

Dr. iur. Michael Kull

Der Franchisevertrag im schweizerischen Recht

Der Franchisevertrag erfreut sich einer stetig wachsenden Beliebtheit im Geschäftsverkehr. So steht hinter omnipräsenten Labels wie McDonalds, Bang & Olufsen, Holiday Inn oder OBI ein rechtlich komplexes Vertragssystem. Trotz der wirtschaftlichen Bedeutung des Franchisevertrags findet dieser in der Lehre eine unterproportionale Beachtung. Es wird nachfolgend das rechtliche Umfeld in einer summarischen Übersicht dargestellt.

I. Einleitung

Beim Franchisevertrag räumt der Franchisegeber gegen Entrichtung einer einmaligen Einstiegsgebühr und einer laufenden Umsatzabgabe dem Franchisenehmer das Recht ein, bestimmte Waren und Dienstleistungen nach einem einheitlichen Geschäftskonzept in einem exklusiv zugesicherten Gebiet zu vertreiben. Der Franchisegeber verpflichtet sich zur Vermittlung des systemeigenen Betriebskonzeptes, zur fortlaufenden Beratung und Schulung und stellt dem Franchisenehmer die Marke(n) sowie weitere Immaterialgüterrechte zur Verfügung.

Zusammengefasst handelt es sich um einen Arbeitsleistungsvertrag mit ausgeprägten Gebrauchsüberlassungselementen, der regelmässig eine Absatzpflicht beinhaltet.

Während das Produktfranchising nur auf eine bestimmte Ware beschränkt bleibt, wird dem Franchisenehmer beim Betriebsfranchising ein ganzes Bündel an Know-how (das sog. franchise-package) sowie Dienst- und Warenleistungen zugesichert.

Branchenmässig am stärksten vertreten ist das Franchising in den Bereichen Dienstleistungen, Handel und Gastronomie.

Im Idealfall profitiert der Franchisegeber durch die Fortführung seines bewährten Konzeptes ohne Übernahme von kapi-

talintensiven Betriebsrisiken, während der Franchisenehmer beim Gang in die Selbständigkeit auf die Erfahrungen eines bereits bewährten Systems zurückgreifen kann, wodurch sich sein wirtschaftliches Risiko ebenfalls verringert.

II. Rechtsnatur und Abgrenzungen

Der Franchisevertrag ist im Obligationenrecht nicht geregelt und wird als Innominatkontrakt sowohl den gemischten als auch den Verträgen sui generis zugerechnet¹.

Eine Zuordnung unter die Bestimmungen des Arbeitsvertrags scheidet in Ermangelung eines absoluten Subordina-

tionsverhältnisses und der wirtschaftlichen Selbständigkeit des Franchisenehmers, wobei ausländische Gerichte beim Vorliegen eines weitgehenden Weisungsrechts des Franchisegebers das Verhältnis schon als Arbeitsvertrag qualifiziert haben (mit allen sozialversicherungsrechtlichen Konsequenzen)².

Eine ausschliessliche Unterstellung des Franchisevertrags unter die agenturrechtlichen Bestimmungen scheidet am Umstand, dass der Franchisenehmer Verträge in eigenem Namen und auf eigene Rechnung abschliesst.

Ein Gesellschaftsvertrag kann trotz der gleichgerichteten Bestrebungen in Anbetracht einer fehlenden Interessengemeinschaft und in Ermangelung einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit ausgeschlossen werden³.

Der Franchisevertrag wird als Dauerschuldverhältnis mit Mindestlaufzeit ausgestaltet, um dem Franchisenehmer einen Investitionsschutz zu garantieren (Amortisationsmöglichkeit). Deshalb ist eine



Michael Kull
Dr. iur., Rechtsanwalt
Elbert & Kull Advokaten
Basel

¹ BAUDENBACHER CARL, Die Behandlung des Franchisevertrags im schweizerischen und europäischen Recht, S. 373 ff., in: Neue Vertragsformen der Wirtschaft, 2. Aufl. Bern 1992; OR-SCHLUEP/AMSTUTZ, Einleitung vor Art. 184 ff. N 152; STEINWIGGER MATTHIAS, Die Beendigung des Franchisevertrags, S. 223 ff.

² Vgl. BAUDENBACHER, S. 386 mit Verweis auf einen Entscheid des französischen Kassationshofs.

³ OR-SCHLUEP/AMSTUTZ, N 153.

Vertragsauflösung nur ex nunc möglich und eine generelle Zuordnung unter das Auftragsrecht ausgeschlossen.
Schliesslich scheitert eine ganzheitliche Zuordnung unter den Lizenzvertrag an der Eingliederung des Franchisenehmers in das System und der Uberragung des Franchise-pckage.

