁶⁴

Die im Dezember 2011 in Kraft getretene Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU¹⁶⁵, die unter anderem die Haustürwiderrufsrichtlinie 85/577/EWG¹⁶⁶ und die Fernabsatzrechterichtlinie 97/7/EG¹⁶⁷ ersetzt, widmet sich

sich der Kreditgeber im Falle der Finanzierung durch einen Dritten bei der Vorbereitung oder dem Abschluss des Kreditvertrags der Mitwirkung des Warenlieferanten oder des Dienstleistungserbringers bedient oder wenn im Kreditvertrag ausdrücklich die spezifischen Waren oder die Erbringung einer spezifischen Dienstleistung angegeben sind.“ Das Konzept der „wirtschaftlichen Einheit“ geht auf § 9 Verbraucherkreditgesetz zurück, *Møgelvang-Hansen/Terryn/Schulze, Comments, Article 5:106*, in: Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis Group) (Hrsg.), Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles), Contract II, 2009, S. 269 Rn. 4.

- 164 Richtlinie 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. September 2002 über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher und zur Änderung der Richtlinie 90/619/EWG des Rates und der Richtlinien 97/7/EG und 98/27/EG, ABl. 2002 L 271/16.
- 165 Richtlinie 2011/83/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Oktober 2011 über die Rechte der Verbraucher, zur Abänderung der Richtlinie 93/13/EWG des Rates und der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie zur Aufhebung der Richtlinie 85/577/EWG des Rates und der Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates, ABl. 2011 L 304/64.
- 166 Richtlinie 85/577/EWG des Rates vom 20. Dezember 1985 betreffend den Verbraucherschutz im Falle von außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen, ABl. 1985 L 372/31. Aufgehoben durch Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EG.
- 167 Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 1997 über den Verbraucherschutz bei Vertragsschlüssen im Fernabsatz, ABl. 1997 L 144/19. Die Richtlinie 97/7/EG enthielt eine Regelung zum Wider-

hingegen „akzessorischen Verträgen“.¹⁶⁸ Sie regelt die „Wirkungen der Ausübung des Widerrufsrechts auf akzessorische Verträge“ in Art. 15.¹⁶⁹ Art. 2 Nr. 15 der Verbraucherrechterichtlinie definiert den Begriff des akzessorischen Vertrages als „Vertrag, mit dem der Verbraucher Waren oder Dienstleistungen erwirbt, die im Zusammenhang mit einem Fernabsatzvertrag oder einem außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrag stehen“. Darüber hinaus verlangt das Begriffsverständnis des Art. 2 Nr. 15 der Verbraucherrechterichtlinie, dass bei dem akzessorischen Vertrag die „Waren oder Dienstleistungen von dem Unternehmer“ oder „einem Dritten auf der Grundlage einer Vereinbarung zwischen diesem Dritten und dem Unternehmer geliefert oder erbracht werden“. Demnach werden bei Widerruf eines Fernabsatzvertrages bzw. eines außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrages automatisch auch alle Verträge beendet, die

ruf verbundener Verträge in Art. 6 Abs. 4: „Die Mitgliedstaaten sehen in ihren Rechtsvorschriften folgendes vor:

- Wenn der Preis einer Ware oder einer Dienstleistung vollständig oder zum Teil durch einen vom Lieferer gewährten Kredit finanziert wird, oder
- wenn dieser Preis vollständig oder zum Teil durch einen Kredit finanziert wird, der dem Verbraucher von einem Dritten aufgrund einer Vereinbarung zwischen dem Dritten und dem Lieferer gewährt wird, wird der Kreditvertrag entschädigungsfrei aufgelöst, falls der Verbraucher von seinem Widerrufsrecht gemäß Absatz 1 Gebrauch macht.

Die Mitgliedstaaten legen die Einzelheiten der Auflösung des Kreditvertrags fest“.

- 168 Eine Regelung zur „Beendigung akzessorischer Verträge“ enthält auch Art. 11 der Richtlinie 2008/122/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Januar 2009 über den Schutz der Verbraucher im Hinblick auf bestimmte Aspekte von Teilzeitnutzungsverträgen, Verträgen über langfristige Urlaubsprodukte sowie Wiederverkaufs- und Tauschverträgen. Der – seit Dezember 2014 nicht mehr verfolgte – Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über ein Gemeinsames Europäisches Kaufrecht vom 11. Oktober 2011, KOM(2011), 635, enthielt in Art. 46 ebenfalls eine Regelung, die im Fall eines Vertragswiderrufs zur automatischen Beendigung auch von „akzessorischen Verträgen“ führte.
- 169 Art. 15 Abs. 1: „Unbeschadet des Artikels 15 der Richtlinie 2008/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. April 2008 über Verbraukerkreditverträge [...] werden, wenn der Verbraucher sein Recht auf Widerruf eines im Fernabsatz oder außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrags gemäß den Artikeln 9 bis 14 dieser Richtlinie ausübt, auch alle akzessorischen Verträge automatisch beendet, ohne dass dem Verbraucher dafür Kosten entstehen dürfen, außer solchen, die gemäß Artikel 13 Absatz 2 und Artikel 14 dieser Richtlinie vorgesehen sind.“

mit dem widerrufenen Vertrag im Sinne des Art. 2 Nr. 15 Verbraucherrechterichtlinie qualifiziert „im Zusammenhang stehen“.

b) Vertragsketten im Verbrauchsgüterkauf

Art. 4 der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie 1999/44/EG¹⁷⁰ normiert ein Rückgriffsrecht des Letztverkäufers, der dem Verbraucher infolge eines Fehlers eines in der Vertragskette Vorgeschalteten haftet. Dies kann der Hersteller, ein früherer Verkäufer oder eine andere Zwischenperson sein. Die Richtlinie überlässt es dem innerstaatlichen Recht zu bestimmen, welche(n) Hafenden der Letztverkäufer in Regress nehmen kann sowie die Modalitäten der Inanspruchnahme.¹⁷¹

3. Deutsches Recht

Ähnlich der Bestandsaufnahme zur EU-Gesetzgebung hat der deutsche Gesetzgeber vertragsnetspezifische Regelungen insbesondere im Verbrauchervertragsrecht erlassen (a)), im sonstigen Privatrecht¹⁷² hingegen nicht (bb)).

a) Verbrauchervertragsrecht

Das deutsche Verbraucherrecht ist stark von den Vorgaben der Europäischen Union geprägt. Die früheren Verbraucherrichtlinien haben den Standard einer Mindestharmonisierung vorgegeben, der nicht zu Lasten

170 Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter, ABl. 1999 L 171/12, zuletzt geändert durch Art. 33 Richtlinie 2011/83/EU vom 25.10.2011, ABl. 2011 L 304/64.

171 Zur deutschen Umsetzung *infra* Kap. 1, C., I., 3., a), bb), S. 75.

172 Mit Ausnahme der Regelungen über Zahlungsdiensteverträge, die grundsätzlich auch gelten, wenn es sich beim Zahlungsdienstnutzer nicht um einen Verbraucher handelt, vgl. *infra* Kap. 1, C., I., 3., a), cc), S. 75. Überblicksartig dekliniert Weber, Netzwerkbeziehungen im System des Zivilrechts, 2017, S. 72 ff., das Vertrags-, Gesellschafts-, Sachen-, Arbeits-, Bereicherungsrecht und das Recht der unerlaubten Handlungen auf Regelungen durch, die für jedwede Konstellation mit „mindestens drei verschiedenen Akteuren“ relevant sein können.

des Verbrauchers unterschritten werden durfte. Die Richtlinien jüngeren Datums hingegen, etwa die Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU, die Teilzeitwohnrechterichtlinie 2008/122/EG und die Verbraucherkreditrichtlinie 2008/48/EG, schreiben eine Vollharmonisierung vor, die keine Abweichung durch die Mitgliedstaaten in ihren Regelungsbereichen erlaubt.¹⁷³ Ein Blick auf ihre Umsetzung lohnt dennoch insbesondere, da sich der deutsche Gesetzgeber entschieden hat, die verschiedenen Richtlinienvorgaben über „verbundene Verträge“, „hinzugefügte Verträge“, „akzessorische Verträge“ und „im Zusammenhang stehende Verträge“ in Teilen zusammengefasst umzusetzen.

aa) Verbundene und zusammenhängende Verträge

Verbundene Verträge haben mit der Schuldrechtsmodernisierung Einzug in das BGB gehalten und sind in § 358 BGB¹⁷⁴ und § 359 BGB¹⁷⁵ geregelt. Zuvor fanden sich in § 9 Verbraucherkreditgesetz a.F. sowie im früheren Teilzeitwohnrechtegesetz und ehemaligen Fernabsatzgesetz Regelungen über verbundene Verträge.¹⁷⁶ §§ 358 f. BGB führen diese Regelungen zusammen und setzen zudem die Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU¹⁷⁷ um. Nach § 358 Abs. 3 S. 1 und 2 BGB sind

,[e]in Vertrag über die Lieferung einer Ware oder über die Erbringung einer anderen Leistung und ein Darlehensvertrag [...] verbunden, wenn das Darlehen ganz oder teilweise der Finanzierung des anderen Vertrags dient und beide Verträge eine wirtschaftliche Einheit bilden. Eine wirtschaftliche Einheit ist insbesondere anzunehmen, wenn der Unternehmer selbst die Gegenleistung des Verbrauchers finanziert, oder im Falle der Finanzierung durch einen Dritten, wenn sich der

173 BeckOGK/Rosenkranz, BGB, Stand: 1.4.2021, § 358 Rn. 16.

174 Amtliche Überschrift: „Mit dem widerrufenen Vertrag verbundener Vertrag“.

175 Amtliche Überschrift: „Einwendungen bei verbundenen Verträgen“.

176 Zur Entwicklung des Rechts der verbundenen Verträge BeckOGK/Rosenkranz, BGB, Stand: 1.4.2021, § 358 Rn. 2 ff.

177 Richtlinie 2011/83/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Oktober 2011 über die Rechte der Verbraucher, zur Abänderung der Richtlinie 93/13/EWG des Rates und der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates sowie zur Aufhebung der Richtlinie 85/577/EWG des Rates und der Richtlinie 97/7/EG des Europäischen Parlaments und des Rates, ABl. 2011 L 304/64.

Darlehensgeber bei der Vorbereitung oder dem Abschluss des Darlehensvertrags der Mitwirkung des Unternehmers bedient“.

Gemäß § 359 Abs. 1 S. 1 BGB kann der Verbraucher sämtliche ihm gegenüber dem Unternehmer zustehende Einwendungen auch gegenüber dem Darlehensgeber geltend machen.

Seit Juni 2014 führt § 360 BGB darüber hinaus neben den verbundenen Verträgen „zusammenhängende Verträge“ als neue Kategorie in das BGB ein.¹⁷⁸ § 360 BGB erstreckt den Widerrufsdurchgriff über § 358 BGB hinaus auf zusammenhängende Verträge, die keinen verbundenen Vertrag i.S.d. § 358 BGB darstellen. Gemäß § 360 Abs. 1 S. 1 BGB entbindet der Widerruf eines Verbrauchervertrages den Verbraucher auch von einem mit diesem Vertrag zusammenhängenden Vertrag. Nach der Legaldefinition § 360 Abs. 2 S. 2 BGB liegt ein zusammenhängender Vertrag vor, wenn er „einen Bezug zu dem widerrufenen Vertrag aufweist und eine Leistung betrifft, die von dem Unternehmer des widerrufenen Vertrages oder einem Dritten auf der Grundlage einer Vereinbarung zwischen dem Dritten und dem Unternehmer des widerrufenen Vertrages erbracht wird.“ § 360 BGB hielt mit Umsetzung des Widerrufsdurchgriffs des Art. 15 der Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU Einzug in das BGB und fasst die vorher im BGB verstreuten Umsetzungen der disparaten EU-Richtlinienvorgaben über den Widerrufsdurchgriff auf akzessorische und hinzugefügte Verträge in einer einheitlichen Regelung zusammen.¹⁷⁹

§ 506 Abs. 1 S. 1 BGB erklärt §§ 358, 359 und 360 BGB für entsprechend anwendbar auf Verträge, „durch die ein Unternehmer einem Ver-

178 Zuvor hat der deutsche Gesetzgeber die Kategorie des zusammenhängenden Vertrages mit Wirkung ab 1.5.2013 in § 9 Abs. 2 VVG für Versicherungsverträge eingeführt. Demnach erstrecken sich die Rechtsfolgen eines Widerrufs des Versicherungsnehmers gem. § 8 VVG auch auf einen mit dem widerrufenen Versicherungsvertrag zusammenhängenden Vertrag. Voraussetzung für einen mit dem Versicherungsvertrag zusammenhängenden Vertrag ist ein „Bezug zu dem widerrufenen Vertrag“ und „eine Dienstleistung des Versicherers oder eines Dritten auf der Grundlage einer Vereinbarung zwischen dem Dritten und dem Versicherer“. Näher hierzu Rixecker, in: Langheid/Rixecker (Hrsg.), Versicherungsvertragsgesetz, 6. Aufl. 2019, § 9 Rn. 24 ff., sowie Rn. 19 ff. zu verbundenen Verträgen.

179 Vgl. *supra* Kap. 1, D., I., 2., a), S. 69 zu Art. 15 der Richtlinie 2011/83/EU (Verbraucherrechte) sowie zu Art. 6 Abs. 7 der Richtlinie 2002/65/EG (Fernabsatz vom Finanzdienstleistungen an Verbraucher), Art. 14 Abs. 4 der Richtlinie 2008/48/EG (Verbraucherkreditverträge) und Art. 11 Abs. 1 der Richtlinie 2008/122/EG (Verbraucherteilzeitwohnrechte), deren Umsetzung zuvor getrennt in den §§ 312f, 359a Abs. 1, 2 und § 485 Abs. 3 BGB a.F. erfolgt war.

braucher einen entgeltlichen Zahlungsaufschub oder eine sonstige entgeltliche Finanzierungshilfe gewährt“. Beispiel einer sonstigen entgeltlichen Zahlungshilfe ist das Finanzierungsleasing.¹⁸⁰

bb) Vertragsketten im Verbrauchsgüterkauf

§ 478 BGB setzt Art. 4 der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie 1999/44/EG¹⁸¹ um und regelt einen erleichterten Rückgriff in Lieferketten neu hergestellter Sachen, deren Abschluss ein Verbrauchsgüterkauf bildet. Damit berücksichtigt § 478 BGB einen Zusammenhang der Verträge in der Vertragskette. Hat der Verbraucher den Kaufpreis gemindert oder musste der Unternehmer die Sache wegen ihrer Mangelhaftigkeit zurücknehmen, kann der Unternehmer gemäß § 478 Abs. 1 BGB seine Gewährleistungsrechte wegen des Mangels gegenüber seinem ihm in der Vertragskette vorgesetzten Lieferanten geltend machen, ohne diesem eine sonst erforderliche Frist zur Nacherfüllung zu setzen. § 478 Abs. 2 BGB gewährt dem Unternehmer zudem einen Aufwendungfersatzanspruch gegen seinen Lieferanten.¹⁸² Gemäß § 478 Abs. 5 BGB gelten die Rückgriffserleichterungen entsprechend in den vorgesetzten Vertragsverhältnissen der Vertragskette. § 479 BGB enthält spezielle Verjährungsvorschriften für die Rückgriffsansprüche.

cc) Zahlungsdiensteverträge

Für den speziellen Fall der Zahlungsdiensteverträge finden sich in §§ 675u ff. BGB Regelungen zu der Haftung im Verhältnis von Zahlungsdienstnutzern (Zahler und Zahlungsempfänger), Zahlungsdienstleister und zwischen beide tretende Zahlungsauslösiedienstleister.¹⁸³ Die Regelun-

180 MüKo/Schürnbrand/Weber, BGB, 8. Aufl. 2019, § 506 Rn. 24.

181 Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter, ABl. 1999 L 171/12, zuletzt geändert durch Art. 33 Richtlinie 2011/83/EU vom 25.10.2011, ABl. 2011 L 304/64.

182 § 478 Abs. 4 BGB verhindert zudem, dass sich Lieferanten von einer Regresshaftung zum Nachteil des in Anspruch genommenen Unternehmers freizechnen können. Kritisch zu der damit verbundenen Einschränkung der Privatautonomie BeckOK/Faust, BGB, 57. Ed. 2021, § 478 Rn. 14.

183 MüKo/Zetsche, BGB, 8. Aufl. 2020, § 675u Rn. 1.

gen setzen den zivilrechtlichen Teil der Zweiten EU-Zahlungsdiensterichtlinie¹⁸⁴ um.¹⁸⁵ Im Sinne des Kundenschutzes haftet dem Zahlungsdienstnutzer grundsätzlich sein kontoführender Zahlungsdienstleister, der sich dann seinerseits um Regress bei anderen Beteiligten bemühen kann. Die Regelungen zu Zahlungsdiensteverträgen gelten grundsätzlich auch, wenn es sich beim Zahlungsdienstnutzer nicht um einen Verbraucher handelt. Gemäß § 675e Abs. 4 BGB entfalten einige Vorschriften dann jedoch nur dispositive Wirkung.¹⁸⁶

Im Einzelnen: Für nicht autorisierte Zahlungsvorgänge¹⁸⁷ haftet nach § 675u BGB gegenüber dem Zahler grundsätzlich sein kontoführender Zahlungsdienstleister, auch für den Fall, dass der Zahlungsvorgang über einen Zahlungsauslösiedienstleister ausgelöst wurde.¹⁸⁸ Gleiches gilt bei einer nicht erfolgten oder fehlerhaften Ausführung eines vom Zahler ausgelösten Zahlungsauftrags gemäß § 675y Abs. 1 und 6 BGB. Für den Fall einer verspäteten Ausführung eines solchen Zahlungsauftrags hat der Zahler einen Anspruch gegen seinen Zahlungsdienstleister darauf, dass dieser seinerseits vom Zahlungsdienstleister des Zahlungsempfängers verlangt, dass die Gutschrift auf dem Konto des Zahlungsempfängers so erfolgt als sei die Zahlung ordnungsgemäß ausgeführt worden, § 675y Abs. 3 S. 1 und 2 BGB.¹⁸⁹ § 675x BGB regelt die Voraussetzungen, unter denen der Zahler einen Erstattungsanspruch gegen seinen Zahlungsdienstleister bei einem vom oder über den Zahlungsempfänger ausgelösten autorisierten Zahlungsvorgang hat.¹⁹⁰ Bei Zahlungsvorgängen, die der Zahlungsempfänger ausgelöst hat, richten sich seine Ansprüche gemäß § 675y Abs. 2, 4

184 Richtlinie (EU) 2015/2366 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. November 2015 über Zahlungsdienste im Binnenmarkt, zur Änderung der Richtlinien 2002/65/EG, 2009/110/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010 sowie zur Aufhebung der Richtlinie 2007/64/EG, ABl. EU L 337/35.

185 Gesetz zur Umsetzung der Zweiten Zahlungsdiensterichtlinie vom 17. Juli 2017, BGBl. I S. 2446, 2479 ff.

186 Von den im Folgenden genannten Haftungsregelungen betrifft dies §§ 675v, 675x, 675y und § 675z BGB.

187 Definition und Beispiele nicht autorisierter Zahlungsvorgänge bei Hopt, in: Baumbach/Hopt, Handelsgesetzbuch, 40. Aufl. 2021, (7) Bankgeschäfte, 3. Kap. Bargeldloser Zahlungsverkehr Rn. C/35, 57, 97 ff.

188 BeckOGK/Zimmermann, BGB, Stand: 1.2.2021, § 675u Rn. 1.

189 Zu sog. „Push-Zahlungen“ MüKo/Zetsche, BGB, 8. Aufl. 2020, § 675y Rn. 11 ff., 36 ff.

190 Betrifft sog. „Pull-Zahlungen“, MüKo/Zetsche, BGB, 8. Aufl. 2020, § 675x Rn. 1.

und 6 BGB wegen nicht erfolgter, fehlerhafter oder verspäteter Zahlungsausführung gegen seinen Zahlungsdienstleister.¹⁹¹

Inwieweit die Haftung eines Zahlungsdienstleisters gegenüber seinem Zahlungsdienstnutzer für nicht erfolgte oder fehlerhafte Ausführungen eines Zahlungsauftrags sowie für nicht autorisierte Zahlungsvorgänge jenseits der abschließenden §§ 675u und 675y BGB begrenzt werden kann, bestimmt § 675z BGB. Ein Verschulden einer zwischengeschalteten Stelle hat der Zahlungsdienstleister gemäß § 675z S. 3 BGB wie eigenes Verschulden zu vertreten, es sei denn, die wesentliche Ursache liegt bei einer zwischengeschalteten Stelle, die der Zahlungsdienstnutzer vorgegeben hat.¹⁹²

Die Ausgleichsansprüche eines Zahlungsdienstleisters, der die vorgenannten Ansprüche eines Zahlungsdienstnutzers gemäß den §§ 675u, 675y und 675z BGB erfüllt hat, regelt § 676a BGB. Voraussetzung für den Regress ist gemäß § 676a Abs. 1 BGB, dass die Ursache für die Haftung des Zahlungsdienstleisters im Verantwortungsbereich eines anderen Zahlungsdienstleisters, eines Zahlungsausländerdienstleisters oder einer zwischengeschalteten Stelle lag.¹⁹³ Des Weiteren bestimmen § 676a Abs. 2 und 3 BGB die Nachweispflichten des Zahlungsausländerdienstleisters für den Fall der Uneinigkeit zwischen Zahlungsausländerdienstleister und kontoführendem Zahlungsdienstleister des Zahlers darüber, ob ein ausgeführter Zahlungsvorgang autorisiert oder ordnungsgemäß ausgeführt wurde.

