

Buchbesprechungen

Moderne Vertragstypen. Bd. II: Franchising, Know-how-Verträge und Computerverträge sowie weitere moderne Vertragstypen. Von *Michael Martinek* (JuS-Schriftenreihe, H. 110). – München, Beck 1992. XXI, 341 S., kart. DM 42,-.

In diesem Band beschäftigt sich *Martinek* mit den modernen Vertragstypen des Franchising, der Know-how-Verträge sowie der Management- und Consulting-Verträge, nachdem er in Band I Leasing und Factoring behandelt hat (vgl. *Graf v. Westphalen*, NJW 1992, 1087). Stets geht es *Martinek* um die entscheidende Frage, wie diese modernen Vertragstypen – unter besonderer Berücksichtigung ihrer allgemeinen wirtschaftlichen Zielsetzungen – in das Systemgeflecht des BGB eingebaut werden können. Bei der hohen Typenvielfalt des Franchising bereitet dies in der Praxis nicht unbeträchtliche Probleme. Mit Recht verwirft *Martinek* die Auffassung, Franchising sei lizenzvertraglich zu qualifizieren; auch der geschäftsbesorgungsrechtliche Ansatz findet bei ihm keine Zustimmung – mit der Konsequenz, daß *Martinek* einer „typologischen Ausdifferenzierung der verschiedenen Markt- und Interessenkonstellationen“ das Wort redet, angefangen vom Subordinations-Franchising bis zu den verschiedenen Formen des Partnerschafts-Franchising (Koordinations-, Koalitions- und Konföderations-Franchising). Für das Subordinations-Franchising gelangt *Martinek* mit guten Gründen zu dem Ergebnis, es sei das Dienstvertragsselement hinsichtlich der Betriebseingliederungs- und Betriebsförderungspflichten sowie das geschäftsbesorgungsvertragliche Element – bezogen auf die Absatzförderungspflichten des Franchise-Nehmers –, welche diesem Vertragstyp das Gepräge geben. Demgegenüber behandelt *Martinek* den Koordinations-Franchise-Vertrag als einen typen-kombinierten Vertrag, der „nur ein notwendiges Typenelement in Form der dienstvertraglichen Betriebseingliederungs- und Förderungspflicht des Franchisegebers besitzt“. Beim Koalitions-Franchising ist es der gemeinsame Zweck im Sinn von § 705 BGB – nämlich: Die Optimierung des Absatzes der Waren und/oder der Dienstleistungen des Franchisenehmer-Betriebs auf der Grundlage systemspezifischer Marktkonzeptionen.

Das Schwergewicht der Ausführung von *Martinek* liegt auf der umfassenden Behandlung des Subordinations-Franchise-Vertrages, bei dem ja der Schutz des wirtschaftlich schwächeren, „ja wirtschaftlich abhängigen Franchisenehmers vor Ausbeutung, Übervorteilung und wirtschaftlichem Existenzverlust im Mittelpunkt steht“. Sittenwidrigkeitskontrolle, AGB-Kontrolle und Anwendung des Verbraucherkreditgesetzes – um all dies geht es nicht nur beim Vertragsabschluß, sondern insbesondere bei den zentralen Themen von ordentlicher und außerordentlicher Kündigung des Vertrages: Primäres Ordnungsanliegen ist es hier, die Investitionen des Franchisenehmers, soweit mit den Mitteln der Rechtsordnung möglich, zu schützen. Das Diskriminierungsverbot des § 26 II GWB steht hier Pate; und der Ausgleichsanspruch in analoger Anwendung von § 89b HGB tritt in sein Recht. Umfassende kartellrechtliche Erwägungen zum Subordinations-Franchising schließen sich an und beleuchten trefflich die Komplexität des Themas. Daß Know-how-Verträge eine ausgesprochen komplexe Vertragsgestaltung voraussetzen, entspricht ständiger Erfahrung: Der Know-how-Vertrag als ein Vertrag sui generis. Diese Qualifikation ist sicherlich zutreffend. Indessen erfordert sie eine punktgenaue Abstimmung zwischen Technikern, Kaufleuten und Juristen; denn Know-how-Verträge sind ausgesprochen „störanfällig“. Auch hier sind kartellrechtliche Gesichtspunkte stets zu beachten; die EG-Gruppenfreistellungs-Verordnung weist dies aus. Management- und Consulting-Verträge sind demgegenüber wesentlich weniger anspruchsvoll; das Thema des Dienstvertragsrechts gem. §§ 611 ff. BGB gibt Maß: Der Vertrag lebt aus der sorgfältigen Gestaltung der Rechte und Pflichten.

Mustergültig behandelt *Martinek* alle diese Vertragstypen, und keineswegs nur für Studenten, sondern auch – durchaus und nicht zuletzt – für Praktiker ist dieses Buch von hoher Wichtigkeit, weil bei *Martinek* – gerade im Rahmen des Franchising – in hohem Maße „Hintergrundwissen“ durchscheint, welches für die praktische Bewältigung dieser komplexen Verträge unerlässlich ist. Eine Fußnote freilich bleibt: Beim Consulting-Vertrag – etwa im Rahmen der Fiduc-Bedingungen – hätte man sich gewünscht, daß die besonderen Probleme – vor allem beim Consulting-Engineering – deutlicher her-

ausgestellt worden wären, die sich dann in der Praxis ergeben, wenn die Funktion eines „Engineer“ ausgefüllt wird, der zwischen Bauherr und Bauunternehmer eine nicht immer ganz glückliche Rolle spielt (spielen muß). Gleichwohl: Man muß gespannt sein, mit welchen Vertragstypen *Martinek* Band III füllen wird; denn in der Einleitung ist zu lesen, daß die ursprünglich konzipierte Gesamtdarstellung inzwischen „gravierende Änderungen“, vor allem aber Erweiterungen erfahren mußte.

Rechtsanwalt Dr. Friedrich Graf v. Westphalen, Köln