III. Vertragsform

Der Franchisevertrag kann nach Art. 11 Abs. 1 OR formlos abgeschlossen werden. Die schriftliche Form wird aber von den Parteien regelmässig vereinbart und auch für nachfolgende Vertragsanpassung ausdrücklich vorgesehen⁷.
Da der Franchiseggeber dem Franchisenehmer meist einen Formularvertrag unterbreitet, gilt es die vom Bundesgericht entwickelte Rechtsprechung zu Art. 8 UWG und insbesondere die Ungewöhnlichkeits- und Unklarheitsregel zu beachten⁵.

IV. Bestimmung der anwendbaren Rechtsnormen

Im Lichte der Vertragsautonomie können die Parteien den Vertragsinhalt und die gegenseitigen Rechte und Pflichten grundsätzlich frei vereinbaren, soweit dieses nicht zwingenden Normen zuwiderläuft.
Dispositive Gesetzesbestimmungen gelten bei fehlender, vertraglicher Regelung oder bei einer teilweisen Nichtüfung zur Anwendung. Kann nicht auf bestehen de Normen zurückgegriffen werden, sind Regeln « sui generis » zu schaffen, die dem mutmasslichen Parteiwillen zu entsprechen haben. Das Bundesgericht hat sich dabei für eine Ermittlung des anwendbaren Rechts im Einzelfall aufgrund des konkreten Vertragsinhalts ausgesprochen⁶.
Der Schweizer Franchise-Verband als Interessensvertretung der angeschlossenen Franchiseggeber verfügt über einen Ehrenkodex, der das Franchiseverhältnis an sich und einen Mindeststandard definiert⁷. Auch wenn es sich dabei lediglich um Vereinmigtlieder betreffende Verhal-

tenregeln handelt, haben die darin statuierten Grundsätze nicht nur bei vertraglichem Einbezug, sondern auch darüber hinaus als Gewohnheitsrecht Berücksichtigung zu finden⁸.

Zu den Pflichten des Franchiseggebers gehören nach dem Ehrenkodex u.a. das Bestehen mindestens eines, bereits bewährten Pilotprojekts, die Verpflichtung zur laufenden Schulung und Betreuung und zu fairem Verhalten in der Partnerwerbung sowie zur Entrichtung einer angemessenen Entschädigung bei Vereinbarung eines nachvertraglichen Wettbewerbsverbots. Daneben enthält der Ehrenkodex einen Katalog bezüglich des mindest erforderlichen Vertragsinhalts, für den Schriftlichkeit vorausgesetzt wird⁹.

V. Vertragsinhalt und Rechtsanwendung

Wird dem Franchisenehmer im Vertrag das Recht zur Nutzung einer Marke eingeräumt, gelangen die auch den Lizenzvertrag bestimmenden Normen zur Anwendung. Der Franchiseggeber hat demnach für den Schutz des Immaterialguts besorgt zu sein und ist bei Störungen durch Dritte allein zur Einreichung einer Beseitigungsklage aktivlegitimiert¹⁰. Der Franchisenehmer hat ihm bekannt werdende Verletzungshandlungen umgehend dem Franchiseggeber anzuzeigen und gegenüber diesem Anspruch auf Einleitung in-dizierter Schritte. Zur Selbsthilfe gegen Störungen Dritter kann der Franchisenehmer auf die Bestimmungen des UWG zurückgreifen.
Werden Mobilien oder Immobilien übertragen, gelangen miet- oder pachtrechtliche Bestimmungen analog zur Anwendung.
Zwecks Einhaltung des einheitlichen Betriebskonzepts verfügt der Franchiseggeber über ein Weisungsrecht analog demjenigen des Auftraggebers (Art. 397 ff. OR). Er ist dabei aber gehalten, sämtliche Franchisenehmer gleich zu behandeln. Dieses Gebot zur Gleichbehandlung erstreckt sich nach Ansicht des Verfassers nicht bloss auf konkrete, der Systemeinheit dienende Weisungen, sondern auf

den gesamten Vertragsinhalt. Eine Ungleichbehandlung von Franchisenehmern ist nur dort gerechtfertigt, wo die Gleichbehandlung ihrerseits Missverhältnisse schaffen würde¹¹.
Der Franchisenehmer zugewiesene Gebietschutz stellt eine Garantieverkürzung gemäss Art. 111 OR dar, welche entgegen dem Franchiseggeber einräumt. Auf Warenlieferungen des Franchiseggebers gelangen kaufrechtliche Bestimmungen zur Anwendung. Hat sich der Franchisenehmer zum ausschliesslichen Warenbezug vom Franchiseggeber verpflichtet, kann der Franchiseggeber bei einer Verletzung nach Art. 97 ff. OR vorgehen¹². Meist wird in Franchiseverträgen jedoch die Möglichkeit einer ausserordentlichen Vertragsauflösung nach vorangegangener Abmahnung unter gleichzeitiger Schadensersatzpflicht vorgesehen.
Die Leistung einer Einstiegsgebühr soll den Aufwand anlässlich von Systemaufbau und -entwicklung sowie insbesondere die konkrete Einführung des Franchisenehmers durch den Franchiseggeber abgelden. Deren Angemessenheit muss immer unter Einbezug der Höhe der lautenden Umsatzabgabe beurteilt werden.
Unterbleiben vertraglich zugesicherte Bemühungen und findet ein Know-How-Transfer nicht statt, steht dem Franchisenehmer nach der hier vertretenen Ansicht