Die vollharmonisierende Zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie,¹⁹⁴ welche die §§ 675u ff. BGB umsetzen,¹⁹⁵ zielt auf den Kundenschutz.¹⁹⁶ In diesem Regelungsziel liegt begründet, dass dem Zahlungsdienstnutzer ein einheitlicher erster Ansprechpartner in seinem kontoführenden Zahlungsdienstleister bereitsteht, unabhängig davon, wo die Störung bei der Zahlungsausführung eingetreten ist.¹⁹⁷ So werden etwa gemäß § 675u S. 5

191 Zu sog. „Pull-Zahlungen“ MüKo/Zetsche, BGB, 8. Aufl. 2020, § 675y Rn. 27 ff., 50 ff.

192 § 675z S. 3 BGB als lex specialis zu § 278 BGB, Hopt, in: Baumbach/Hopt, Handelsgesetzbuch, 40. Aufl. 2021, (7) Bankgeschäfte, 3. Kap. Bargeldloser Zahlungsverkehr Rn. C/79; BeckOGK/Köndgen, BGB, Stand: 15.4.2021, § 675z Rn. 36 ff.

193 Staudinger/Omlor, BGB, 2020, § 676a Rn. 1.

194 Näher zum Umfang der Vollharmonisierung Hopt, in: Baumbach/Hopt, Handelsgesetzbuch, 40. Aufl. 2021, (7) Bankgeschäfte, 3. Kap. Bargeldloser Zahlungsverkehr Rn. C/4.

195 Zu den Leitmotiven der Richtlinie Staudinger/Omlor, BGB, 2020, Vorbem. zu §§ 675c-676c Rn. 39.

196 Zu den Zielsetzungen des Umsetzungsgesetzes BT-Drs. 18/11495, S. 78.

197 Vgl. BT-Drs. 18/11495, S. 164.

BGB Zahlungsausländerserviceleister übersprungen, die ein Zahler für einen konkreten Auftrag eingesetzt hat. Auch die Frage, wer den Schaden verursacht hat, ist zunächst gleichgültig: Gemäß § 675z S. 3 BGB hat der Zahlungsdienstleister ein Verschulden einer zwischengeschalteten Stelle grundsätzlich wie eigenes Verschulden zu vertreten.¹⁹⁸

Im Ergebnis enthalten die §§ 675u ff. BGB konkrete Regelungen zu Haftungsfragen in einem Vertragsnetz. Mit Blick auf die am Kundenschutz ausgerichtete Regelungsstruktur lassen sich dem Zahlungsdienstrecht jedoch über den speziellen Fall hinaus keine Regelungen für Vertragsnetze allgemein ableiten.

b) Sonstiges Privatrecht

Über die genannten Vorschriften hinaus finden sich keine vertragsnetzspezifischen Bestimmungen im deutschen Gesetzesrecht und auch die Rechtsprechung hat keine großen Linien für Vertragsnetze vorgezeichnet.¹⁹⁹ Dies gilt sowohl für das allgemeine Vertrags- und Schuldrecht (aa)) als auch das sonstige Nichtverbraucherprivatrecht innerhalb und außerhalb des BGB, aus dem unter bb) das Recht der Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge kurz herausgegriffen wird.²⁰⁰

aa) Allgemeines Vertrags- und Schuldrecht

Das allgemeine Vertrags- und Schuldrecht berücksichtigt Vertragsnetze nicht. Im Zentrum steht vielmehr der isolierte bilaterale Austauschvertrag. § 139 BGB, der die Teilnichtigkeit regelt, ist auf selbstständig nebeneinanderstehende Rechtsgeschäfte nicht anwendbar, auch wenn sie im Zu-

198 Zum Verhältnis von § 675z S. 3 BGB zu § 278 BGB MüKo/Zetsche, BGB, 8. Aufl. 2020, § 675z Rn. 17 ff.

199 Vgl. die Zitate von Gernhuber und K. Schmidt zum „abstrahierende[n] und isolierende[n] Denkstil“ des BGB bzw. die „Betrachtung des Vertrags als eines prinzipiell zweiseitigen Rechtsverhältnisses“ durch das BGB und HGB, *supra* Einl., B., S. 2, sowie Teubner, KSzW 2015, 3: „Unternehmensnetzwerke sind [...] weder vom Vertragsrecht noch vom Gesellschaftsrecht befriedigend erfasst“.

200 Akzessorische Sicherungsverträge, denen sich §§ 401 (Übergang der Neben- und Vorzugsrechte), 765 ff. (Bürgschaft), 883 ff. (Vormerkung), 1113 ff. (Hypothek), 1204 ff. (Pfandrecht an beweglichen Sachen) BGB widmen, sind aus der vorliegenden Untersuchung ausgenommen, vgl. *supra* S. 38 Fn. 62.

sammenhang miteinander stehen. § 139 BGB setzt vielmehr voraus, dass ein einziges Rechtsgeschäft vorliegt.²⁰¹ Einen rechtlichen Zusammenhang zwischen Verträgen können rechtsgeschäftliche Bedingungen gemäß § 158 BGB herstellen,²⁰² die bei Vertragsnetzen jedoch nicht typischerweise vorliegen. Andere Paragraphen wie §§ 278, 311 Abs. 3, 313, 328 BGB werden mitunter in der Diskussion um Vertragsnetze bemüht,²⁰³ ihr Regelungsgehalt zielt jedoch nicht auf Vertragsnetze im Besonderen.

bb) Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträge

Den PEL CAFDC²⁰⁴ vergleichbare Regelungen, die in ihren Regeln zu Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsverträgen speziell deren Vertragsnetzcharakter berücksichtigen, gibt es im deutschen Recht nicht. Das Franchising ist im deutschen Recht gar nicht gesetzlich normiert. In der Rechtsprechung finden sich hingegen vereinzelt höchstrichterliche Entscheidungen, die einen Zusammenhang der Verträge im Franchisesystem berücksichtigen. So hat der Bundesgerichtshof (BGH) für die Wirksamkeit einer Kündigung durch einen Franchisenehmer entschieden, dass zu berücksichtigen sei, dass der Franchisenehmer als Verteiler- und Umladestation „in ein bundesweites Absatzsystem einbezogen war, das als solches nur funktionieren konnte, wenn die Kühltransportleistungen flächendeckend angeboten wurden“ und die Kündigung des Franchisenehmers „zwangsläufig zu einer erheblichen Gefährdung des Gesamtsystems führen muss-te“.²⁰⁵

201 Staudinger/Roth, BGB, 2015, § 139 Rn. 36, Beispiele für einheitliche Rechtsgeschäfte in Rn. 48 ff.

202 Staudinger/Roth, BGB, 2015, § 139 Rn. 46.

203 Grundmann, AcP 207 (2007), 718, 733, 741 ff.

204 Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, näher *supra* Kap. 1, C., I., 1., d), aa), S. 60.

205 BGH NJW 1999, 1177, 1179; Wellenhofer, KritV 89 (2006), 187, 193 f. Vgl. auch BGH NJW 1985, 1894; Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 154 f. Beim Finanzierungsleasing, an dem kein Verbraucher beteiligt ist (und damit §§ 358 ff., 506 BGB nicht anwendbar sind), nimmt der BGH an, dass die Geschäftsgrundlage des Leasingvertrages mit Rücktritt vom Kaufvertrag gestört ist, BGHZ 109, 139, 142 f.; BGH NJW 2010, 2798 Rn. 24; zur Kritik der Literatur MüKo/Koch, BGB, 8. Aufl. 2019, Finanzierungsleasing (Anhang § 515), Rn. 115 ff. m.w.N.

4. Ausländisches Recht

Im Folgenden richtet sich der Blick auf das Verbrauchervertragsrecht anderer EU-Mitgliedstaaten (a)), bevor in der italienischen Gesetzgebung (b)) und der Rechtsprechung des *UK House of Lords* zum schottischen Recht (c)) die spezifische Berücksichtigung von Vertragsnetzen jenseits des Verbrauchervertragsrechts zu beobachten ist.

a) Verbrauchervertragsrecht der EU-Mitgliedstaaten

Das Verbrauchervertragsrecht der EU-Mitgliedstaaten unterliegt den inzwischen hauptsächlich vollharmonisierenden Vorgaben durch die EU-Richtlinien. Insoweit kann für den Regelungsgehalt nationaler Umsetzungsgesetze im EU-Ausland im Wesentlichen auf die bereits erfolgten Ausführungen zum Unionsrecht verwiesen werden.²⁰⁶

b) Italienischer Netzvertrag („*contratto di rete*“)

Jenseits des Verbrauchervertragsrechts sind die gesetzlichen Regelungen zum *contratto di rete*, dem Netzvertrag im italienischen Recht, bislang die einzige spezielle Normierung im Vertragsnetzkontext. Der italienische *contratto di rete* ist im Jahr 2009 eingeführt²⁰⁷ und seitdem mehrfach ausgeweitet worden.²⁰⁸ Zwischen unverbundenen bilateralen Verträgen

206 Vgl. *supra* Kap. 1, D., I., 2., S. 68.

207 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; *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. (Hrsg.), *ibid.*, S. 55 ff.

208 Zu den Änderungen im Einzelnen *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.; *Cafaggi*, Il nuovo contratto di rete: “Learning by doing?”, I contratti 12 (2010), 1143. Die Praxis nimmt den *contratto di rete* gut an: Stand 3.3.2019 kooperierten in Italien der italienischen Handelskammern Camere di Commercio zufolge 32.484 Unternehmen in 5.417 *contratti di rete*, davon 797 mit soggettività giuridica, <http://contrattidirete.eregistroimprese.it/reti> (3.3.2019: 23.352 / 4.318 / 610). Im Juni 2014 waren es rund 1500 *contratti di rete* mit etwa 7.000 beteiligten Unternehmen, *Tunisini*,

und einer Gesellschaft angesiedelt, soll der italienische Netzvertrag die vorher in ungeregelten Unternehmenskooperationen vorherrschende Unsicherheit bezüglich der Leistungen der anderen beteiligten Unternehmen beseitigen.²⁰⁹ Danach können sich zwei oder mehr Unternehmen in einem bi- bzw. multilateralen Netzvertrag zusammenschließen. Der *contratto di rete* muss gemäß Art. 3 Comma 4-ter 3) die beteiligten Unternehmen, die strategische Ausrichtung des Netzes, die Rechte und Pflichten der Beteiligten, den Netzzweck („*scopo comune*“), die Vertragsdauer und die Modalitäten der Aufnahme weiterer Unternehmen regeln. Der *contratto di rete* ist als flexible neue Rechtsfigur angelegt, der verschiedene Ausgestaltungen ermöglicht: von einem einfachen Informations- und Leistungsaustausch bis hin zu einem Netz, das ein separates Vermögen („*fondo patrimoniale*“), einen Sitz sowie ein Organ zur Durchführung („*esecuzione*“) des Netzvertrages und zur Überwachung („*monitoraggio*“) der Beteiligten besitzt und mit *soggettività giuridica* ausgestattet ist,²¹⁰ d.h. selbst rechtsfähig ist.²¹¹

c) Englisches und schottisches Deliktsrecht

Das UK *House of Lords* hat in einer Vertragskettenkonstellation im Jahr 1982 eine besondere Nähe auch zwischen vertraglich nicht verbundenen Beteiligten erkannt. In dem schottischen Fall erweiterte das Gericht die deliktische Haftung aufgrund der festgestellten besonderen Nähe zwischen Bauherrin und Subunternehmerin über Nichtvermögensschäden hinaus auf vorhersehbare reine Vermögensschäden.²¹²

Il contratto di rete: opportunità e trappole da evitare, Economia e diritto del terziario 1 (2014), 41, 42 f.

- 209 Gössl, Italienische Netzverträge (contratti di rete), Niederlassungsfreiheit und anwendbares Recht, RabelsZ 80 (2016), 579, 588; Cafaggi, Il nuovo contratto di rete: “Learning by doing?”, I contratti 12 (2010), 1143, 1144.
- 210 Zu diesem umstrittenen Element des italienischen Netzvertrages Gössl, Italienische Netzverträge (contratti di rete), Niederlassungsfreiheit und anwendbares Recht, RabelsZ 80 (2016), 579, 591 ff. m.w.N.
- 211 Kritik an der Gestaltungsviariabilität übt Ferrari, The Italian “Network Contract”, CJEU 16 (2010), 77, 81 ff.
- 212 *Junior Books Ltd. v Veitchi Co. Ltd.*, House of Lords, 15 July 1982, [1983] 1 A.C. 520, [1982] 3 W.L.R. 477, [1982] 3 All E.R. 201, [1982] S.C. (H.L.) 244, [1982] S.L.T. 492, [1982] Com. L.R. 221, [1982] 21 B.L.R. 66, [1982] 79 L.S.G. 1413, [1982] 126 S.J. 538. Näher zu dem Urteil *infra* Kap. 3, B., I., 2., a), S. 214.

II. Kollisionsrecht

Die Diskussion über Vertragsnetze ist auch für das Kollisionsrecht relevant. Nur wenige Vertragsnetze agieren im Geschäftsverkehr ohne Auslandsbezug. In internationalen Sachverhalten ist es sodann Aufgabe des Kollisionsrechts, das anwendbare Recht zu bestimmen. Hierfür stellt sich im Rahmen der Qualifikation insbesondere die Frage, ob Ansprüche innerhalb eines Vertragsnetzes oder von und gegenüber Außenstehenden als vertragliche, nichtvertragliche oder gesellschaftsrechtliche Ansprüche zu qualifizieren sind. Inwieweit das Unionsrecht (1.) und das nicht vereinheitlichte deutsche Recht (2.) hierzu Regelungen enthalten, wird im Folgenden untersucht.

1. Unionsrecht

Im Kollisionsrecht der Europäischen Union existieren keine besonderen Regelungen für Vertragsnetze. Weder die Rom I-Verordnung über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht²¹³ noch die Rom II-Verordnung über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht²¹⁴ halten spezielle Regeln für Vertragsnetze bereit.²¹⁵ Die grundsätzliche Einordnung von Ansprüchen im Vertragsnetzkontext als vertraglich (Rom I) oder außervertraglich (Rom II) hängt damit von dem materiell-rechtlichen Verständnis von Vertragsnetzen und ihrer Subsumtion unter die autonom auszulegenden²¹⁶ Begriffe der Rom I- und Rom II-Verordnung ab.

a) Rom I-Verordnung

Der Anwendungsbereich der Rom I-Verordnung ist bei Vertragsnetzen eröffnet, die nicht als Gesellschaft zu qualifizieren sind und damit nicht un-

²¹³ Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Juni 2008, L 177/6 vom 4.7.2008.

²¹⁴ Verordnung (EG) Nr. 864/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Juli 2007, L 199/40 vom 31.7.2007.

²¹⁵ Vgl. *Cafaggi*, Contractual Networks and the Small Business Act: Towards European Principles?, ERCL 4 (2008), 493, 498; für die Rom I-Verordnung vgl. *Ferrari*, The Italian “Network Contract”, CJEU 16 (2010) 77, 79 Fn. 13.

²¹⁶ MüKo/Martiny, BGB, 7. Aufl. 2018, Vorbem. zu Art. 1 Rom I-VO Rn. 23 f.

ter die Bereichsausnahme des Art. 1 Abs. 2 lit. f Rom I-VO fallen.²¹⁷ Liegt keine Rechtswahl i.S.d. Art. 3 Rom I-VO vor, sind vertragliche Verhältnisse objektiv anzuknüpfen. Die allgemeinen objektiven Anknüpfungsregeln finden sich in Art. 4 Abs. 2 bis 4 Rom I-VO. Danach ist das Recht des Staates anwendbar, in dem die Partei, welche die für den Vertrag charakteristische Leistung zu erbringen hat, ihren gewöhnlichen Aufenthalt hat, Art. 4 Abs. 2 Rom I-VO. Ergibt sich jedoch aus der Gesamtheit der Umstände, dass der Vertrag eine offensichtlich engere Verbindung zu einem anderen Staat aufweist, so ist das Recht dieses anderen Staates anzuwenden, Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO. Kann demgegenüber keine charakteristische Leistung gemäß Art. 4 Abs. 2 Rom I-VO bestimmt werden, unterliegt der Vertrag dem Recht des Staates, zu dem er die engste Verbindung aufweist, Art. 4 Abs. 4 Rom I-VO.

Für einige Vertragsarten, die typischerweise in Vertragsnetze eingebunden sind, enthält die Rom I-Verordnung spezielle Anknüpfungsregeln, ohne jedoch eine Einbindung in Vertragsnetzstrukturen zu berücksichtigen. Verbraucherverträge unterliegen den vorrangigen Regeln des Art. 6 Rom I-VO. Franchiseverträge unterliegen gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. e Rom I-VO dem Recht des Staates, in dem der Franchisenehmer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, es sei denn, es besteht eine offensichtlich engere Verbindung zu einem anderen Staat gemäß Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO. Für Vertriebsverträge gilt gemäß Art. 4 Abs. 1 lit. f Rom I-VO das Recht des Staates, in dem der Vertriebshändler seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Diese Anknüpfung steht ebenfalls unter dem Vorbehalt einer offensichtlich engeren Verbindung zu einem anderen Staat gemäß Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO. Ist der gewöhnliche Aufenthalt des Franchisenehmers bzw. des Vertriebshändlers nicht zu bestimmen, unterliegt der Vertrag dem Recht des Staates, zu dem er die engste Verbindung aufweist, Art. 4 Abs. 4 Rom I-VO.

Als mögliche Anknüpfungspunkte, um die Einbindung von Verträgen in ein Vertragsnetz kollisionsrechtlich zu berücksichtigen, kommen Art. 4 Abs. 3 und Abs. 4 Rom I-VO in Betracht. Sie knüpfen an eine offensichtlich engeren Verbindung bzw. die engste Verbindung eines Vertrages zu einem Staat an. Erwägungsgrund 20 der Rom I-Verordnung führt dabei zu Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO aus, dass für die Bestimmung, ob ein Vertrag

217 Für gewisse Formen des italienischen *contratto di rete* mit soggettività giuridica bejaht Gössl, RabelsZ 89 (2016), 579, 597f., die Voraussetzungen einer Gesellschaft i.S.d. Art. 54 Abs. 1 AEUV und damit die Anwendbarkeit der Niederlassungsfreiheit.

eine offensichtlich engere Verbindung zu einem anderen als dem in Art. 4 Abs. 1 und 2 genannten Staat aufweist, „unter anderem berücksichtigt werden [sollte], ob der betreffende Vertrag in einer sehr engen Verbindung zu einem oder mehreren anderen Verträgen steht“. Inhaltsgleich liest sich Erwägungsgrund 21 der Rom I-Verordnung, der für die Bestimmung des Staates, zu dem ein Vertrag die engste Verbindung gemäß Art. 4 Abs. 4 Rom I-VO aufweist, festlegt, dass „unter anderem berücksichtigt werden [sollte], ob der betreffende Vertrag in einer sehr engen Verbindung zu einem oder mehreren anderen Verträgen steht“. Für Art. 4 Abs. 5 S. 2 des EVÜ²¹⁸, der als Ausweichklausel für engere Verbindungen eines Vertrages mit einem anderen Staat funktionell Art. 4 Abs. 3 Rom I-VO entspricht, hat der EuGH im Jahr 2014 unter Heranziehung von Erwägungsgrund 20 der Rom I-Verordnung entschieden, dass „unter den bedeutsamen Anknüpfungspunkten insbesondere das Vorhandensein enger Verbindungen zwischen dem betreffenden Vertrag und einem oder mehreren anderen Verträgen, die gegebenenfalls Glieder derselben Kette von Verträgen sind, [...] zu berücksichtigen“ ist.²¹⁹

b) Rom II-Verordnung

Beziehungen zwischen Parteien eines Vertragsnetzes, die vertraglich nicht miteinander verbunden sind, unterliegen – mangels besonderer Regelungen – der allgemeinen Kollisionsnorm des Art. 4 Rom II-VO für außer-vertragliche Schuldverhältnisse.²²⁰ Wenn die Parteien zum Zeitpunkt des Schadenseintritts nicht den gleichen gewöhnlichen Aufenthalt gemäß Art. 4 Abs. 2 Rom II-VO haben, ist gemäß Art. 4 Abs. 1 Rom II-VO das Recht des Staates anzuwenden, in dem der Schaden eintritt.

Art. 4 Abs. 3 S. 1 Rom II-VO enthält eine Ausweichklausel zugunsten des Rechts eines anderen Staates, zu dem die unerlaubte Handlung eine offensichtlich engere Beziehung aufweist. Eine solche offensichtlich engere

218 Übereinkommen von Rom über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht von 1980, 80/934/EWG, ABl. L 266/1 v. 9.10.1980.

219 EuGH, Urteil v. 23. Oktober 2014, Rs. C-305/13, *Haeger & Schmidt GmbH v Mutuelles du Mans assurances IARD (MMA IARD) and others*, IPRax 2015, 559, 562 Rn. 49 ff.

220 Der Anwendungsbereich der Rom II-Verordnung ist Art. 1 Abs. 2 lit. f Rom I-VO entsprechend im Kontext von Vertragsnetzen eröffnet, die nicht als Gesellschaft zu qualifizieren sind und damit nicht unter die Bereichsausnahme des Art. 1 Abs. 2 lit. d Rom II-VO fallen.

Verbindung kann sich gemäß Art. 4 Abs. 3 S. 2 Rom II-VO „insbesondere aus einem bereits bestehenden Rechtsverhältnis zwischen den Parteien – wie einem Vertrag – ergeben, das mit der betreffenden unerlaubten Handlung in enger Verbindung steht“. Anders als in der Rom I-Verordnung ist in Art. 4 Abs. 3 S. 2 Rom II-VO für eine offensichtlich engere Beziehung nur ein zwischen den Parteien selbst bestehendes Rechtsverhältnis in Bezug genommen, wenngleich der Nachweis einer engeren Verbindung nicht auf das explizit geregelte Beispiel beschränkt ist. Gleichzeitig ist die in Art. 4 Abs. 3 S. 2 Rom II-VO gewählte Formulierung des bereits bestehenden Rechtsverhältnisses, die einen Vertrag lediglich als Beispiel nennt, jedoch weiter, sodass die Berücksichtigung etwa von quasi-vertraglichen Verhältnissen zwischen Parteien des gleichen Vertragsnetzes²²¹ nicht von vornherein ausscheidet.²²²

Eine Rechtswahlmöglichkeit eröffnet Art. 14 Abs. 1 lit. a Rom II-VO stets nach Eintritt des schadensbegründenden Ereignisses. Darüber hinaus ist eine Rechtswahl vor Eintritt des schadensbegründenden Ereignisses als frei ausgehandelte Vereinbarung zwischen Parteien möglich, die einer kommerziellen Tätigkeit nachgehen, Art. 14 Abs. 1 lit. b Rom II-VO.

2. Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuche

Das deutsche Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuche (EGBGB) ist für die Bestimmung des anwendbaren Rechts neben den EU-Verordnungen nur noch bei Sachverhalten relevant, auf die die EU-Verordnungen nicht anwendbar sind. Die Regelungen über vertragliche Schuldverhältnisse in Art. 27–37 EGBGB sind weggefallen. Die Vorschriften über außervertragliche Schuldverhältnisse der Art. 38–42 EGBGB haben kaum noch Bedeutung²²³ und bleiben deshalb außer Acht.

221 Zur hier vertretenen vertragsähnlichen Sonderverbindung der Franchisenehmer des gleichen Franchise-Unternehmensvertragsnetzes *infra* Kap. 3, B., VIII., S. 253 ff.

222 Ein Verschulden bei Vertragsverhandlungen („culpa in contrahendo“) stuft Art. 2 Abs. 1 Rom II-VO als außervertragliches Schuldverhältnis ein.

223 Schulze/Dörner, Bürgerliches Gesetzbuch, 9. Aufl. 2017, Vorbem. zu Art. 38–42 EGBGB Rn. 1, im Einzelnen Art. 38 EGBGB Rn. 1 ff., Art. 40 EGBGB Rn. 1 ff.; zum verbleibenden Anwendungsbereich von Art. 38 EGBGB auch BeckOK/Spickhoff, BGB, 57. Ed. 2020, Art. 38 EGBGB Rn. 7 ff.

III. Verfahrensrecht

Verfahrensrechtliche Regelungen zur gerichtlichen Zuständigkeit sowie zur Streitgenossenschaft können Vertragsnetze in ihren Voraussetzungen berücksichtigen. In Betracht kommen etwa vertragsakzessorische Anknüpfungen bei der Zuständigkeit für unerlaubte Handlungen innerhalb eines Vertragsnetzes, gemeinsame Gerichtsstände von Netzbeteiligten oder eine Streitgenossenschaft zwischen Netzbeteiligten. Inwieweit das innerhalb der EU vereinheitlichte (a)) und das nicht vereinheitlichte deutsche Verfahrensrecht (b)) von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen, wird im Folgenden untersucht.

a) Brüssel Ia-Verordnung

Die internationale sowie teilweise auch die örtliche Zuständigkeit deutscher Gerichte in Zivil- und Handelssachen richtet sich – vorbehaltlich einer Übereinkunft über besondere Rechtsgebiete – vorrangig nach der Brüssel Ia-Verordnung²²⁴, soweit ihre Anwendbarkeit nicht nach ihrem Art. 1 Abs. 2 ausgeschlossen ist.²²⁵ Die besonderen Gerichtsstände knüpfen ihre Voraussetzungen primär an den materiell-rechtlichen Charakter des einzelnen Streitgegenstands: Art. 7 Nr. 1 Brüssel Ia-VO erklärt die Zuständigkeit der Gerichte am Erfüllungsort, wenn ein Vertrag oder Ansprüche aus einem Vertrag den Gegenstand des Verfahrens bilden, Art. 7 Nr. 2 Brüssel Ia-VO die Zuständigkeit der Gerichte am Ort des Eintritts des schädigenden Ereignisses, wenn eine unerlaubte Handlung oder aus ihr resultierende Schäden Verfahrensgegenstand sind. Vertragsnetzspezifische Regelungen enthält die Brüssel Ia-VO insoweit nicht. Dies gilt auch für Art. 8 Nr. 1 Brüssel Ia-VO, der mit dem „Gerichtsstand der passiven

224 Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (Neufassung), ABl. 2012 L 351/1. Das nicht vereinheitlichte deutsche Recht ist der Brüssel Ia-VO gegenüber nachrangig.

225 Zum revidierten Lugener Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen zwischen den EU-Mitgliedstaaten und der Schweiz, Norwegen und Island MüKo/Gottwald, ZPO, 5. Aufl. 2017, VO (EU) 1215/2012, Vorbem. zu Art. 1 Rn. 2.

Streitgenossenschaft“²²⁶ eine weitere besondere internationale und örtliche Zuständigkeit bestimmt.²²⁷ Danach kann, wenn mehrere Personen zusammen verklagt werden, eine Person, die ihren Wohnsitz in einem EU-Mitgliedstaat hat, auch „vor dem Gericht des Ortes verklagt werden, an dem einer der Beklagten seinen Wohnsitz hat, sofern zwischen den Klagen eine so enge Beziehung gegeben ist, dass eine gemeinsame Verhandlung und Entscheidung geboten erscheint, um zu vermeiden, dass in getrennten Verfahren widersprechende Entscheidungen ergehen könnten“. Die genauen, autonom zu bestimmenden Anforderungen an die erforderliche Verbindung sind nicht abschließend geklärt. Diskutiert werden sowohl geringere als auch über §§ 59, 60 ZPO hinausgehende Anforderungen für die einfache Streitgenossenschaft.²²⁸ Damit ist nicht ausgeschlossen, dass bei Klagen gegen mehrere Netzbeteiligte der Gerichtsstand des Art. 8 Nr. 1 Brüssel Ia-VO eröffnet ist.

b) Zivilprozessordnung

Im autonomen deutschen Verfahrensrecht der ZPO finden Verbindungen einer Mehrheit bilateraler Verträge zu einem Vertragsnetz bislang keine besondere Berücksichtigung. Als besonderer Gerichtsstand kann damit abhängig von der materiell-rechtlichen Einordnung von Vertragsnetzen und Ansprüchen im Vertragsnetzkontext entweder der Gerichtsstand des Erfüllungsortes gemäß § 29 ZPO oder der Gerichtsstand der unerlaubten Handlung gemäß § 32 ZPO einschlägig sein.²²⁹

Relevanz entwickelt die Einbindung eines Vertrages in ein Vertragsnetz zudem im Rahmen einer Streitgenossenschaft gemäß §§ 59 ff., 147 ZPO. Die Voraussetzungen des § 59 ZPO, dass mehrere Kläger oder Beklagte hinsichtlich des Streitgegenstandes in Rechtsgemeinschaft stehen oder aus demselben tatsächlichen und rechtlichen Grund berechtigt oder verpflichtet sind, liegen bei Vertragsnetzen als Mehrheit bilateraler Verträge typi-

226 MüKo/Gottwald, ZPO, 5. Aufl. 2017, VO (EU) 1215/2012, Art. 8.

227 Auch in den Art. 30 und 34 Brüssel Ia-VO über die Anhängigkeit im Zusammenhang stehender Verfahren findet sich keine Bezugnahme auf Vertragsnetze.

228 MüKo/Gottwald, ZPO, 5. Aufl. 2017, VO (EU) 1215/2012, Art. 8 Rn. 9.

229 Mit Verweis auf § 17 Abs. 2 GVG hat das nach § 32 ZPO zuständige Gericht auch über nicht-deliktische Ansprüche zu entscheiden, BGH NJW 2003, 828; vgl. Musielak/Voit/Heinrich, ZPO, 16. Aufl. 2019, § 32 Rn. 10 f. m.w.N.

scherweise nicht vor.²³⁰ Anderes gilt hingegen bei den zugunsten der Prozessökonomie weit auszulegenden²³¹ Voraussetzungen einer Streitgenossenschaft gemäß § 60 ZPO. Hier genügt ein im Wesentlichen gleichartiger Anspruchsgrund in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht.²³² Ein danach erforderlicher „innerer sachlicher Zusammenhang“²³³ von Ansprüchen gemäß § 60 ZPO ist zu bejahen, wenn Parteien eines Vertragsnetzes aufgrund eines im Wesentlichen gleichartigen Sachverhalts gegen ein anderes Vertragsnetzmitglied klagen.

IV. Ergebnis

In der Gesetzgebung finden Vertragsnetze – entgegen ihrer praktischen Bedeutung – bislang nur partiell Berücksichtigung. Primär relevant ist die Einbindung von einzelnen Verträgen in Vertragsnetze im materiellen Recht, daneben im Kollisionsrecht und Verfahrensrecht.

Für das materielle Unions- und deutsche Privatrecht ergibt sich ein einheitliches Bild. Auf dem Gebiet des Verbrauchervertragsrechts existiert eine Vielzahl an Vorschriften über verbundene und zusammenhängende Verträge, wobei die Terminologie insbesondere auf EU-Ebene variiert. Regelungszweck ist hier der Schutz des Verbrauchers, der vor nachteiligen Auswirkungen der Aufspaltung eines einheitlichen Lebenssachverhalts in getrennte Verträge bewahrt werden soll. Für Vertragsnetze, die sich zwischen Unternehmen bilden, bestehen hingegen keine speziellen Regelungen. Hierin tritt der traditionell stark dem bilateralen Zweierverhältnis verhaftete Blickwinkel des Vertrags- und Schuldrechts zu Tage. Anders ist die Gesetzeslage in Italien, das mit dem im Einzelnen flexibel ausgestalteten *contratto di rete* (Netzvertrag) seit dem Jahr 2009 einen speziellen

230 Rechtsgemeinschaft hinsichtlich des Streitgegenstandes meint in § 59 ZPO eine Rechtsgemeinschaft bezüglich des materiell-rechtlichen Gegenstands einer Klage, beispielsweise Miteigentümer. Die alternativ vorausgesetzte Identität des Rechtsgrundes ist etwa bei einer Klage aus demselben Vertragsverhältnis gegeben, BeckOK/Dressler, ZPO, 40. Ed. 2021, § 59 Rn. 12 f. m.w.N.

231 Musielak/Voit/Weth, ZPO, 16. Aufl. 2019, § 60 Rn. 10 m.w.N.

232 Als Beispiele für das Vorliegen einer Streitgenossenschaft gem. § 60 ZPO nennt BeckOK/Dressler, ZPO, 40. Ed. 2021, § 60 Rn. 3 m.w.N., Ansprüche aus mehreren im Wesentlichen gleich gelagerten Kauf-, Miet- oder Versicherungsverträgen. Abgelehnt wird eine Streitgenossenschaft gem. § 60 ZPO hingegen bei Ersatzansprüchen von Anlegern gegen verschiedene Anbieter von Kapitalanlagen, die nichts miteinander zu tun haben, OLG Hamm ZIP 2015, 2247.

233 St. Rspr., BGH ZIP 2013, 1399 Rn. 8.

Rechtsrahmen für verschiedene Kooperationen von Unternehmen bereitstellt.

Unter den Regelwerken und Modellregeln auf inter- und transnationaler Ebene greifen die *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts* (PEL CAFDC) und der *Draft Common Frame of Reference* (DCFR) vertragsnetzspezifische Aspekte jenseits des Verbraucherrechts explizit auf. Sie verpflichten Geschäftsherrn, Franchisegeber und Lieferanten, ihre Handelsvertreter, Franchisenehmer und Vertreiber gleich zu behandeln. Darüber hinaus unterliegen die Beteiligten in Handelsvertreter-, Franchise- und Vertriebsvertragssystemen einer Pflicht zur gesteigerten Zusammenarbeit. Zudem verpflichten beide Regelwerke die Franchisenehmer, dem „Franchisenetzwerk“ als gesamten keinen Schaden zuzufügen. Hierin liegen allesamt Sonderbehandlungen eines in ein Vertragsnetz eingebundenen bilateralen Vertrages gegenüber einem isoliert für sich stehenden Vertrag durch die PEL CAFDC und den DCFR. Deren Pflichtenkanons berücksichtigen die gegenseitige Abhängigkeit aller Vertragsnetzbeteiligten über bilaterale Vertragsbeziehungen hinaus und den ökonomischen Wert eines Vertragsnetzes als Gesamtes.

Das primär maßgebliche Kollisionsrecht der Rom I- und Rom II-Verordnung über vertragliche bzw. außervertragliche Schuldverhältnisse enthält keine speziellen Anknüpfungsregeln für Vertragsnetze. Damit ist die materiell-rechtliche Einordnung von Vertragsnetzen und den Anspruchsbeziehungen ihrer Beteiligten maßgeblich dafür, ob die Rom I- oder Rom II-Verordnung anwendbar ist. Innerhalb ihres jeweiligen Regelungsrahmens bieten beide Verordnungen über ihre Ausweich- und Auffangklauseln einer offensichtlich engeren bzw. der engsten Verbindung Möglichkeiten, die Einbindung von Verträgen in ein Vertragsnetz kollisionsrechtlich im Rahmen der objektiven Anknüpfung zu berücksichtigen.

Das Verfahrensrecht der Brüssel Ia-VO sowie der ZPO enthält ebenfalls keine gesonderten Bestimmungen zu Vertragsnetzen. Damit entscheidet vorbehaltlich einer wirksamen Gerichtsstandsvereinbarung wiederum die materiell-rechtliche Einordnung von Vertragsnetzen und den Anspruchsbeziehungen ihrer Beteiligten, ob für Ansprüche im Vertragsnetzkontext der Gerichtsstand des Erfüllungsortes oder der unerlaubten Handlung bzw. der Gerichtstand am Ort der Schadensverwirklichung eröffnet ist. Sowohl Art. 8 Nr. 1 der Brüssel Ia-VO zum Gerichtsstand der passiven Streitgenossenschaft als auch §§ 59 ff. ZPO zur Streitgenossenschaft ermöglichen, Vertragsnetzverbindungen zwischen Verfahrensbeteiligten zu erfassen.

D. Ökonomische und wirtschaftssoziologische Betrachtung

Noch bevor die Rechtswissenschaft Vertragsnetze als besonderen Untersuchungsgegenstand näher für sich entdeckte, setzten sich Ökonomen und Soziologen bereits vertieft mit Vertragsnetzphänomenen in organisatorischen Untersuchungen auseinander. Den Untersuchungsgegenstand bilden dabei *Unternehmensvertragsnetze* (bzw. „Netzwerke“), zu denen sich Unternehmen zusammenschließen, ohne dass auch Verbraucher Beteiligte des Vertragsnetzes sind. Die Erkenntnisse ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Betrachtungen helfen, Unternehmensvertragsnetze wie das Franchising mit ihren strukturellen Eigenheiten zu verstehen und sie von etablierten Kooperationsformen abzugrenzen. Von diesem Potential macht der juristische Vertragsnetzdiskurs bislang nur vereinzelt Gebrauch.²³⁴

Vor diesem Hintergrund dient die Analyse ökonomischer und wirtschaftssoziologischer Betrachtungen zunächst dem Verständnis der charakteristischen Eigenheiten von Unternehmensvertragsnetzen, um die juristische Auseinandersetzung vorzubereiten.²³⁵ Neben dem Verständnis der charakteristischen Eigenheiten von Unternehmensvertragsnetzen erleichtert die Einführung in ihre ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Grundlagen zudem das Verständnis juristischer Vertragsnetztheorien, so-

234 So etwa *Robe*, Netzverträge, 1998, S. 66 ff., 81 ff., 158 ff., 357 ff., 445 ff.; *Schanze*, Symbiotic Contracts: Exploring Long-Term Agency Structures Between Contract and Corporation, in: *Joerges* (Hrsg.), Franchising and the Law, 1991, S. 67, 76, 86 ff.; *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 22 ff. m.w.N.; an *Teubner* anschließend *Collins*, Introduction to Networks as Connected Contracts, in: *Teubner/Collins* (Hrsg.), Networks as Connected Contracts, 2011, S. 1, 28; *Dolžan*, Außen- und Binnendurchgriff im Vertragsnetz, 2015, S. 22.

235 Zum Verhältnis von Sozial- und Rechtswissenschaften bzw. zur Frage der Einbindung der Sozialwissenschaften in den juristischen Diskurs und ihrer Bedeutung *Petersen/Towfigh*, § 1 – Ökonomik in der Rechtswissenschaft, in: *Towfigh/Petersen* (Hrsg.), Ökonomische Methoden im Recht, 2. Aufl. 2017, S. 1, 2 ff.; *Eidenmüller*, Effizienz als Rechtsprinzip, 4. Aufl. 2015, S. 393 ff., 489 f.; *Posner*, Economic Analysis of Law, 9. Aufl. 2014, S. 29 ff.; *Schäfer/Ott*, Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 5. Aufl. 2012, S. XXXIII ff. m.w.N.; zwischen Gesetzgebung und Rechtsanwendung differenzierend *Hopt*, JZ 1975, 341 ff. m.w.N.; kritisch gegenüber einer rein dogmatisch-exegetischen Konzeption der Jurisprudenz *Krawietz*, Juristische Methodik und ihre rechts-theoretischen Implikationen, Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie 2 (1972), 12 ff.; vgl. auch *Sourlas*, Juristische Methodenlehre im Spannungsfeld von Theorie und Praxis, in: *Canaris/Diederichsen* (Hrsg.), FS Larenz, 1983, S. 615 ff. m.w.N.

weit sie ökonomische und wirtschaftssoziologische Erkenntnisse einbeziehen.²³⁶

Ähnlich wie für das Privatrecht bereits dargestellt,²³⁷ kennzeichnet auch die ökonomische und wirtschaftssoziologische Befassung mit Vertragsnetzen eine gewisse Begriffsvielfalt.²³⁸ Der im ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Kontext oft verwendete Begriffe des Netzwerks („network“) ist einerseits breiter als das Begriffsverständnis dieser Arbeit von „Vertragsnetzen“²³⁹, da „Netzwerke“ Kooperationen unabhängig von ihrer juristischen Ausgestaltung umfassen und damit neben Vertragsnetzen auch multilaterale Verträge. Andererseits steht hinter dem Begriff „Netzwerk“ ein engeres Begriffsverständnis, da im Fall der Vertragsnetzstruktur mehr als nur ein „gewisser Zusammenhang“²⁴⁰ der Verträge erforderlich ist, um als „Netzwerk“ zu gelten, und zudem nur Kooperationen zwischen ausschließlich Unternehmen erfasst sind. Im Folgenden wird grundsätzlich die in den ökonomischen und wirtschaftssoziologischen Betrachtungen jeweils konkret verwendete Terminologie beibehalten und dem dieser Arbeit zugrunde liegenden Verständnis von (Unternehmens-)Vertragsnetzen zugeordnet.

236 Es ist vor allem *Teubners* Theorie vom Vertragsverbund (näher *infra* Kap. 3, B., VI., S. 239), die sich auf ökonomische und soziologische Theorien stützt, *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 12, demzufolge die sozialwissenschaftlichen Analysen der „Handlungslogik von Netzwerken“ die Rechtsdogmatik „irritieren“.

237 *Supra* Kap. 1, A., I., S. 33 ff.

238 Vgl. die Aufzählung bei *Ménard*, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 347: „intermediate arrangements“, „hybrids“, „clusters, networks, symbiotic arrangements, supply-chain systems, administered channels, nonstandard contracts, and so forth“; zur Begriffsmehrdeutigkeit *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 44 f.

239 *Supra* Kap. 1, A., II., S. 38, wonach alle in einem gewissen Zusammenhang stehenden *Vertragsmehrheiten* zwischen selbstständigen Rechtssubjekten erfasst sind, die als Vertragsnetzphänomene diskutiert werden.

240 So das *supra* in Kap. 1, A., II., S. 38, bewusst weit gewählte Begriffsverständnis von „Vertragsnetzen“, um alle Vertragsnetzphänomene zu erfassen, die als solche diskutiert werden.

I. Ökonomische Betrachtung

Wie also blickt die Ökonomik auf Vertragsnetze? Vertragsnetze unterfallen in der ökonomischen Betrachtung den sogenannten „hybriden Zwischenformen“, die als neue Kooperationsform für Unternehmen von den beiden Polformen des freien Marktes und der hierarchischen Organisation, d.h. der vertikalen Integration innerhalb eines Unternehmens, abgegrenzt werden. Juristisch übersetzt stehen hinter dem freien Markt Austauschverträge und hinter der hierarchischen Organisation die Gesellschaftsform.

Unter den verschiedenen ökonomischen Theorien ist vor allem die Neue Institutionenökonomik²⁴¹ für Vertragsnetze relevant. Sie widmet sich dem institutionellen Rahmen von Transaktionen und seiner Wirkung auf den Transaktionsprozess. Hierfür rückt die Neue Institutionenökonomik – entgegen den Annahmen der älteren Neoklassik – Institutionen, d.h. etwa informelle Regeln, Rechtsnormen, Verträge und Unternehmen, in den Mittelpunkt der Analyse und nimmt sie nicht länger nur als gegeben hin.²⁴² Ihr Analyseblickwinkel entspricht dem methodologischen Individualismus, der auch Institutionen aus der Perspektive des Individu-

-
- 241 Der Begriff der Neuen Institutionenökonomik („New Institutional Economics“) findet sich nach *Ménard/Shirley*, Introduction, in: dies. (Hrsg.), *Handbook of New Institutional Economic*, 2008, S. 1, 2f., zum ersten Mal bei *Williamson*, *Markets and Hierarchies*, 1975, S. 1. Synonyme Verwendung finden „Neo-Institutionalismus“ und „Neue institutionelle Ökonomie“. Im Englischen ist „New Economics of Organization“ ebenfalls gebräuchlich, *Williamson*, *Markets, hierarchies, and the modern corporation*, *Journal of Economic Behavior and Organization* 17 (1992), 335. Von der Neuen Institutionenökonomik abzugrenzen ist der „Institutionalismus“, der von *John R. Commons*, *Thorstein Veblen* und *Wesley Mitchell* geprägt wurde und – anders als die Neue Institutionenökonomik – u.a. das Modell des *Homo oeconomicus* als rationalem Agenten gänzlich ablehnt, vgl. *Senge*, *Das Neue am Neo-Institutionalismus*, 2011, S. 65 Fn. 37. Zum Institutionalismus überblicksartig etwa *Hodgson*, *What is the Essence of Institutional Economics*, *Journal of Economic Issues* 34 (2000), 317 ff.; vgl. auch *ders.*, *On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics*, *Journal of Institutional Economics* 10 (2014), 591 ff.
- 242 *Senge*, *Das Neue am Neo-Institutionalismus*, 2011, S. 55 f. *Williamson* stuft die Neue Institutionenökonomik als interdisziplinär ein, *Posner*, *The New Institutional Economics Meets Law and Economics*, *Journal of institutional and theoretical Economics* 149 (1993), 73, 84 f., widerspricht dem: „So the law leg of Williamson's triad collapses; and so far as the organization-theory leg is concerned, it seems to me to add nothing to economics that the literature on information costs had not added years earlier. [...] [T]he new institutional economics [...] is just – economics“.

ums erklärt.²⁴³ Innerhalb der Neuen Institutionenökonomik sind für die Analyse von Vertragsnetzen primär die Transaktionskostenanalyse und die Prinzipal-Agenten-Theorie maßgeblich.²⁴⁴ Darüber hinaus eröffnet die Managementlehre mit Kritik und Weiterentwicklungen der Transaktionskostenanalyse weitere Einsichten in die spezifische Struktur und Funktionsweise von Vertragsnetzen. Als Theorien der Volkswirtschaftslehre bzw. einer erweiterten Betriebswirtschaftslehre richtet sich das Erkenntnisinteresse der im Folgenden in ihrer Relevanz für Vertragsnetze dargestellten Theorien primär auf Effizienz- und Kostengesichtspunkte.

1. Transaktionskostenanalyse

Die Transaktionskostenanalyse bildet den Ausgangspunkt der Neuen Institutionenökonomik.²⁴⁵ Die Transaktionskostenanalyse ist zentral mit zwei Ökonomen verbunden: den Trägern des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften *Ronald Coase* und *Oliver E. Williamson*. Ihre für ein ökonomisches Verständnis der Vertragsnetzphänomene maßgeblichen Erkenntnisse stehen im Folgenden im Zentrum. Dabei werden zunächst vorbereitend die Grundlagen der Transaktionskostenanalyse anhand ihrer historischen Entwicklung dargestellt, um sodann auf die darauf aufbauenden Aussagen der Transaktionskostenanalyse über Vertragsnetze eingehen zu können.

243 Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 1908, S. 88 ff.; Treibel, Einführung in die soziologischen Theorien der Gegenwart, 7. Aufl. 2006, S. 130 ff.; Büschges/Abraham/Funk, Grundzüge der Soziologie, 3. Aufl. 1998, S. 85.

244 Neben der Transaktionskostenanalyse und der Prinzipal-Agenten-Theorie bildet die Theorie der Verfügungsrechte eine dritte Theoriesäule der Neuen Institutionenökonomik, Ebers/Gotsch, Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Kieser/Ebers (Hrsg.), Organisationstheorien, 7. Aufl. 2014, S. 195; grundlegend Richter/Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 4. Aufl. 2010.

245 Picot/Dietl, Transaktionskostentheorie, Wirtschaftswissenschaftliches Studium 1990, 178; Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233: „The new institutional economics is preoccupied with the origins, incidence, and ramifications of transaction costs“.

a) Ronald Coase

Der Brite *Ronald Coase* gilt als Entdecker der Transaktionskosten. Seine Erkenntnisse über die Relevanz der Transaktionskosten und der Verfügungsrechte für die institutionelle Struktur und das Funktionieren der Wirtschaft²⁴⁶ bilden den Grundstein der Neuen Institutionenökonomik. Erst die Erkenntnis, dass Transaktionen einen Zeit- und Kostenaufwand verursachen, der je nach Art und Weise ihrer Durchführung variiert,²⁴⁷ begründet das Untersuchungsinteresse an der Ausgestaltung und Qualität der Institutionen als relevanter Wirtschaftsfaktor.²⁴⁸

In seinem Aufsatz „*The Nature of the Firm*“ aus dem Jahr 1937 identifiziert *Coase* die hierarchische Organisation als Alternative zum Markt, um Transaktionen durchzuführen.²⁴⁹ In hierarchischen Organisationen wird der Preismechanismus, der die Ressourcenallokation auf dem Markt über Angebot und Nachfrage steuert, ausgesetzt und durch die Produktionsentscheidung der Unternehmensführung ersetzt.²⁵⁰ Warum dies geschieht, vermag der Preismechanismus selbst nicht darzulegen. Anders hingegen *Coase*, der den Grund für die Entstehung von hierarchischen Organisationen in den Kosten sieht, die die Nutzung des Preismechanismus am Markt mit sich bringt.²⁵¹ Mit *Coase* erklärt sich die Auswahlentscheidung zwischen den Alternativen Markt und Hierarchie mit den jeweils entstehenden Transaktionskosten: Übersteigen die auf dem Markt bei Abschluss und Durchführung der Austauschbeziehungen entstehenden Kosten einer Transaktion (etwa durch Informationsbeschaffung und Verhandlungen) die Kosten, die bei einer Durchführung innerhalb einer hierarchischen Or-

246 *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386 ff.; *ders.*, The problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3 (1960), 1 ff.

247 *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386, 395; *ders.*, The problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3 (1960), 1, 15 ff.

248 *Opper*, Der Stand der Neuen Institutionenökonomik, *Wirtschaftsdienst* 2001/X, 601, 603; *Senge*, Das Neue am Neo-Institutionalismus, 2011, S. 55 f.

249 *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386, 388.

250 *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386, 387 f. m.V. auf *Robertson*, The Control of Industry, 1923, S. 85, der Organisationen als Inseln bewusster Steuerung beschreibt, die im Meer unbewusster Kooperation ähnlich wie in einem Buttermilheimer schwimmende Butterklumpen ausflocken („islands of conscious power in this ocean of unconscious co-operation like lumps of butter coagulating in a pail of buttermilk“).

251 *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386, 390.

ganisation anfallen würden, bilden Individuen aus Profitabilitätsgründen hierarchische Organisationen.²⁵²

b) Oliver E. Williamson

Beginnend in den 1970er Jahren griff der US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler *Oliver E. Williamson* den Transaktionskostenansatz von *Coase* auf und differenzierte ihn weiter aus.²⁵³ Dabei versteht *Williamson* die Transaktionskostentheorie als interdisziplinären Ansatz, der neben den Wirtschaftswissenschaften Aspekte der Rechtswissenschaft und der Organisationstheorie einbezieht.²⁵⁴

Transaktionskosten vergleicht *Williamson* anknüpfend an ihre Beschreibung durch *Kenneth Arrow* als „*costs of running the economic system*“²⁵⁵ mit der bei physikalischen Prozessen entstehenden Reibung („*friction*“).²⁵⁶ Dabei unterscheidet *Williamson* zwei Arten von Transaktionskosten nach dem Zeitpunkt ihrer Entstehung: Ex-ante-Transaktionskosten, wie etwa

252 Vgl. *Coase*, The Nature of the Firm, *Economica* 4 (1937), 386, 390 ff. Die Vertreter der Neoklassik hatten ihren Untersuchungen zuvor die Annahme einer kostenfreien Nutzung des Preismechanismus am Markt zugrunde gelegt, *Holl*, Wahrnehmung, menschliches Handeln und Institutionen, 2004, S. 48 m.W.N.

253 *Williamson*, The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *American Economic Review* 61 (1971), 112 f.; *ders.*, Markets and Hierarchies, 1975, S. 3 f.; *ders.*, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics* 22 (1979), 233; *ders.*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 15 ff., 387: „Transaction cost economics is a comparative institutional approach to the study of economic organization in which the transaction is made the basic unit of analysis“.

254 *Williamson* stützt sich insbesondere auf die Vertragstypenlehre *Macneils* und die Arbeiten der Organisationstheoretiker *Barnards* und *Simons* zur Formalstruktur von Organisationen, *Williamson*, Why Law, Economics, and Organization?, *Annual Review of Law and Social Science* 1 (2005), 369, 372; *ders.*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 387; *ders.*, Transaction Cost Economics: How It Works, Where it is Headed, *De Economist*, 146 (1998), 23, 53: „Transaction cost economics [...] is an interdisciplinary joiner of law, economics, and organization in which economics is the first among equals.“ A.A. *Posner*, The New Institutional Economics Meets Law and Economics, *Journal of institutional and theoretical Economics* 149 (1993), 73, 84 f.: „the new institutional economics [...] is just economics“.

255 *Arrow*, The organization of economic activity, in: U.S. Joint Economic Committee (Hrsg.), The Analysis and Evaluation of Public Expediture: The PBB System, 1969, S. 48.

256 *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 18 f.

Verhandlungs- und Vertragsentwurfskosten, die vor Vertragsschluss entstehen, und Ex-post-Transaktionskosten, die nach Vertragsschluss etwa zur Durchsetzung von Vertragsbestimmungen und bei nachträglichen Vertragsanpassungen anfallen.²⁵⁷ In Abkehr zu den seinerzeit vorherrschenden Verhaltensannahmen legt Williamson seinen Untersuchungen die Annahmen einer begrenzten Rationalität der handelnden Individuen sowie eines opportunistischen Verhaltens zugrunde, das auf den eigenen Vorteil bedacht ist und zu diesem Zweck mitunter vertragswidriges und täuschendes Verhalten ohne Rücksicht auf nachteilige Konsequenzen für andere einschließt.²⁵⁸

Williamsons Ziel ist es, unter Effizienz- und Kostengesichtspunkten herauszuarbeiten, welche Transaktionen optimalerweise in welchen Beherrschungs- und Überwachungssystemen („Governance-Strukturen“) abzuwickeln sind.²⁵⁹ Dabei bezieht er neben Markt und Hierarchie mit den „hybriden Zwischenformen“, zu denen Unternehmensvertragsnetze gehören, eine dritte Kooperationsform in die Transaktionskostenanalyse ein:

-
- 257 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 20 f.; Scott/Triantis, Anticipating Litigation in Contract Design, Yale Law Journal 115 (2006), 814 ff., zum Zusammenhang der Kosten im Stadium des Vertragsentwurfs und späterer Gerichtskosten.
- 258 Williamson, Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, The American Economic Review 63 (1973), 316, 317; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 45, 47, unterscheidet mit Ex-ante- und Ex-post-Opportunismus zwei Formen des Opportunismus („adverse selection“ und „moral hazard“), deren Hintergrund Informationsasymmetrien bilden. Vom Opportunismus wiederum („self-interest seeking with guile“) grenzt Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 47 ff., mit dem einfachen Eigeninteresse („simple self-interest seeking“) und der Folgsamkeit („obedience“) zwei weitere Ausprägungen dessen ab, inwieweit der Einzelne sein Handeln am eigenen Interesse ausrichtet. Zum Konzept der begrenzten Rationalität vgl. auch Simon, Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization, 1947, S. 39 ff., 80, 241; Klaes/Sent, A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality, History of Political Economy 37 (2005), 27 ff. Als dritte Verhaltensannahme geht Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 388 ff., von einer Risikoneutralität der Akteure aus.
- 259 Maßgebliche Bezugsgröße ist dabei die Summe der Produktions- und Transaktionskosten, Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 245.

„Firms, markets, and mixed modes are recognized as alternative instruments of governance. Which is best suited for mediating a transaction depends on the underlying characteristics of the transaction.“²⁶⁰

aa) Transaktionsmerkmale

Transaktionen lassen sich nach zahlreichen Merkmalen differenzieren, etwa nach dem Grad ihrer Komplexität.²⁶¹ Williamson charakterisiert Transaktionen mithilfe dreier Dimensionen, die er als maßgeblich für die Entstehung von Transaktionskosten ansieht: Investitionsspezifität, Häufigkeit und Unsicherheit.²⁶² Besondere Bedeutung für die Transaktionskostenanalyse misst Williamson dabei der Investitionsspezifität zu, die er in die Kategorien nicht spezifisch, gemischt und idiosynkratisch, d.h. spezifisch, unterteilt.²⁶³ Transaktionsspezifische Investitionen bedingen eine gegenseitige Abhängigkeit der Transaktionspartner, die mit jeder transaktionsspezifischen Investition steigt.²⁶⁴ Das Maß der Häufigkeit der Transaktion gibt Williamson mit einmalig, gelegentlich und häufig wiederholt an.²⁶⁵ Ob eine Transaktion einmalig oder wiederholt durchgeführt wird, beeinflusst die Bereitschaft, Kosten in Kauf zu nehmen, etwa um die Geschäftsbeziehung zu pflegen und eine spezialisierte Abwicklung zu etablieren.²⁶⁶ Das Merkmal der Unsicherheit betrifft vor allem die Unwägbarkeiten, das Ver-

260 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 129.

261 Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 376.

262 Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 239, 246 f.; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 52 („asset specificity, uncertainty, and frequency“); Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 376.

263 Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 246 („nonspecific, mixed, idiosyncratic“); ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 52 ff.

264 Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 376.

265 Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 246 („one-time, occasional, recurrent“); vgl. auch ders., Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, 1990, S. 82.

266 Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 376.

halten anderer sicher vorauszusagen.²⁶⁷ Es kann nach Williamson gänzlich fehlen, in mittlerer Ausprägung oder zu einem hohen Grad vorliegen.²⁶⁸ Wie stark Unsicherheit Transaktionen beeinflusst, hängt insbesondere von dem Maß der Investitionsspezifität ab. Am freien Markt etwa spielt die Unsicherheit hinsichtlich des zukünftigen Verhaltens des Vertragspartners mangels spezifischer Investitionen und leichter Austauschbarkeit keine Rolle.²⁶⁹

bb) Governance-Strukturen: Markt, Hybrid und Hierarchie

In einem nächsten Schritt differenziert Williamson drei verschiedene Arten von Governance-Strukturen, mit denen Transaktionen abgewickelt werden können: Markt („*discrete market exchange*“²⁷⁰), Hierarchie („*centralized hierarchical organization*“²⁷¹) und hybride Zwischenformen („*myriad mixed or intermediate modes*“²⁷² / „*hybrid modes of governance*“²⁷³).²⁷⁴ Damit räumt Williamson Unternehmensvertragsnetzen, die den hybriden Zwischenfor-

267 Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 57, dessen Diskussion von Verhaltensunsicherheit seine Annahmen einer begrenzten Rationalität der handelnden Individuen und eines opportunistischen Verhaltens zugrunde liegen, die überhaupt erst die Relevanz von Störungen durch Unsicherheit begründen.

268 Williamson, *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, *Journal of Law and Economics* 22 (1979), 233, 253 f. („certainty“, „uncertainty [...] to an intermediate or high degree“); näher ders., *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 57 ff.

269 Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 59 f.

270 Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 16, auch „classical market contracting“ (S. 42).

271 Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 16.

272 Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 16, auch „mixed modes of firm and market organization“ (S. 42).

273 Williamson, *Examining economic organization through the lens of contract*, *Industrial and Corporate Change* 12 (2003), 917, 926.

274 Williamson, *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*, *Journal of Law and Economics* 22 (1979), 233, 234: „market, hierarchical, and intermediate modes of organization“; ders., *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 16, 129, 295: „structural differences are presumed to arise primarily in the service of transaction cost economizing“; ders., *Examining economic organization through the lens of contract*, *Industrial and Corporate Change* 12 (2003), 917, 925 ff.: „spot market, hybrid and hierarchy“. Für die Zuordnung der Governance-Strukturen zu verschiedenen Transaktionsformen nimmt Williamson zwischenzeitlich auch eine Vierteilung vor, Williamson, *The*

men unterfallen, eine eigenständige Rolle innerhalb der Transaktionskostenanalyse ein. Hybride²⁷⁵ beschreibt er als eine dritte Governance-Struktur, die zwischen den beiden Polen Markt und Hierarchie angesiedelt ist.²⁷⁶ Als zentrales Beispiel einer hybriden Form nennt Williamson das Franchising, daneben Joint Ventures und andere Formen von Langzeitvertragsstrukturen wie beispielsweise Handelsbeziehungen mit wechselseitigen Käufer- und Verkäuferrollen.²⁷⁷ Zuvor trennte bereits der britische Ökonom George B. Richardson drei Koordinationsformen, die er als Kontinuum versteht: Transaktionen auf Warenmärkten („*transactions [...] on organized commodity markets*“), ein Zwischenbereich („*intermediate areas in which there are linkages of traditional connection and good will*“) und Formen vollständiger Kooperation („*complex and interlocking clusters, groups and alliances which represent cooperation fully and formally developed*“).²⁷⁸ Noch früher, im Jahr 1931, hatte der amerikanische Rechtsrealist Karl N. Llewellyn für Waren und Dienstleistungen sogenannte „*future deals*“ beschrieben, die auf halben Weg zwischen einer Abwicklung innerhalb einer hierarchischen Organisation und einem Austauschgeschäft am Markt liegen.²⁷⁹

Die hybriden Formen hatte Williamson zunächst als schwer zu organisieren und instabil eingestuft und deshalb eine zweigipflige Häufigkeitskurve zugunsten der beiden Extremformen Markt und Hierarchie gezeichnet.²⁸⁰

Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 73 ff., vgl. *infra* Kap. 1, D., I., 1., b), cc), S. 104.

- 275 Zur Wortherkunft: „The Latin word *hybrida* or *hibrida*, a hybrid or mongrel, is commonly derived from Greek *ibris*, an insult or outrage, with special reference to lust, hence, an outrage on nature, a mongrel.“, Sand, Hybrid Law – Law in a Global Society of Differentiation and Change, in: FS Teubner, 2009, S. 871 m.V. auf Warren, On the Etymology of Hybrid (Lat. *Hybrida*), American Journal of Philology 5 (1884), 501 f.
- 276 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 281.
- 277 Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 382; ders., Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 83.
- 278 Richardson, The organization of industry, Economic Journal 82 (1972), 883, 887.
- 279 Llewellyn, What price a contract? An essay in perspective, Yale Law Journal 40 (1931), 704, 727: „half-way between mere reliance on the general spot market [...], and property-wise assurance [...] by vertical integration“.
- 280 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 83, m.V. auf ders., Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, 1975.

Diese Einschätzung korrigierte er später zugunsten einer gleichförmigen Verteilung.²⁸¹ Dabei stützte sich Williamson für die große empirische Häufigkeit von Hybridformen unter anderem auf Untersuchungen von Arthur L. Stinchcombe, George Richardson, und Stewart Macaulay.²⁸²

(1) Unterscheidungsparameter

Die Kernunterschiede der Governance-Strukturen Markt, Hybrid und Hierarchie macht Williamson an vier Parametern fest: ihre autonome Anpassungsfähigkeit bei Angebots- und Nachfrageänderungen sowie bei geplanten kooperativen, organisationsinternen Veränderungen, ihre Anreizstrukturen und die eingesetzten Kontrollinstrumente.²⁸³

Am Markt herrsche aufgrund des Preismechanismus eine außerordentlich effiziente Informationsübermittlung, aufgrund derer sich die autonomen Teilnehmer rasch anpassen könnten.²⁸⁴ Die Anreizintensität und die Anpassungsfähigkeit bei Angebots- und Nachfrageänderungen bewertet Williamson am Markt deshalb als stark ausgeprägt, die verwaltungstechnische Überwachung und die kooperative Anpassungsfähigkeit hingegen als schwach bzw. nicht vorhanden.²⁸⁵

Für hierarchische Organisationen stellt Williamson entgegengesetzte Ausprägungen bei allen Merkmalen fest. Hierarchische Organisationen mit internen Kontrollen zeichnen sich nach Williamson durch schwache

281 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 83 f.

282 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 83: „activity in the middle range is extensive“ m.V. auf Stinchcombe, Contracts as hierarchical documents, 1983, Richardson, Economic Journal 82 (1972), 883, 887, und Macaulay, American Sociological Review 28 (1963), 55 ff.; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 159: „such arrangements are increasing rapidly“ m.V. auf Business Week, June 25, 1984, p. 41.

283 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 277 ff.; ders., Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 374, zu den beiden Arten der Anpassung unter Rückbezug auf den Ökonom Friedrich August von Hayek, The Use of Knowledge in Society, American Economic Review 35 (1945), 519 ff., einerseits und den Organisationstheoretiker Chester I. Barnard, The Functions of the Executive, 1938, S. 6, andererseits.

284 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 277.

285 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 281.

interne Anreize aus, da Veränderungen des persönlichen Einsatzes kaum Einfluss auf die Vergütung des Einzelnen haben, wodurch aber die Kooperation zwischen den Beteiligten gefördert werde.²⁸⁶ Gleichzeitig stellt *Williamson* bei hierarchischen Organisationen eine vergleichsweise schlechte individuelle Reaktionsfähigkeit der Beteiligten bei Angebots- und Nachfrageänderungen fest, die organisationsinterne Anpassungsfähigkeit hingegen sei aufgrund der flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten mittels zentraler Steuerung hoch.²⁸⁷

Hybride Governance-Strukturen weisen demgegenüber nach *Williamson* mittlere Werte bei allen Merkmalen auf: eine mittelstark ausgeprägte Anreiz- und Überwachungsstruktur sowie ein mittleres Maß an Anpassungsfähigkeit bei Angebots- und Nachfrageänderungen sowie bei internen Veränderungen.²⁸⁸ Damit ordnet *Williamson* Hybride bezüglich aller Parameter zwischen den Governance-Strukturen Markt und Hierarchie ein, die als Endpunkte des Kontinuums bezüglich aller Merkmale jeweils entgegengesetzte Extremwerte aufweisen.²⁸⁹ Maßgeblicher Faktor für die Beurteilung der Hybridformen ist die Selbstständigkeit, die die Beteiligten bei Hybriden im Gegensatz zu hierarchischen Governance-Strukturen beibehalten. Sie bedingt insbesondere die gegenüber Hierarchien stärker ausgeprägten Anreize und die höhere individuelle Anpassungsfähigkeit der Hybridformen.²⁹⁰

-
- 286 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 275: „internal incentives in hierarchies are flat or low-powered“.
- 287 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 281.
- 288 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 280 f.; *ders.*, Examining economic organization through the lens of contract, *Industrial and Corporate Change* 12 (2003), 917, 926.
- 289 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 281; *ders.*, Examining economic organization through the lens of contract, *Industrial and Corporate Change* 12 (2003), 917, 926: „The hybrid mode is a compromise mode of governance“; *ders.*, *The Economic Institutions of Capitalism*, 1985, S. 83, ordnet hybride Transaktionsformen auch nach dem Grad der Autonomie, die die an der Transaktion beteiligten Parteien bei ihrer Abwicklung innehaben, zwischen den Extremformen isolierter Markttransaktionen und hierarchischer Organisationen ein.
- 290 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 273.

In den ausgeprägten Anreizen und dem geringeren bürokratischen Aufwand liegen nach Williamson Vorteile von Strukturen mit selbstständigen Beteiligten gegenüber hierarchischen Strukturen.²⁹¹ Gleichzeitig ist die Selbstständigkeit der Beteiligten für die Gefahr von Alleingängen im Eigeninteresse verantwortlich,²⁹² die Kontrollmechanismen (etwa in Form von Informationspflichten) erforderlich macht und durch transaktionsspezifische Investitionen abgesichert wird.²⁹³ Aufgrund der Kontrollmechanismen und der längerfristigen Bindung der Beteiligten sind die Anreize und die individuelle Unabhängigkeit bei Hybridstrukturen weniger stark ausgeprägt als am freien Markt.²⁹⁴ Andererseits vereinfachen Kontroll- und festgelegte Streitbeilegungsmechanismen die interne Anpassungsfähigkeit der Governance-Struktur Hybrid.²⁹⁵

(2) Relevanz des anzuwendenden Rechts

Williamson stuft darüber hinaus das anzuwendende Recht als weiteren relevanten Faktor für die Beurteilung der Governance-Strukturen ein. Ihm folge sind die Strukturen Markt, Hybrid und Hierarchie von unterschiedlichen Vertragsrechtsregimen zu regeln, wofür er sich an den Kategorien des klassischen, neoklassischen und relationalen Vertragsrechts von Macneil²⁹⁶

-
- 291 Williamson, Why Law, Economics, and Organization?, Annual Review of Law and Social Science 1 (2005), 369, 382; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 76; ders., Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280 (The hybrid mode [...] preserves ownership autonomy, which elicits strong incentives“).
- 292 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 273: „the autonomous ownership status of the parties continuously poses an incentive to defect“. Vgl. zum Franchising auch ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 39, sowie *infra* Kap. 3, A., IV., 3., S. 201.
- 293 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280; ders., The mechanisms of governance, 1996, S. 378.
- 294 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280.
- 295 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280.
- 296 Macneil, The Many Futures of Contracts, Southern California Law Review 47 (1974), 691 ff.; ders., Restatement (Second) of Contracts and Presentation, Virginia Law Review 60 (1974), 589 ff.; ders., Contracts: Adjustment of Long-Term

orientiert.²⁹⁷ Dabei ordnet Williamson das klassische Vertragsrecht isolierten Markttransaktionen, das neoklassische Vertragsrecht den hybriden Zwischenformen und ein „*forbearance contract law*“ den hierarchischen Organisationen zu, das von einer Nachgiebigkeit geprägt sei, die nicht auf eine strikte Eins-zu-eins-Umsetzung fokussiert sei, sondern andere Ziele priorisieren könne.²⁹⁸ Auch das neoklassische Vertragsrecht, das nach Williamson hybride Governance-Strukturen wie das Franchising regelt, stuft er als Regime mit einem gewissen Umsetzungsspielraum („*elastic contracting mechanism*“) ein.²⁹⁹ Als „*semi-legalistic contract law regime*“ sei es zwischen dem klassischen Vertragsrecht und dem „*forbearance contract law*“ einzuordnen, das die Governance-Strukturen Markt bzw. Hierarchie regele.³⁰⁰ Die Vielfalt der Vertragsrechtsformen führt Williamson auf die unterschiedlichen Transaktionseigenschaften zurück, die verschiedene Regelungsregime verlangten.³⁰¹

cc) Effizienzzuordnung von Transaktions- und Governance-Arten

Für optimale Effizienz ordnet Williamson den primär nach dem Merkmal der Investitionsspezifität kategorisierten Transaktionen die Governance-Strukturen Markt, Hybrid und Hierarchie zu.³⁰² Demnach sei der Markt

Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law, Northwestern University Law Review 72 (1978), 854ff. Vgl. Zur „Relational Contract Theory“ und ihrer Einordnung für das deutsche Recht Heermann, Drittfinanzierte Erwerbsgeschäfte, 1998, S. 78 ff. m.w.N.

- 297 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 271 m.w.N.
- 298 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 271 ff.
- 299 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 271.
- 300 Williamson, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280 f.
- 301 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 68.
- 302 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 68, 204: „[G]overnance structures must be matched to the underlying attributes of transactions in a discriminating way if the efficiency purposes of economic organization are to be realized [...]; ders., Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269; ders., Examining economic organization through the lens of contract, Industrial and Corporate Change 12 (2003), 917, 926.

insbesondere für nicht-spezifische Transaktionen geeignet, hierarchische Formen für komplexe (und spezifische)³⁰³ Transaktionen und Hybride für den Zwischenbereich:

„Generic transactions are thus those for which markets are well suited; complex transactions are managed by hierarchy; and hybrid modes of governance are employed for those in between.“³⁰⁴

Ein Wechsel zwischen den Governance-Arten sei zu vollziehen, wenn sich die Transaktionseigenschaften änderten, etwa bei Zunahme der Investitionsspezifität ein Wechsel vom Markt zum Hybrid.³⁰⁵

In früheren Veröffentlichungen der Jahre 1979 und 1985 differenzierte Williamson nicht drei, sondern noch vier Governance-Strukturen für die Zuordnung zu verschiedenen Transaktionsarten aus: den Markt sowie trilaterale, bilaterale und vereinheitlichte Governance-Strukturen.³⁰⁶ Hierbei bezog Williamson neben der Investitionsspezifität die Häufigkeit der Transaktionen verstärkt mit ein. Eine vergleichende Zusammenschau der früheren und späteren Veröffentlichungen Willianmons legt nahe, dass die hybriden Formen im Rahmen der Dreiteilung von Governance-Strukturen die tri- und bilaterale Governance unter sich vereinen.³⁰⁷ Die früheren Ausführungen sind somit weiterhin von Belang, um die Zuordnung von Transaktionsart und geeigneter Governance-Struktur zu spezifizieren.

303 Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 78 f.

304 Williamson, Examining economic organization through the lens of contract, Industrial and Corporate Change 12 (2003), 917, 926 f.

305 Williamson, Examining economic organization through the lens of contract, Industrial and Corporate Change 12 (2003), 917, 926; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 16, 78, vgl. auch S. 61 ff. zur „fundamental transformation“.

306 Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 248 ff.; ders., The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 73 ff.

307 Vgl. etwa die Einordnung des Franchisings sowohl als „bilateral governance“, Williamson, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 260 als auch als „hybrid mode“, ders., Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280, sowie die Charakterisierung sowohl der „trilateral governance“, Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 75, als auch der „hybrid modes“, ders., Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 273, 280, anhand festgelegter alternativer Streitbeilegungsmechanismen wie den Schiedsgerichten.

Die Abwicklung von Transaktionen am Markt („*market governance*“) ist demnach *Williamson* zufolge für gelegentlich oder häufig wiederkehrende nicht spezifische Transaktionen besonders geeignet, bei denen die Parteidentität keine Rolle spielt und streitige Ansprüche vor den Gerichten verhandelt werden.³⁰⁸ Dreiseitige Beherrschungs- und Überwachungssysteme („*trilateral governance*“) seien für gelegentliche Transaktionen hochspezifischer oder gemischter Natur mit einem entsprechend ausgeprägten Interesse der Beteiligten an ihrer Fortsetzung zu empfehlen, die durch Einbeziehung eines Dritten wie etwa einem Schiedsgericht oder unabhängigen Dritten gefördert werde.³⁰⁹ Zweiseitige und einheitliche Governance-Strukturen („*bilateral and unified governance*“) ordnet *Williamson* schließlich wiederkehrenden Transaktionen mit hochspezifischen oder gemischten Investitionen zu.³¹⁰ Anders als bei vereinheitlichten, unternehmensinternen Strukturen bleiben die Beteiligten bei zweiseitigen Strukturen nach *Williamsons* Einteilung selbstständig.³¹¹ Als Beispiel einer zweiseitigen Governance-Struktur nennt *Williamson* das Franchising,³¹² das er auch als Hybrid einstuft.³¹³

c) Zwischenergebnis: Vertragsnetze als hybride Governance-Struktur

Die Transaktionskostentheorie *Williamsons* unterscheidet unter Kosten- und Effizienzgesichtspunkten drei Governance-Strukturen: Markt, Hybrid und Hierarchie. Als zentrale Annahmen seiner Analyse legt *Williamson* eine begrenzte Rationalität und menschlichen Opportunismus sowie die Anpassungsfähigkeit von Governance-Strukturen zugrunde.

Unternehmensvertragsnetze wie etwa das Franchising, in denen die Beteiligten über längerfristige Verträge verbunden sind, gleichzeitig aber selbstständig bleiben, unterfallen in *Williamsons* Dreiklang der Governance-Strukturen den Hybridformen. Hybride sind durch die Autonomie der Beteiligten geprägt und nach *Williamson* zwischen den Polformen des freien Marktes und der Hierarchie, d.h. der vertikalen Integration,

308 *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 73 f.

309 *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 74 f.

310 *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 75 ff.

311 *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 75.

312 *Williamson*, Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics 22 (1979), 233, 260.

313 *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269, 280.

angesiedelt, da sie mittlere Werte bei allen Strukturmerkmalen aufweisen: eine mittelstark ausgeprägte Anreiz- und Überwachungsstruktur, ein mittleres Maß an Anpassungsfähigkeit bei Angebots- und Nachfrageänderungen sowie ein mittleres Maß an Anpassungsfähigkeit bei internen Veränderungen. Damit können sie Nachteile wie eine fehlende kooperative Anpassungsfähigkeit und geringe individuelle Anreize, die den Extremformen Markt bzw. Hierarchie anhaften, vermeiden. Hybride Zwischenformen entstehen *Williamson* zufolge als Governance-Struktur, um gewisse Arten von Geschäften transaktionskostengünstiger abwickeln zu können als es am Markt oder innerhalb einer hierarchischen Organisationsform möglich wäre. Die Transaktionskostenanalyse dient somit als Erklärungsmodell für die Ausdifferenzierung von Governance-Strukturen. Daneben enthält sie Leitlinien für unternehmerische Organisationsentscheidungen und empfiehlt Hybride insbesondere für gelegentliche bis häufig wiederholte Transaktionen, die zumindest teilweise spezifischer Investitionen bedürfen.

Wenngleich die Transaktionskostentheorie hybride Formen als Gesamtes zwischen Markt und Hierarchie einordnet und etwa ihre Anpassungsfähigkeit insgesamt beurteilt, steht zumeist das einzelne bilaterale Verhältnis innerhalb der hybriden Zwischenformen im Zentrum ihrer Analyse. Dies gilt insbesondere für die Relevanz des anwendbaren Rechts und die Auswirkungen transaktionsspezifischer Investitionen, die auf die bilateralen Verhältnisse beschränkt bleiben.³¹⁴ Multilaterale Abhängigkeiten im Netz außerhalb von Vertragsbeziehungen finden hingegen nur vereinzelt Erwähnung.³¹⁵

2. Kritik und Weiterentwicklung der Transaktionskostenanalyse

Die auf *Coase* und *Williamson* zurückgehenden Arbeiten zur Transaktionskostentheorie sind nicht unumstritten geblieben und vielfach rezipiert

³¹⁴ Vgl. *Williamson*, Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (1991), 269, 271 ff.; *ders.*, Why Law, Economics, and Organization?, *Annual Review of Law and Social Science* 1 (2005), 369, 376: „asset specificity [...] which gives rise to bilateral dependency“.

³¹⁵ Für Franchisesysteme ansatzweise *Williamson*, The Economic Institutions of Capitalism, 1985, S. 39, 181.

worden.³¹⁶ Zuvorderst gilt dies für Vertreter der Wirtschaftswissenschaften, aber auch andere Disziplinen wie die Soziologie³¹⁷, die die Transaktionskostentheorie aufgenommen und um ihre Perspektiven erweitert haben.³¹⁸ Im Folgenden sind aus dem Kreis der Ökonomen mit Claude Ménard, Hans B. Thorelli und Jörg Sydow Wissenschaftler herausgegriffen, die sich auf Basis der Transaktionskostenanalyse insbesondere mit Hybriden und Netzwerkstrukturen auseinandergesetzt haben und deshalb für die ihnen unterfallenden Unternehmensvertragsnetze besonders relevant sind.

aa) Hybridstrukturen im Fokus: Claude Ménard

Der kanadische Wirtschaftswissenschaftler Claude Ménard hat im Jahr 2004 speziell „The Economics of Hybrid Organizations“ analysiert.³¹⁹ Die Grundlage seiner Untersuchung bildet die Transaktionskostenanalyse Williamson, die Ménard für hybride Kooperationsformen weiterentwickelt und ausdifferenziert. Hybride entstehen nach Ménard, da Märkte die Ressourcen und das Leistungsvermögen der Unternehmen nicht adäquat bündeln können und in Hierarchien Flexibilität und Leistungsanreize nur eingeschränkt vorliegen.³²⁰ Bedingung für die Entstehung von Hybriden sei, dass in einem Umfeld von Unsicherheit spezifische Investitionen zwischen Unternehmen koordiniert und gefördert werden, ohne jedoch die Vorteile autonomer Entscheidungen aufzugeben.³²¹

316 Auf Kritikpunkte reagiert Williamson u.a. in seinem Aufsatz „Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives“, Administrative Science Quarterly 36 (1991), 269 ff. Zahlreiche Nachweise kritischer Auseinandersetzungen bei Sydow, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 273 und Sydow/Duschek, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 240 f.

317 Hierzu *infra* Kap. 1, C., II., S. 121.

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

319 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345.

320 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 351 m.V. auf Teece/Pisano, The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction, Industrial and Corporate Change 3 (1994), 537 f.

321 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 360.

Ménard beschreibt eine Vielfalt hybrider Strukturen, von losen Unternehmensclustern bis hin zu Strukturen, die nahe an integrierte Unternehmen heranreichen.³²² Als gemeinsamen Nenner der hybriden Strukturen erkennt Ménard multi- oder bilaterale Geschäftsvereinbarungen³²³ zwischen unabhängigen Unternehmen. Die Unternehmen passten sich dabei einander an und teilten etwa Produktionsmittel miteinander oder tauschten Produkte aus, ohne jedoch vereinheitlichte Eigentümerverhältnisse zu schaffen:

„there is indeed a great diversity of agreements among legally autonomous entities doing business together, mutually adjusting with little help from the price system, and sharing or exchanging technologies, capital, products, and services, but without a unified ownership. These characteristics are likely the minimum required to encapsulate the variety of hybrids.“³²⁴

In den verschiedenen Hybridformen identifiziert Ménard trotz der heterogenen Ausprägungen wiederkehrende Muster, die auf eine Mischung von Wettbewerb und Kooperation zwischen den Beteiligten zurückgehen.³²⁵ Das wesentliche Charakteristikum von Hybriden sieht Ménard darin, dass die beteiligten Unternehmen unabhängig voneinander bleiben, d.h. ihr jeweiliges Gewinnrisiko tragen und autonom entscheidungsbefugt sind.³²⁶ Der entscheidende Faktor für den Erfolg von Hybriden liege darin, die rechtliche Unabhängigkeit einerseits und die gegenseitigen Verflechtungen aufgrund wechselseitiger spezifischer Investitionen andererseits in Einklang zu bringen.³²⁷ Hieraus ergeben sich nach Ménard Problemfelder, die in ihrer Kombination hybridtypisch seien: Das Zusammenlegen von Ressourcen autonomer Unternehmen, die oft dazu im Wettbewerb miteinander stehen, erfordere eine kontinuierliche Geschäftsbeziehung und berge das Risiko opportunistischen Verhaltens der Beteiligten, das durch

322 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 347.

323 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 361.

324 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 348.

325 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 351, 353 m.w.N.

326 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 351, 353.

327 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 353 („reconciling legal autonomy and interdependence“).

Informationsasymmetrien in Hybridstrukturen weiter begünstigt werde.³²⁸ Vor diesem Hintergrund stelle es die zentrale Herausforderung dar, die Kooperation der Beteiligten untereinander sicherzustellen, um eine kostengünstige Koordination zu erreichen.³²⁹ Teilweise geschehe dies durch vertragliche Vereinbarungen, die Verträge bildeten regelmäßig jedoch nur einfache und standardisierte Rahmenbedingungen ab.³³⁰ Die zentrale Frage bleibe deshalb, welche Mechanismen die Beteiligten in Hybriden effizient disziplinieren können, um opportunistisches Verhalten wie etwa Freeriding³³¹ zu vermeiden und stabile Geschäftsbeziehungen zu erreichen.³³² Hybridspezifische Schwierigkeiten einer Überwachung folgten aus der trotz ihrer Verflechtungen fortbestehenden Eigenständigkeit der Unternehmen.³³³ Damit rückt Ménard bei seiner Analyse von Hybriden opportunistisches Verhalten in den Fokus.

Bei der Unterscheidung verschiedener Hybridformen baut Ménard auf *Williamsons* Transaktionskostentheorie auf, wenn er zugrunde legt, dass die Auswahl hybrider Organisationsstrukturen und ihrer konkreten Ausformung bewusst und mit dem Ziel erfolgt, Transaktionskosten zu reduzieren.³³⁴ Darüber hinaus differenziert Ménard *Williamsons* Modell, die Transaktionskosten in Bezug zu der Investitionsspezifität zu setzen um die Auswahlentscheidung zwischen Markt, Hybrid und Hierarchie zu begründen, weiter aus: Auch die Entscheidung zwischen den verschiedenen Hybridformen sei von den Eigenschaften der abzuwickelnden Transaktionen

328 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 351 ff.

329 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 352.

330 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 352, 355: „As is now well known, this lock-in relationship represents a fertile ground for opportunistic behavior. Contracts are most of the time incomplete and do not provide sufficient safeguards.“

331 Mit „Freeriding“ wird ein Verhalten beschrieben, das den eigenen Profit pflichtwidrig auf Kosten anderer zu maximieren sucht, die sich pflichtgemäß verhalten und – anders als der „Freerider“ – den ihnen obliegenden Anteil an dem genutzten Wert beigetragen haben, vgl. Parisi, *The Language of Law and Economics*, 2013, S. 123.

332 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 353, 357.

333 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 354, 357.

334 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (2004), 345, 354, 368.

abhängig.³³⁵ Als determinierende Eigenschaft für die Auswahl benennt Ménard den Grad der Investitionsspezifität kombiniert mit dem Grad der Unsicherheit: Je stärker eine Transaktion von spezifischen Investitionen und Unsicherheit geprägt sei, desto formalisierter und hierarchischer die Hybridform.³³⁶ Als Grund für diesen Zusammenhang benennt Ménard das sowohl in Abhängigkeit von der Investitionsspezifität als auch der Unsicherheit steigende Risiko opportunistischen Verhaltens:

„[T]he more specific mutual investments are, the higher are the risks of opportunistic behavior, and the tighter are the forms of control implemented.“³³⁷ „[T]he more consequential the uncertainty is, the higher is the risk of opportunism, and hence the more centralized the coordination tends to be.“³³⁸

Ménard zufolge führt demnach eine ausgeprägte Gefahr opportunistischen Verhaltens zu einer stärker formalisierten und hierarchisch aufgebauten Hybridstruktur mit Überwachungs- und Kontrollmechanismen.³³⁹

Aufbauend auf dem Grad ihrer Formalität und hierarchischen Ausformung entwirft Ménard abschließend eine Typologie von Hybriden.³⁴⁰ Das Spektrum verlaufe von marktnahen bis hin zu quasi-integrierten Hybridformen.³⁴¹ Als dem freien Markt am nächsten ordnet Ménard eine erste Kategorie der Hybridformen ein, die hauptsächlich auf Vertrauen und dezentralen Entscheidungen basieren.³⁴² Eine zweite Kategorie von Hybriden

335 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 368.

336 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 357, 360, 366, 368: „the leading property of this alignment process is the degree of specificity of assets involved“. Um die Investitionsspezifität zu messen, nimmt Ménard neben dem physischen Kapital auch Humankapital sowie das mit einem Markennamen verbundene Kapital in den Blick, *ibid.*, 354 ff.

337 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 354 f.

338 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 358.

339 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 356.

340 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367.

341 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367.

342 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367.

sei bereits durch Konventionen und formale Regeln gekennzeichnet, die Rechtsverhältnisse der Beteiligten gestalten und die Opportunismusgefahr begrenzen.³⁴³ Demgegenüber weiter intensivierte Überwachungsmechanismen schreibt Ménard einer dritten Kategorie von Hybridstrukturen zu, die – wie etwa im Zulieferungssegment – durch die Führung eines Beteiligten geprägt sind.³⁴⁴ Dem vollständig integrierten Unternehmen recht nahe kommt die vierte Hybridkategorie Ménards, die sich durch eine formal eingesetzte, zentrale Koordination absetzt, die einen maßgeblichen Anteil relevanter Entscheidungen eigenständig für die beteiligten Unternehmen trifft.³⁴⁵ Als Beispiel hierfür nennt Ménard Joint Ventures und das Franchising.³⁴⁶

bb) Managementlehre: Thorelli und Sydow

In der Managementlehre haben sich insbesondere *Hans B. Thorelli* und *Jörg Sydow* mit Netzwerkstrukturen befasst. Als Wissenschaft der Unternehmensführung vereint die Managementlehre betriebswirtschaftliche und organisationspsychologische Elemente. Damit steuert sie eine interne Sichtweise auf Unternehmensvertragsnetze und ihre Strukturen bei.

(1) Hans B. Thorelli

Hans B. Thorelli knüpft in seinem Beitrag zur Unternehmensführung an *Williamsons* Frühwerk an, kritisiert dabei aber, dass *Williamson* sich zu stark den Endpolen Markt und Hierarchie widme.³⁴⁷ Dem tritt *Thorelli* entgegen, indem er – wie auch Ménard³⁴⁸ – Hybride in das Zentrum seiner

343 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367.

344 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367 f.

345 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 367.

346 Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 366 f.

347 Thorelli, Networks: between market and hierarchies, Strategic Management Journal 7 (1986), 37, 44.

348 Hierzu soeben *supra* Kap. 1, D., I., 2., aa), S. 107 ff.

Analyse rückt.³⁴⁹ Im Wirtschaftsleben seien derartige Governance-Formen, für die er den Begriff „Netzwerk“ („network“) einführt, ubiquitär.³⁵⁰ Als wichtiges Beispiel nennt Thorelli das Franchising.³⁵¹

Der Hauptgesichtspunkt der Netzwerkanalyse *Thorellis* ist die interne Machtverteilung.³⁵² Dabei weist *Thorelli* darauf hin, dass Netzwerke typischerweise nicht von einseitiger Machtausübung geprägt sind, sondern vielmehr von Interdependenz, gegenseitiger Abhängigkeit und Vertrauen.³⁵³ Für Franchisesysteme formuliert er:

„at the core of [...] franchise systems we find mutual interdependence and trust based on standing relationships and an entire web of linkages between system members“.³⁵⁴

Thorelli rückt damit den Netzcharakter der Beziehungen innerhalb eines Netzwerks in den Fokus und bleibt – anders als die reine Transaktionskostenanalyse – nicht auf bilaterale Beziehungen beschränkt, sondern konstatiert Verbindungen zwischen allen Netzbeteiligten untereinander.

Netzwerke versteht *Thorelli* dabei als mindestens zwei Unternehmen, die sich längerfristig aneinander gebunden haben und deren Beziehungen qualitativ und quantitativ ein kritisches Maß überschreiten sowie veränderlichen internen Abhängigkeiten unterliegen.³⁵⁵ Die Unternehmen bilden *Thorelli* zufolge Knotenpunkte („nodes“ or *positions*“), die sich gegenseitig beeinflussen, interagieren und somit miteinander verbunden sind („links“).

349 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 44.

350 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 44.

351 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 44.

352 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 38, 40, fünf Quellen von Macht unterscheidend: „economic base, technology, expertise, trust, legitimacy“.

353 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 38.

354 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37, 44.

355 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, *Strategic Management Journal* 7 (1986), 37 ff. m.V. auf Hammarkvist, Håkansson und Mattsson, Marknadsföring för konkurrenskraft, 1983.

manifested by interaction“).³⁵⁶ Netzwerke könnten als Zwischenform³⁵⁷ Risiken reduzieren, die mit den Governance-Strukturen Markt und Hierarchie verbunden seien, und strategisch zur Expansion eingesetzt werden.³⁵⁸

(2) Jörg Sydow

Jörg Sydow hebt wie schon *Thorelli* die „anhaltend[e] Bedeutung hybrider bzw. netzwerkförmiger Organisationsform[en] [...] in der gegenwärtigen Managementpraxis“ hervor.³⁵⁹ Interorganisationale Netzwerke hätten als dritte Form der Primärorganisation neben der funktionalen und der divisionalen Organisation Einzug in die Managementpraxis und Managementforschung gehalten.³⁶⁰

Sydows Kritik an der Transaktionskostenanalyse *Williamsons* gilt vor allem ihrem auf Transaktionskosten beschränkten Fokus und nimmt auch soziologische Ansätze³⁶¹ auf: *Sydow* moniert die fehlende Berücksichtigung der Wettbewerbsbedingungen sowie des Einflusses von Machtprozessen und Konflikten zwischen den Beteiligten.³⁶² Transaktionen seien auch im-

356 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, Strategic Management Journal 7 (1986), 37, 38.

357 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, Strategic Management Journal 7 (1986), 37 („in-between forms“), 38 („quasi-markets“, „intermediary between the single firm and the market“), 48 („interadjacent between the firm and the open market“).

358 *Thorelli*, Networks: between market and hierarchies, Strategic Management Journal 7 (1986), 37, 46.

359 *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 240.

360 Die funktionale und die divisionale Organisation stellen zwei Varianten hierarchischer Organisationsformen dar. Die funktionale Organisation gliedert Organisationseinheiten auf der zweiten Hierarchieebene nach Verrichtungen (etwa PKW, LKW, Motorrad), die divisionale Organisation nach Objektgesichtspunkten (etwa Beschaffung, Produktion, Absatz, Finanzierung), *Riske*, Internet und die Auswirkungen auf die Unternehmensorganisation aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik, 2002, S. 150 ff. m.w.N. Als vierte, neue Primärorganisationsform benennt *Sydow* daneben die „Prozessorganisation“, ders., Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 375.

361 Vgl. zu wirtschaftssoziologischen Netzwerkanalysen *infra* Kap. 1, C., II., S. 121 ff. Zusammenfassend zur Kritik an *Williamsons* Transaktionskostentheorie insgesamt *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 240 ff.

362 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 39, 287 m.w.N., 299 f.

mer durch soziale Beziehungen, Vertrauen, Erwartungen und Emotionen zwischen den Beteiligten beeinflusst, die es auch in der Analyse interorganisationaler Netzwerke zu berücksichtigen gelte.³⁶³ Mit dem Transaktionskostenansatz könne zwar die Wahl einer Organisationsform begründet werden, für die konkrete Ausgestaltung eines Netzwerkmanagements bleibe die Transaktionskostenanalyse jedoch zu allgemein, beispielsweise um interorganisationale Informationssysteme als Managementinstrument auszuführen zu können.³⁶⁴

Interorganisationale Netzwerke versteht *Sydow* dabei als

„intermediäre Organisationsform ökonomischer Aktivitäten zwischen Markt und Hierarchie, die sich durch komplex-reziproke, eher kooperative denn kompetitive und relativ stabile Beziehungen zwischen den rechtlich selbständigen, wirtschaftlich jedoch zumeist abhängigen Unternehmen auszeichnet“.³⁶⁵

Hierunter fasst *Sydow* etwa langfristige Lieferverträge, Verbände, strategische Allianzen, Lizenz- und Franchiseverträge, Konsortien sowie Joint Ventures, die er auf einem Kontinuum zwischen Markt und Hierarchie liegend einordnet.³⁶⁶ Trotz der verschiedenen Netzwerktypen schreibt *Sydow* der Organisationsform Netzwerk als solcher typische Chancen und Risiken zu, die allen Netzwerktypen gemein sind.³⁶⁷ Gegenüber Hierarchi-

-
- 363 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 292 m.V. auf Granovetter, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 495. Zudem kritisiert *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 292 ff., die verhaltenswissenschaftlichen Annahmen Williamsons von begrenzter Rationalität und Opportunismus als zu starr, widersprüchlich und undifferenziert.
- 364 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 292, 299. Zum Management interorganisationaler Netzwerke im Einzelnen *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 172 ff.
- 365 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 248; ders., Strategische Netzwerke, 1992, S. 79.
- 366 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Stachle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 245, 248; *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 66, 81.
- 367 *Sydow*, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373 sowie S. 380 mit einem Überblick über mögliche Unterscheidungskrite-

en externalisierten interorganisationale Netzwerke Unternehmensfunktionen in Teilen („Quasi-Externalisierung“), zum Markt in Beziehung gesetzt beschreibt *Sydow* eine teilweise Funktionsinternalisierung („Quasi-Internalisierung“).³⁶⁸ Mit Verweis auf *Zenger* und *Hesterley* unterscheidet *Sydow* sodann die „legalen Grenzen der Unternehmung“, die jeweils entlang der einzelnen beteiligten Unternehmen verlaufen, von der „Quasi-Grenze“. Die Quasi-Grenze verlaufe bei Unternehmensnetzwerken außerhalb der einzelnen Unternehmen und vereine sie miteinander.³⁶⁹

Als entscheidendes Merkmal von interorganisationalen Netzwerken bewertet *Sydow* ihren polyzentrischen Charakter, der sich durch relativ autonome und weitgehend dezentral gefasste Entscheidungen auszeichne.³⁷⁰ In sogenannten strategischen Netzwerken, die von einem oder mehreren fokalen, d.h. zentralen Unternehmen strategisch geleitet werden, betreibe das fokale Unternehmen „eine Art strategische Metakoordination der ökonomischen Aktivitäten“.³⁷¹ Der polyzentrische Charakter von Netzwerken bleibe grundsätzlich auch in strategischen Netzwerken bestehen.³⁷² Das Verhältnis der Netzwerkmitglieder untereinander sei durch „engmaschige Beziehungen“ gekennzeichnet, die eine „Verwischung der Grenzen der einzelnen Netzwerkunternehmen“ bedeuten können.³⁷³ Damit interorga-

rien (u.a. räumliche Ausdehnung des Netzwerks, Art der Entstehung, Möglichkeit des Ein- bzw. Austritts).

- 368 *Sydow*, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 375 f.; ders., Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 242 f., 248, 253, 263 ff., der u.a. Forschungs- und Entwicklungsaufgaben sowie Produktions- oder Vermarktungsaufgaben als Beispiele benennt.
- 369 *Sydow*, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 376 m.V. auf *Zenger/Hesterley*, The disaggregation of corporations, Organization Science 8 (1997), 209, 212.
- 370 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 248.
- 371 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 250 f. Vgl. zu strategischen Netzwerken auch *Heidling*, Strategische Netzwerke, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 131 ff.
- 372 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 250 f. Vgl. zu strategischen Netzwerken auch *Heidling*, Strategische Netzwerke, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 131 ff.
- 373 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 249.

nisationale Netzwerke wie das Franchising transaktionskostengünstiger als Markt und Hierarchie sind, ist es *Sydow* zufolge entscheidende Voraussetzung, dass die Beteiligten, etwa „Franchisegeber und Franchisenehmer[,] einen Anreiz haben, die Vertragsbedingungen einzuhalten“.³⁷⁴

Sydow befasst sich zudem mit Netzwerkversagen und identifiziert vier grundlegende Managementfunktionen, mit deren Hilfe einem Netzwerkversagen vorgebeugt werden könne: die Selektion der Netzwerkpartner, die Allokation von Aufgaben, Ressourcen und Verantwortung, die Regulation der Zusammenarbeit und Beziehungen der Netzwerkbeteiligten sowie die Evaluation der Netzwerkunternehmungen, einzelner Netzwerkbeziehungen oder des gesamten Unternehmensnetzwerks.³⁷⁵ Die zentrale Managementkompetenz in Netzwerken liege darin, die in Netzwerken bewusst ausgeprägten Spannungsverhältnisse von Autonomie und Abhängigkeit, Vertrauen und Kontrolle, Kooperation und Wettbewerb, Flexibilität und Spezifität, Vielfalt und Einheit, Stabilität und Fragilität, Formalität sowie von Ökonomie und Herrschaft auszubalancieren.³⁷⁶

3. Prinzipal-Agenten-Theorie

Ein weiterer Analysestrang der Neuen Institutionenökonomik, der für das ökonomische Verständnis von Unternehmensvertragsnetzen relevant ist, ist die Prinzipal-Agenten-Theorie. Anders als die Transaktionskostentheo-

374 *Sydow*, Strategische Netzwerke und Transaktionskosten, in: Staehle/Conrad (Hrsg.), Managementforschung 2, 1992, S. 239, 264. Vgl. auch Ménard, The Economics of Hybrid Organizations, Journal of Institutional and Theoretical Economics 160 (2004), 345, 356: „Managerial literature inspired by transactions cost economics [...] emphasizes the importance of implementing modes of control among partners to maintain reputation.“ Näher zu den Anreizstrukturen im Franchise-Unternehmensvertragsnetz *infra* Kap. 3, A., IV., S. 199 ff.

375 *Sydow*, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 394 ff., zurückgehend auf *Sydow/Windeler*, Über Netzwerke, virtuelle Integration und Interorganisationsbeziehungen, in: dies., (Hrsg.), Management interorganisationaler Beziehungen, 1994, S. 1, 4.

376 *Sydow*, Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung, in: ders. (Hrsg.), Management von Netzwerkorganisationen, 5. Aufl. 2010, S. 373, 404; *Sydow/Duschek*, Management interorganisationaler Beziehungen, 2011, S. 172 f.

rie wurde sie bislang nur vereinzelt zur Analyse interorganisationaler Vertragsbeziehungen herangezogen.³⁷⁷

Prinzipal-Agenten-Probleme können sich in Verhältnissen zwischen einem Prinzipal und einem Agenten ergeben, wenn der Agent über einen Informationsvorsprung gegenüber dem Prinzipal verfügt, also eine asymmetrische Informationsverteilung vorliegt, und das Verhalten des Agenten Auswirkungen auf den Prinzipal zeitigt.³⁷⁸ Grund dafür ist, dass die Interessen von Prinzipal und Agent typischerweise nicht identisch sind.³⁷⁹ Dem Prinzipal etwa kommt es auf Gewinnmaximierung an, für den Agenten spielen bei fester Vergütung auch Faktoren wie die Arbeitszeitminimierung eine Rolle.³⁸⁰ Die Herausforderung besteht für den Prinzipal darin, den Agenten mit seinem diskretionären Handlungsspielraum derart für die Verfolgung der Interessen des Prinzipals zu motivieren, als wären es die eigenen Interessen des Agenten:³⁸¹

„Damit Agenten entsprechend der Absichten derer, die über Eigentumsrechte verfügen, handeln, sind vertragliche und organisatorische Regelungen zu vereinbaren, entsprechende Informationen bereitzustellen, die Einhaltung der Regeln zu kontrollieren und ein entsprechendes Anreiz- und Sanktionssystem zu schaffen.“³⁸²

Für Unternehmensvertragsnetze sind Agenturtheorieüberlegungen insoweit von Interesse, als dass sich die Beziehungen zwischen den beteiligten

377 Vgl. Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 172 m.w.N.

378 Die asymmetrische Informationslage kann sich sowohl auf verstecktes Handeln als auch auf verdeckte Informationen des Agenten beziehen, Richter/Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 4. Aufl. 2010, S. 225, 238 ff., 596; Parisi, The Language of Law and Economics, 2013, S. 5.

379 Jensen/Meckling, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics 3 (1976), 305, 308 f.

380 Vgl. schon Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776, S. 408: „The directors of such companies, however, being the managers rather of other people's money than of their own, it cannot well be expected that they should watch over it with the same anxious vigilance with which the partners in a private copartnery frequently watch over their own. Like the stewards of a rich man, they are apt to consider attention to small matters as not for their master's honour, and very easily give themselves a dispensation from having it. Negligence and profusion, therefore, must always prevail, more or less, in the management of the affairs of such a company.“

381 Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 171 f.

382 Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 171 f.

Unternehmen als Prinzipal-Agenten-Verhältnis darstellen lassen.³⁸³ Hierbei ist aus dem Blickwinkel der Prinzipal-Agenten-Theorie entscheidend, dass die Unternehmen in einem Netzwerk zusammengeschlossen sind und insoweit ein einheitliches Ziel verfolgen, dennoch aber jedes Unternehmen sein unternehmerisches Risiko trägt und den jeweiligen Residualanspruch innehat. Erfüllen die Netzwerkmitglieder ihre vertraglichen Pflichten im Unternehmensnetzwerk, ist ihr Handeln deshalb sowohl auf ihren eigenen Gewinn als auch auf den Profit des Netzwerks ausgerichtet.³⁸⁴ Das einzelne Unternehmen im Netzwerk agiert damit nicht nur als Agent eines anderen, sondern gleichsam als sein eigener Agent.

Die netzwerkspezifische Stellung der Beteiligten mit eigenem unternehmerischen Risiko und gleichgerichteten Interessen bedeutet eine agenturtheoretische Besonderheit, die von dem klassischen Prinzipal-Agenten-Gefälle abweicht und grundlegend für die ausgeprägte Anreizstruktur in Netzwerken ist. Die Motivation der Unternehmensnetzwerkbeteiligten über ihr eigenes unternehmerisches Risiko führt bei einheitlicher Zielverfolgung zu geringeren Motivations- und Überwachungskosten des Prinzipals als in einer hierarchischen Organisationsform mit Angestellten.³⁸⁵ Gleichzeitig sinkt der Residualverlust des Prinzipals, d.h. die Wohlfahrts einbuße, die der Prinzipal durch ein Handeln des Agenten erfährt, das von einem Handeln im besten Interesse des Prinzipals abweicht. Damit sinken die sogenannten „*agency costs*“³⁸⁶. Insbesondere risiko-averse Prinzipale tendieren dazu, Funktionen aus Hierarchien zu externalisieren, um Kontrollprobleme im unternehmensinternen Prinzipal-Agenten-Verhältnis zu umgehen, gleichzeitig aber – anders als am Markt – nicht gänzlich auf hierarchietypische Kontrollmechanismen verzichten zu müssen.³⁸⁷

Ein Handeln mit eigenem unternehmerischen Risiko im Netzwerk birgt neben dem positiven Effekt der Anreizoptimierung jedoch auch die Ge-

383 Vgl. Jarillo/Ricart, Sustaining Networks, Interfaces 17 (1987), 82, 89; Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 172.

384 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 113 m.w.N.

385 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 113 f. m.w.N.; für das Franchising Dnes, The Economic Analysis of Franchising and its Regulation, in: Joerges (Hrsg.), Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States, 1991, S. 133, 135, 137.

386 „Agency costs“ setzen sich nach der Definition von Jensen/Meckling, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics 3 (1976), 305, 308, zusammen aus den Überwachungskosten des Prinzipals, den Bindungskosten des Agenten und dem Residualverlust des Prinzipals.

387 Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 172.

fahr opportunistischer Verhaltensweisen, um den eigenen Gewinn zu steigern. Dies gilt im Netzwerk insbesondere für die Versuchung (sog. „*moral hazard*“³⁸⁸), die bestehenden Informationsasymmetrien über die Vorgänge in den einzelnen Unternehmen auszunutzen und die eigenen Bemühungen zum Wohl des Netzwerks versteckt zu minimieren, gleichzeitig aber seine Vorteile aus den Bemühungen der anderen Netzwerkteilnehmer zu ziehen (sog. „*Freeriding*“³⁸⁹). Hierin liegt eine Netzwerkproblematik, die erst der Vielzahl am Netzwerk beteiligter Unternehmen entspringt und deren Analyse dementsprechend voraussetzt, das Gesamtvertragsnetzwerk in den Blick zu nehmen. Insoweit geht die an der Prinzipal-Agenten-Theorie geäußerte Kritik, den Netzwerkcharakter von Unternehmensnetzwerken nicht angemessen abzubilden,³⁹⁰ nicht gänzlich fehl, da allein das bilaterale Verhältnis von Prinzipal und Agent ihre Analyseeinheit bildet. Gleichzeitig bildet die Zergliederung komplexer Phänomene in Vertragsbeziehungen zwischen Individuen gerade den Kern der Prinzipal-Agenten-Theorie.³⁹¹

In jedem Fall erhellt die Prinzipal-Agenten-Theorie mit der besonderen Anreizstruktur in Netzwerken das entscheidende Spezifikum eines Zusammenschlusses selbstständiger Unternehmen mit eigenem unternehmerischen Risiko. Zudem ist es möglich, auch die Beziehungen zwischen vertraglich nicht verbundenen Unternehmen in Vertragsnetzen agenturtheoretisch zu rekonstruieren. Die nichtvertraglichen Beziehungen im Unternehmensvertragsnetz stellen sich hinsichtlich ihrer gemeinsamen Ausrichtung auf die Stärkung des Gesamtvertragsnetzes als gegenseitige Prinzipal-Agenten-Verhältnisse dar, da die Förderung des Gesamtvertragsnetzes

388 Richter/Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 4. Aufl. 2010, S. 220.

389 Vgl. zum Begriff des „*Freeriding*“ *supra* S. 109 Fn. 331.

390 Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 173.

391 Klassischer Untersuchungsgegenstand der Prinzipal-Agenten-Theorie ist die hierarchische Organisation, die zerteilt als „*nexus of contracts*“ analysiert wird. Zur Theorie vom „*nexus of contracts*“ im Gesellschaftsrecht *Grundmann*, Welche Einheit des Privatrechts?, in: FS Hopt, Band 1, 2010, S. 61, 77: „Gesellschaft als die Summe vertraglicher Beziehungen zwischen jedem Gesellschafter und jedem anderen Gesellschafter“; *Eisenberg*, The Conception That the Corporation is a Nexus of Contracts, and the Dual Nature of the Firm, *Journal of Corporation Law* 24 (1998), 819, 822 f.; *Hayden/Bodie*, The Unincorporation and the Unraveling of 'Nexus of Contracts' Theory, *Michigan Law Review* 109 (2011), 1127 ff.; *Jensen/Meckling*, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics* 3 (1976), 305, 308 ff.

Aufgabe aller Beteiligten ist. Gleichwohl bleibt es auch hier bei einem bilateralen Analyseblickwinkel der Prinzipal-Agenten-Theorie.

4. Zwischenergebnis: Vertragsnetze als Hybrid zwischen Markt und Hierarchie

Die ökonomischen Theorien ordnen Unternehmensvertragsnetze als hybride Strukturen ein, die auf einem Kontinuum zwischen den Endpunkten des freien Marktes und der Hierarchie, d.h. der vertikalen Integration innerhalb eines Unternehmens, angesiedelt sind. Unternehmensvertragsnetze beinhalten sowohl marktliche als auch hierarchische Koordinationsmechanismen und stellen sich aus ökonomischer Sicht als intermediäre Organisationsform dar.

Die Grundlage der Einordnung bildet die auf *Ronald Coase* und *Oliver E. Williamson* zurückgehende Transaktionskostenanalyse. Ihr zufolge sind hybride Netzwerkstrukturen besser als der freie Markt und die hierarchische Organisation geeignet, um gelegentliche bis häufig wiederholte Transaktionen mit zumindest teilweise spezifischem Investitionsbedarf kosteneffizient durchzuführen. Das ökonomische Verständnis von Netzwerken umfasst dabei neben den aus bilateralen Verträgen zusammengesetzten Unternehmensvertragsnetzen auch multilaterale Abkommen. Die ökonomische Perspektive erkennt eine Vielzahl von Netzwerkstrukturen, die sich im Detail unterscheiden: Je größer die gegenseitige Abhängigkeit durch spezifische Investitionen im Netz ist, desto stärker ausgeprägt sind die hierarchischen gegenüber den marktlichen Elementen.

Trotz ihrer Vielfalt sind Netzwerke über eine netzwerkspezifische Kombination von Eigenschaften von den anderen Governance-Strukturen Markt und Hierarchie abgrenzbar. Ökonomisch kennzeichnend für Netzwerkstrukturen ist insbesondere der Zusammenschluss selbstständiger, letztentscheidungsbefugter Unternehmen mit eigenem unternehmerischen Risiko. Hieraus resultiert eine dezentrale Entscheidungsstruktur im Netzwerk, die selbst in sogenannten strategischen Netzwerken zu beobachten ist, in denen ein Unternehmen die Führung unternimmt. Darüber hinaus haben die Selbstständigkeit und Eigenverantwortlichkeit der beteiligten Unternehmen eine in Netzwerken gesteigerte Motivation zur Folge, sich gewinnsteigernd einzubringen. Gleichzeitig legt die ökonomische Betrachtung der eigenen Gewinnverantwortung und dezentralen Entscheidungsstruktur eine Gefahr opportunistischen Verhaltens der Unternehmen im Netzwerk offen: Für den Erfolg von Netzwerken gelten

feste Vorgaben für seine Beteiligten. Informationsasymmetrien über die Vorgänge in den einzelnen Unternehmen können jedoch ausgenutzt werden, um die eigenen Bemühungen zum Wohl des Netzwerks zu minimieren, gleichzeitig aber seine Vorteile aus den Bemühungen der anderen Netzwerkteilnehmenden ziehen zu können (sog. Freeriding). Damit hybride Netzwerke eine transaktionskostengünstigere Variante gegenüber Markt und Hierarchie darstellen, muss für die Beteiligten der Anreiz bestehen, die Vertragsbedingungen einzuhalten.

Der Vorteil der ausgeprägten Anreizstruktur in Netzwerken stellt sich damit auch als ihre zentrale Herausforderung dar, da die netzwerktypischen Spannungsverhältnisse von Abhängigkeit und Selbstständigkeit, Vertrauen und Kontrolle sowie Kooperation und Wettbewerb auszubalancieren sind. Als grundlegende Managementaufgaben werden hierfür die Auswahl der Netzwerkpartner, die Ressourcen- und Verantwortungszuteilung sowie die Evaluation und Regulierung der Zusammenarbeit und Beziehungen der Netzwerkteilnehmenden benannt. Hierbei sind auch soziale Beziehungen, Vertrauen, und Erwartungshaltungen im Netzwerk zu berücksichtigen. Die Nähe und Abhängigkeit im Netzwerk betrifft im Fall einer bilateralen Vertragsstruktur, wie sie im Unternehmensvertragsnetz vorliegt, auch die Beziehungen zwischen vertraglich nicht miteinander verbundenen Unternehmen.

II. Wirtschaftssoziologische Betrachtung

Als Teilbereich der Soziologie befasst sich die Wirtschaftssoziologie mit der soziologischen Analyse ökonomischer Phänomene und beobachtet ihre sozialen Grundlagen, Institutionen und gesellschaftlichen Folgen.³⁹² Mit interorganisationalen Netzwerken von Unternehmen, von denen Unternehmensvertragsnetze umfasst sind, beschäftigt sich die wirtschaftssoziologische Forschung insbesondere seit den 1980er Jahren.³⁹³ Dabei stützt sie sich als Ausgangspunkt insbesondere auf die Transaktionskostenanalyse und baut auf der Abgrenzung zwischen den Governance-Strukturen Markt, Hierarchie und Netzwerken als dritter Form auf.³⁹⁴ An der rein ökonomischen Sichtweise kritisieren Soziologen ihre Fokussierung auf die

392 Maurer, Handbuch der Wirtschaftssoziologie, S. 9.

393 Vgl. Sydow, Strategische Netzwerke, 1992, S. 191 f. m.w.N.

394 Weyer, Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: ders. (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 39, 42.

Effizienz als alleiniger Maßstab.³⁹⁵ Demgegenüber werde die Organisationsstruktur mit ihren sozialen Beziehungen vernachlässigt, die sich aus der Verbindung mehrerer Verträge ergebe.³⁹⁶ Gleichwohl haben Ökonomen soziologische Erkenntnisse zumindest teilweise bereits in ihre Theorien miteinbezogen.³⁹⁷

Im Folgenden werden für die wirtschaftssoziologische Betrachtung von Unternehmensvertragsnetzen mit dem Soziologischen Neo-Institutionalismus (I.), der Neuen Wirtschaftssoziologie (II.) und der systemtheoretisch inspirierten Netzwerkanalyse (III.) wesentliche Strömungen in der wirtschaftssoziologischen Analyse von Netzwerken anhand prominenter Vertreter dargestellt. Dabei wird dem Begriff des Netzwerks im Grundsatz das Verständnis Weyers zugrunde gelegt, demzufolge Netzwerke – unabhängig von ihrer juristischen Einkleidung – als

„eine eigenständige Form der Koordination von Interaktionen verstanden werden, deren Kern die vertrauensvolle Kooperation autonomer, interdependent (wechselseitig voneinander abhängiger) Akteure ist, die für einen begrenzten Zeitraum zusammenarbeiten und dabei die Interessen des jeweiligen Partners Rücksicht nehmen, weil sie auf diese Weise ihre partikularen Ziele besser realisieren können als durch nicht koordiniertes Handeln.“³⁹⁸

Die Besonderheit der wirtschaftssoziologischen Netzwerkanalyse liegt darin, dass sie ihren Fokus auf soziale Beziehungen legt und Netzwerke als gesellschaftliche Prozesse und Strukturen beobachtet.³⁹⁹

395 Weyer, Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: ders. (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 39, 48.

396 Hirsch-Kreinsen, Zeitschrift für Soziologie 31 (2002), 106; Perrow, Complex Organizations, 3. Aufl. 1986, S. 231 f., 235.

397 Vgl. *supra* Kap. 1, C., I., 2., bb), S. 111 ff. Vgl. auch Williamson, The Economics and Sociology of Organization, in: Farkas/England (Hrsg.), Industries, Firms, and Jobs, 1988, S. 159, 161: „Organizations, like the law, have a life of their own. Greater attention to the spontaneous processes of organization to which sociologists insistently refer, including an awareness that history matters, is surely needed if we are to deal with some of the key issues of organization in an informed way.“

398 Weyer, Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: ders. (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 48.

399 Weyer, Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: ders. (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 39, 49 f.

1. Soziologischer Neo-Institutionalismus

Walter W. Powell als Hauptvertreter des soziologischen Neo-Institutionalismus, der sich mit Netzwerkstrukturen befasst hat, lehnt die auf Williamson zurückgehende Einordnung von Netzwerken als Mischform zwischen Markt und Hierarchie ab.⁴⁰⁰ Die Vorstellung eines Kontinuums zwischen Markt und Hierarchie sei zu „unbeweglich“ („quiescent“⁴⁰¹), zu „mechanisch“ und scheitere daran, die Komplexität von Austauschgeschäften abzubilden.⁴⁰² So verdecke die Kontinuumsvorstellung etwa, dass auch Reziprozität und Kooperation innerhalb von Netzwerken als Governance-Strukturen relevant seien.⁴⁰³

Powell ordnet Netzwerke – und damit auch Unternehmensvertragsnetze – als distinkte, eigenständige Kooperationsform ein:

„By sticking to the twin pillars of markets and hierarchies, our attention is deflected from a diversity of organizational designs that are neither fish nor fowl, nor some mongrel hybrid, but a distinctly different form.“⁴⁰⁴

Als maßgebliches Merkmal von Netzwerken hebt er die gegenseitige Abhängigkeit von den Ressourcen anderer Beteiligter hervor und ihre Erwartung, durch den gemeinsamen Ressourceneinsatz Vorteile erreichen zu können.⁴⁰⁵ Netzwerken liege – anders als am Markt und in der Hierarchie – die Philosophie zugrunde, langfristige Verpflichtungen und Vertrauen zu schaffen, während am Markt „the hardest possible bargain“ und in der Hierarchie das eigene Fortkommen im Vordergrund stünden.⁴⁰⁶

400 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 297 f. Weitere Nachweise bei Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 85 Fn. 84.

401 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 299.

402 Powell, Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Kenis/Schneider (Hrsg.), Organisation und Netzwerk, 1996, S. 213, 217 f.

403 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 299. Zur Bedeutung von Reziprozität und Vertrauen im Netzwerk vgl. auch Weyer, Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften, in: ders. (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 39, 38 f.

404 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 299.

405 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 303.

406 Powell, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 302; ders., Weder Markt noch

Zwischen den Netzwerkbeteiligten erkennt *Powell* wechselseitige, sich einander bevorzugende und gegenseitig unterstützende Handlungen.⁴⁰⁷ Die Netzwerkbeteiligten stimmten darin überein, „auf ihr Recht, den eigenen Vorteil auf Kosten anderer zu nutzen, [zu] verzichten.“⁴⁰⁸ Gleichzeitig themisiert *Powell*, dass jeder Kontakt innerhalb eines Netzwerks auch eine potenzielle Konfliktquelle darstellt.⁴⁰⁹

Die Frage, warum sich Netzwerkformen ausbilden, beantwortet *Powell* ebenfalls abweichend von Vertretern der Transaktionskostentheorie. In der Mehrheit der Fälle sei das Ziel der Beteiligten nicht etwa, Transaktionskosten einzusparen.⁴¹⁰ Vielmehr sei die Entscheidung für eine Netzwerkstrukturen in den meisten Fällen auf strategische Erwägungen wie den Zugang zu Ressourcen oder speziellen Fertigkeiten sowie einen schnellen Informationsfluss und Vertrauenswürdigkeit zurückzuführen.⁴¹¹

2. Neue Wirtschaftssoziologie

Mark Granovetter steht als Vertreter der Neuen Wirtschaftssoziologie für das Prinzip der Einbettung („embeddedness“) ökonomischer Handlungen in soziale Beziehungen.⁴¹² Seine Hauptkritik an den ökonomischen Theorien zielt darauf ab, dass sie die Einbettung ökonomischer Vorgänge in soziale Strukturen vernachlässigen.⁴¹³ Selbst am Markt überlagerten soziale Beziehungen die Geschäftsbeziehungen von Unternehmen.⁴¹⁴ Erst das

Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Kenis/Schneider (Hrsg.), Organisation und Netzwerk, 1996, S. 213, 222.

- 407 *Powell*, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 303.
- 408 *Powell*, Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in: Kenis/Schneider (Hrsg.), Organisation und Netzwerk, 1996, S. 213, 224.
- 409 *Powell*, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 305.
- 410 *Powell*, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 322.
- 411 *Powell*, Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization, Research in Organizational Behavior 12 (1990), 295, 322 f.
- 412 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481.
- 413 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 506, der sich gleichzeitig gegen „oversocialized conceptions“ ausspricht, *ibid.*, 483 ff.
- 414 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 507.

Konzept der sozialen Einbettung ökonomischer Handlungen lege zentrale Faktoren von Geschäftsbeziehungen wie Vertrauen und rechtswidriges Verhalten offen.⁴¹⁵ *Granovetter* zufolge entsteht Vertrauen im Geschäftsverkehr primär aus sozialen Beziehungen, weniger aufgrund institutioneller Arrangements.⁴¹⁶ Dabei stellt er heraus, dass Vertrauen einerseits den Geschäftsverkehr fördere, wiederum aber auch Konfliktpotential und Gelegenheit für rechtswidriges Handeln schaffe.⁴¹⁷

Granovetter distanziert sich von *Williamsons* Postulat, die Wahl der richtigen Governance-Struktur für bestimmte Transaktionsarten könne rechtswidriges und opportunistisches Verhalten im Geschäftsverkehr einschränken und Kooperation und Ordnung sichern.⁴¹⁸ Dieser Vorwurf *Granovetters* trifft die Governance-Strukturen Markt und Hierarchie ebenso wie die dritte Kategorie der Netzwerke.⁴¹⁹ Nicht die Governance-Struktur, sondern vielmehr die Strukturen der persönlichen Beziehungen zwischen den Beteiligten seien dafür entscheidend.⁴²⁰ Unter ansonsten gleichen Umständen beobachtet *Granovetter* bei fehlenden oder fehlerhaften persönlichen Beziehungen von Unternehmen am Markt einen Entwicklungsdruck hin zu einer vertikalen Integration.⁴²¹

Als konkretes Beispiel für eine zu geringe Rolle der wirtschaftssoziologischen Perspektive führt *Granovetter* die ökonomische Annahme an, dass Unternehmen ihre Geschäftspartner nicht hintergehen, da sie die Kosten eines Reputationsverlustes fürchten. *Granovetter* erkennt in dieser Annahme ein „*undersocialized concept*“, da sie Reputation als generalisiertes Gut behandelt und damit eine generalisierte Moralvorstellung zugrunde

415 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 505.

416 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 491.

417 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 491.

418 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 502.

419 Netzwerke („interorganizational networks“) erwähnt *Granovetter* explizit in *ders.*, Network Sampling: Some First Steps, American Journal of Sociology 81 (1976), 1287, 1300, und weist auf Mitarbeiterbewegungen zwischen Unternehmen als verbindendes Element hin.

420 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 502 f.

421 *Granovetter*, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology 91 (1985), 481, 503.

legt.⁴²² Die Praxis bevorzuge hingegen konkrete Informationen aus eigenen Erfahrungen über die Verlässlichkeit einer Person oder von vertrauenswürdigen Personen, die Erfahrungen mit der Person teilen können.⁴²³

Granovetter zufolge hängt das Maß, in dem Unternehmen die Regeln über ordnungsgemäßes Verhalten in einem Netzwerk einhalten, von der Dichte des sozialen Netzwerks ab („*network density*“), das sie verbindet. Je dichter das Netzwerk, desto strenger würden Regeln eingehalten und desto einfacher durchgesetzt.⁴²⁴ Hintergrund sei der größere Informationsfluss, der Abweichungen leichter aufdecke und ihre Verfolgung ermögliche.⁴²⁵ Als Folge benennt Granovetter eine Abschreckungswirkung gegenüber Freeriding.⁴²⁶ Da die zeitlichen Kapazitäten zur Pflege sozialer Beziehungen begrenzt seien, nehme mit zunehmender Größe von Netzwerken ihre Dichte ab und die Wahrscheinlichkeit von Freeriding zu.⁴²⁷

-
- 422 Granovetter, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91 (1985), 481, 490.
- 423 Granovetter, Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91 (1985), 481, 490.
- 424 Granovetter, The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (2005), 33, 34. Vgl. auch *ders.*, The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* 78 (1973), 1360 ff.; *ders.*, The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited, *Sociological Theory*, 1 (1983), 201 ff.; im Zusammenhang mit Innovationsnetzwerken Weyer, Innovations-Netzwerke, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 211, 229.
- 425 Granovetter, The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (2005), 33, 34.
- 426 Granovetter, The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (2005), 33, 34. Zum Begriff des „Freeriding“ *supra* S. 109 Fn. 331 und S. 119.
- 427 Granovetter, The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (2005), 33, 34.

3. Systemtheoretisch inspirierte Netzwerkanalyse

Basierend auf der Systemtheorie Luhmanns⁴²⁸ entwirft Gunther Teubner eine systemtheoretisch inspirierte Sichtweise auf Netzwerke.⁴²⁹ Netzwerke stellen sich danach als „autopoietische Systeme höherer Ordnung“ gegenüber dem Vertrag und der Organisation dar.⁴³⁰

„Systemtheoretisch lässt sich das Ganze als strukturelle Kopplung von autonomem Recht und autonomer Sozialpraxis verstehen. [...] Spezifikum der Netzwerke [ist], dass ein Vertrag seine Umwelt auf besondere Weise beobachtet.“⁴³¹

Während Verträge üblicherweise die Marktbedingungen beobachteten und sich daran anpassten, beobachte ein Vertragssystem in Netzwerken nicht den Markt, sondern stattdessen ein anderes Vertragssystem.⁴³² Die Vernetzung der bilateralen Verträge miteinander sei deshalb systemtheoretisch als „wechselseitige Beobachtungs- und Reflexionsbeziehung von Vertragssystemen“ zu beschreiben.⁴³³

Die Entstehung von Netzwerken führt Teubner auf ein teilweises Markt- und Organisationsversagen zurück.⁴³⁴ Markt und Hierarchie wiesen ein unterschiedliches Maß an Varietät und Redundanz auf, die nicht für alle

428 Insb. Lubmann, Soziale Systeme, 1984; ders., Die Differenzierung von Politik und Wirtschaft und ihre gesellschaftlichen Grundlagen, in: ders. (Hrsg.), Soziologische Aufklärung 4: Beiträge zur funktionalen Differenzierung der Gesellschaft, 1987, S. 32 ff., 47 ff.; ders., Organisation, in: Küpper/Ortmann (Hrsg.), Mikropolitik: Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen, 2. Aufl. 1992, S. 165 ff.; ders., Das Recht der Gesellschaft, 1993, S. 440 ff.; ders., Organisation und Entscheidung, 2000, S. 407 ff. Vgl. auch Schmidt/Kieserling (Hrsg.), Niklas Luhmann, Systemtheorie der Gesellschaft, 2017.

429 Zum Netzwerkbegriff in der Systemtheorie und dem Spannungsverhältnis zwischen Systemen und Netzwerken Fuhse, Verbindungen und Grenzen, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 291 ff.

430 Teubner, Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung, in: Krohn/Küppers (Hrsg.), Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung, 1992, S. 189, 199 f. Hinter dem Begriff der Autopoiesis steht die Vorstellung, dass sich die Systemstrukturen und -elemente aus dem System selbst heraus reproduzieren, vgl. Fuhse, Verbindungen und Grenzen, in: Weyer (Hrsg.), Soziale Netzwerke, 3. Aufl. 2014, S. 291, 293 m.w.N.; Vesting, Rechtstheorie, 2. Aufl. 2015, § 4 Rn. 114, S. 70.

431 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 123.

432 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 123.

433 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 124.

434 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 147.

Umweltanforderungen passend seien.⁴³⁵ Entscheidend für die Wahl der Unternehmensform sei aber gerade, „ein den jeweiligen Umweltanforderungen angemessenes Verhältnis von ‚Varietät‘ und ‚Redundanz‘ herzustellen“.⁴³⁶ Der flexible und kurzfristig orientierte Markt zeige sich als variabel, aber wenig redundant, Hierarchien mit ihrer akkumulierten Erfahrung und langfristigen Orientierung hingegen als redundant, aber wenig flexibel.⁴³⁷ Die Kombination widersprüchlicher Umweltanforderungen an Unternehmen wie beispielsweise Know-how, Geschwindigkeit und Vertrauen beantworten nach Teubner weder der Markt noch Hierarchien angemessen.⁴³⁸ Hybride Netzwerke seien hingegen in der Lage, widersprüchliche Anforderungen zu fördern und institutionell zu erleichtern.⁴³⁹

Hybride Netzwerke als dritte Organisationsform neben Markt und Hierarchie entstehen Teubner zufolge durch Wiedereintritt („*re-entry*“) „einer Unterscheidung in das durch sie Unterschiedene“, einem „*re-entry* der Unterscheidung von Markt und Hierarchie in diese selbst“.⁴⁴⁰ Unter *re-entry* versteht Teubner dabei, dass sich ein autonomes System bildet, das seine Umwelt beobachtet und dann intern bestimmte Strukturen seiner Umwelt rekonstruiert.⁴⁴¹ Vertragliche Netzwerke entstehen demzufolge als Form der Marktkoordination mit Eigenstrukturen, die innerhalb ihrer Grenzen bestimmte Strukturen der Umwelt rekonstruieren, nämlich Elemente von Hierarchie.⁴⁴² Netzwerke behalten danach die Marktkoordina-

435 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 89: „Als Varietät soll die Vielzahl und Verschiedenartigkeit der Elemente eines Systems bezeichnet sein, als Redundanz das Ausmaß, in dem man in Kenntnis eines Elementes andere erraten kann und nicht auf weitere Informationen angewiesen ist.“ m.V. auf Lubmann, Die Differenzierung von Politik und Wirtschaft und ihre gesellschaftlichen Grundlagen, in: ders. (Hrsg.), Soziologische Aufklärung 4: Beiträge zur funktionalen Differenzierung der Gesellschaft, 1987, S. 32 ff., 47. ff., und ders., Organisation, in: Küpper/Ortmann (Hrsg.), Mikropolitik: Rationalität, Macht und Spiele in Organisationen, 1988, S. 165 ff.

436 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 88.

437 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 89.

438 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 75, näher zur paradoxen Situation eines „double bind“ aufgrund von Umweltanforderungen ders., *ibid.*, S. 71 ff. m.w.N. auf organisationswissenschaftliche Literatur zur produktiven Wirkung von Paradoxien.

439 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 13, 76.

440 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 89 f.

441 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 90 f. Fn. 98. Im Gegensatz dazu werden nach Teubner, *ibid.*, bei der bloßen Typenvermischung verschiedene Strukturen innerhalb eines Systems kombiniert.

442 Teubner, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 90 f. Fn. 98, 93.

tion bei, institutionalisierten aber mit Hierarchieelementen gleichwohl das Gegenprinzip.⁴⁴³ Durch dieses *re-entry* gelinge es, widersprüchliche Handlungslogiken im Netzwerk produktiv zu nutzen.⁴⁴⁴ Netzwerke unterdrücken *Teubner* zufolge Widersprüche also nicht, etwa indem sie einen Teil der Handlungsanforderungen verdrängten.⁴⁴⁵ Vielmehr hielten Netzwerke den Widerspruch unterschiedlicher Handlungsanforderungen aufrecht und bildeten als Steigerungsverhältnis beider Anforderungen eine „komplexere Repräsentation von Welt“ („Morphogenese“).⁴⁴⁶ Damit seien Netzwerke keine Übergangsform, sondern „jenseits“ von Markt und Hierarchie angesiedelt.⁴⁴⁷

Im Einzelnen beschreibt *Teubner* drei Widersprüche, mit denen die Binnenstruktur hybrider Netzwerke umgeht: bilateraler Austausch versus multilateraler Verbund, Konkurrenz versus Kooperation und Vielheit autonomer Akteure versus Unternehmenseinheit („*unitas multiplex*“⁴⁴⁸).⁴⁴⁹ Für das Verhältnis der vertraglich nicht miteinander verbundenen Beteiligten einer Vernetzung sind insbesondere die widersprüchlichen Anforderungen der Konkurrenz und der Kooperation relevant. *Teubner* beschreibt die in hybriden Netzwerken im Wege des *re-entry* institutionalisierte Verbindung der vertraglich nicht miteinander Verbundenen mit dem Begriff der „Co-opetition“.⁴⁵⁰

443 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 90. Kooperation als Hierarchieeigenschaft etwa wird in die grundsätzlichen Markstrukturen der getrennten bilateralen Verträge im Wege des „re-entry“ institutionalisiert, indem die „Unterscheidung Kooperation/Konkurrenz in das System der Verträge“ eingeführt und damit die marktliche Konkurrenz durch einen kooperativen Handlungsbereich überlagert wird, *ders.*, *ibid.*, S. 179.

444 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 76.

445 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 72 f.

446 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 73 m.w.N., S. 85.

447 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 85.

448 *Teubner*, ZHR 165 (2001), 550, 566 ff.

449 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 146, 176, 208 f. Den dritten Widerspruch drückt *Teubner*, *ibid.*, S. 209, in Verhaltensanforderungen wie folgt aus: „Sei autonom!“ und „Gehorche!“. Als Paradoxie der „*unitas multiplex*“ bezeichnet *Teubner* die Vielfalt unabhängiger Beteiligter innerhalb einer kollektiven Einheit, die er in Netzwerken erkennt.

450 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 178 f., demzufolge durch zeitliche und situative Differenzierung die Entparadoxisierung der Handlungsanweisungen erfolge; *ders.*, ZHR 165 (2001), 550, 564 ff.

Die widersprüchlichen Anforderungen setzten hybride Netzwerke mit einer „Doppelorientierung“ um:

„Ein und dieselbe Handlung wird gleichzeitig der Individualorientierung der Netznoten und der Kollektivorientierung des Netzes ausgesetzt und mit der zugleich belastenden und entlastenden Anforderung versehen, situativ einen Ausgleich zu finden.“⁴⁵¹

Diese Doppelorientierung von Handlungen an den Anforderungen der bilateralen Beziehung und denen des Netzwerks ist nach *Teubner* erforderlich und maßgeblich für den Erfolg des Netzwerks.⁴⁵² Als zwingende Folge der Handlungslogiken innerhalb von Netzwerken erkennt *Teubner* spezifische Kommunikationsbeziehungen zwischen allen Netzbeteiligten, nicht nur den durch bilateralen Vertrag unmittelbar miteinander verbundenen.⁴⁵³ In Netzwerken herrsche eine „generalisierte Reziprozität“:

„Jeweilige Leistungen werden nicht in der Erwartung einer spezifizierten Gegenleistung erbracht, sondern es wird ‚an das Netz‘ geleistet mit der unbestimmten Erwartung künftiger Netzvorteile.“⁴⁵⁴

Neben den besonderen, da doppelt orientierten Handlungslogiken von Netzwerken beschreibt *Teubner* auch die „Strukturen, Chancen, Risiken und Konfliktlagen von Netzwerken“ als eigentümlich.⁴⁵⁵ Hierzu zählt *Teubner* etwa strukturell bedingte Vertrauensrisiken in Netzwerken.⁴⁵⁶ Die Vernetzungen innerhalb von großen Unternehmensnetzwerken beruhten auf einem „Systemvertrauen“ standardisierter sozialer Erwartungen, das

451 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 112; zur Doppelattribution auch *ders.*, ZHR 154 (1990), 295, 309 f.; zum systemtheoretischen Fundament des Zusammenhangs von externen Widersprüchen und interner Doppelattribution *ders.*, ZHR 165 (2001), 550, 562 ff.; *ders.*, Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung, in: Krohn/Küppers (Hrsg.), Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung, 1992, S. 189, 197 ff.

452 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 113 m.V. auf Windeler, Unternehmungsnetzwerke: Konstitution und Strukturation, 2001, S. 195.

453 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 133.

454 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 134 f. m.w.N.

455 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 13.

456 *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 49, m.V. auf Hirsch-Kreinsen, Zeitschrift für Soziologie 31 (2002), 106, 112: „Kostenminimierungen, hoher Zeitdruck und steigende Flexibilitätsanforderungen drängen zu opportunistischem Verhalten einzelner Netzpartner.

sich von personalisiertem Vertrauen unterscheide und zu „Vertrauensunterstellungen neuer Art“ führe.⁴⁵⁷

4. Zwischenergebnis: Vertragsnetze als eigenständige Kategorie

Sowohl die dem soziologischen Neo-Institutionalismus zuzuordnende Sichtweise *Powells* als auch die systemtheoretisch inspirierte Betrachtung *Teubners* stuft Netzwerke, zu denen Unternehmensvertragsnetze zählen, als eigenständige Kooperationsform jenseits von Markt und Hierarchie ein. Insoweit unterscheidet sich die wirtschaftssoziologische Sichtweise von der ökonomischen, die in Netzwerken hybride Mischformen auf einem Kontinuum zwischen dem Markt und der Hierarchie erkennt.

Aus dem wirtschaftssoziologischen Blickwinkel kann eine Kontinuumsvorstellung die typgebenden Eigenheiten von Netzwerken nicht angemessen abbilden, da sich Netzwerke grundlegend von Markt und Hierarchie unterscheiden. Kennzeichnend sind ihm zufolge insbesondere die widersprüchlichen Handlungsanforderungen, mit denen Unternehmen in einem Netzwerk konfrontiert sind. Dies gilt etwa für den Spagat zwischen Konkurrenz und Kooperation innerhalb eines Netzwerks. Soziologisch relevante Merkmale von Netzwerken sind darüber hinaus Reziprozität, Abhängigkeit und das Vertrauen zwischen den Netzwerkbeteiligten. *Granovetter* zufolge sind dabei primär die sozialen Beziehungen zwischen den Beteiligten – und weniger der institutionelle Rahmen – dafür maßgeblich, wie viel Vertrauen bzw. Opportunismus in einem Netzwerk herrscht. *Teubner* beschreibt demgegenüber als Besonderheit von Netzwerken ein Systemvertrauen eigener Art, das losgelöst von persönlichen Kontakten ist. Einigkeit herrscht in der wirtschaftssoziologischen Betrachtung, dass ein besonderes Näheverhältnis zwischen allen, auch den vertraglich nicht miteinander verbundenen Netzwerkbeteiligten besteht.

Den Grund, warum Unternehmensnetzwerke entstehen, sehen wirtschaftssoziologische Sichtweisen darin, dass die Governance-Strukturen Markt und Hierarchie nicht hinreichend geeignet sind, um kombinierte Anforderungen wie Flexibilität, Schnelligkeit, Ressourcenzugang und Vertrauen zu beantworten. Netzwerken gelingt es aus systemtheoretisch fundierter Sicht hingegen, mit komplexen und widersprüchlichen Handlungsanforderungen produktiv umzugehen. Danach institutionalisieren Netzwerke widersprüchliche Handlungsanforderungen, indem sie in bila-

⁴⁵⁷ *Teubner*, Netzwerk als Vertragsverbund, 2004, S. 40.

terale Vertragsstrukturen im Wege des Wiedereintritts („*re-entry*“) die Unterschiede der verschiedenen Systemanforderungen in sich aufnehmen, ohne sie zu negieren. Insoweit stellen sich Netzwerke als eine durch interne Differenzierung entstandene Steigerungsform von Markt und Hierarchie dar.

III. Ergebnis

Die Betrachtung von Vertragsnetzen durch Ökonomen und Wirtschaftssoziologen grenzt Unternehmensvertragsnetze von den Governance-Formen des freien Marktes und der Hierarchie, d.h. der vertikalen Integration innerhalb eines Unternehmens, ab. Während die Vertreter ökonomischer Theorien Unternehmensvertragsnetze jedoch als *Mischform* marktlicher und hierarchischer Koordinationsmechanismen ansehen und Unternehmensvertragsnetze auf einem Kontinuum zwischen den Endpunkten Markt und Hierarchie einordnen, stuft die wirtschaftssoziologische Sicht Unternehmensvertragsnetze als eigenständige Governance-Form *jenseits* von Markt und Hierarchie ein. Die Frage, warum Vertragsnetze als Governance-Form gewählt werden, beantworten die Disziplinen ebenfalls unterschiedlich. Ökonomen führen die Auswahlentscheidung primär auf das Ziel zurück, Transaktionskosten einzusparen. Demgegenüber sehen wirtschaftssoziologische Betrachtungen die Entscheidung für eine Vertragsnetzstruktur vor allem in einem teilweisen Markt- und Organisationsversagen und dem demgegenüber produktiven Umgang mit widersprüchlichen Handlungsanforderungen begründet.

Als Charakteristika von Unternehmensvertragsnetzen arbeiten beide Disziplinen wiederum übereinstimmend die gegenseitigen Abhängigkeiten, das Vertrauen und die Kooperation zwischen allen Netzbeteiligten heraus. Dem stellen sie ein vertragsnetztypisches Spannungsverhältnis zu der Selbstständigkeit, der Gefahr opportunistischen Verhaltens und dem Wettbewerb zwischen den Netzbeteiligten gegenüber. Aus Sicht der Transaktionskostenanalyse ist das eigene unternehmerische Risiko der beteiligten Unternehmen sowohl für eine ausgeprägte Anreizstruktur als auch eine gesteigerte Gefahr opportunistischen Verhaltens im Netz ursächlich. Die wirtschaftssoziologisch-systemtheoretische Sichtweise betont insbesondere die widersprüchlichen Handlungsanweisungen von gleichzeitiger Kooperation und Konkurrenz an die Netzbeteiligten, die sich aus dem Aufeinandertreffen einer Vielfalt autonomer Systempartner und der gleichzeitigen Einheit des Systems speisen.