4 BARDENHEWER, S. 377. Vgl. auch den Ehrenkodex des Schweizer Franchise Verband Ziff. 5.
5 Vgl. als Kurzübersicht GUN/KOLLER, 9. Aufl., § 13 N 49 ff.
6 BGE 118 II 160 f.; BARDENHEWER, S. 386 m. w. H.
7 Der schweizerische Ehrenkodex entspricht weitgehend demjenigen des deutschen und weiteren europäischen Franchiseverbände.
8 Vgl. BGE 106 Ia 107, wo zur Bestimmung der an-wählbaren Berufspflichten auf die Standesregeln des Anwaltsverbands zur «näheren Auslegung» zurückgegriffen wurde.
9 Vgl. Ehrenkodex Ziff. 2.2, 3.1 f., 5.4.
10 Bei Eintragung der Lizenz ins Markenregister gemäss Art. 18 MSchG kann dem Franchisenehmer ein eigenes Klagerrecht zustehen. Vgl. auch MSchG-DAMP, Art. 18 N 5 und BGE 113 II 194.
11 Nach BARDENHEWER leitet sich die Gleichbehandlungs-pflicht aus der allgemeinen Treupflicht ab (S. 378).
12 Infolge des Dauerschuldcharakters ist Art. 107 OR aber nicht anwendbar.

das Recht zu, nach einer vergeblichen Abmahnung entweder analog zu Art. 163 Abs. 3 OR den Richter anzurufen und eine Herabsetzung sämtlicher Abgaben auf ein vernünftiges Mass zu verlangen oder den Vertrag aus wichtigem Grund zu kündigen. Einen Anspruch auf Herabsetzung überhöhter Gebühren ist dem Franchisenehmer auch für bereits geleistete Zahlungen als Rückforderungs- oder Verrechnungsanspruch einzuräumen. Dies verhindert, dass sich der Franchisenehmer auf einen Grundlagenirrtum und damit eine Vertragsungültigkeit berufen muss. Der Anspruch des Franchisenehmers verjährt analog zu Art. 67 OR (ungerechtfertigte Bereicherung), wobei der Fristlauf aus praktischen Überlegungen erst per Ende der Zusammenarbeit beginnt.

Die laufende Umsatzabgabe ist einer Lizenzgebühr ähnlich, steht jedoch für die Abgeltung weitaus umfangreicherer Leistungen. Zur Überprüfung der Höhe der Umsatzabgabe lässt sich der Franchisegeber vertraglich meist ein umfassendes Einsichtsrecht in die Buchhaltung des Franchisenehmers einräumen. Besteht jedoch kein Interesse an einer über die Umsatzbelege hinausgehenden Einsicht, kann ihm eine solche allenfalls entgegen der vertraglichen Vereinbarung verweigert werden. Andernfalls entstände eine mit der Machtfülle des Arbeitgebers vergleichbare Kompetenz des Franchisegebers, die konsequenterweise zur Absprechung der Selbstständigkeit des Franchisenehmers mit sämtlichen Konsequenzen führen müsste. Diese Rechtsfolge drängt sich generell auf, wenn ein Franchisevertrag eine einseitige und übermässige Machtfülle des Franchisegebers statuiert.

Auf die gegenseitigen Geheimhaltungs- und Treuepflicht sind die auftragsrechtlichen Bestimmungen anwendbar (Art. 398 Abs. 2 OR). Er folgt daraus ein Konkurrenzverbot während der Vertragsdauer.

VI. Verbindlichkeit

Der Franchisegeber ist bei den Vertragsverhandlungen in einer doppelt vorteilhaft

ten und dominanten Position. Einerseits weiss nur er um die Qualität und damit verbunden um die Erfolgsaussichten des von ihm angepriesenen Systems, andererseits diktiert er als stärkerer Partner den Vertragsinhalt¹³. Deshalb läuft ein interessierter Franchisenehmer Gefahr, einen ihn übervorteilenden Vertrag einzugehen.

Bereits anlässlich der Vertragsverhandlungen bestehen gegenseitig erhöhte Sorgfalts- und Treuepflichten. Besonders zu erwähnen ist dabei die Offenlegung der wesentlichen Grundlagen für die zukünftige Zusammenarbeit¹⁴, wie bspw. die Edition von Finanzkennzahlen bereits bestehender Franchisebetriebe durch den Franchisegeber. Auch wenn dieser keine Umsatz- oder Gewinnzusicherungen abgeben wird, müssen von ihm vorgelegte Vergleichszahlen korrekt sein, andernfalls er auf das positive Vertragsinteresse haftet. Die Beweislast für die Richtigkeit solcher Angaben trifft den Franchisegeber¹⁵.

Unterbreitet der Franchisegeber falsche Angaben, unterliegt der Franchisenehmer einem Grundlagenirrtum oder gar einer absichtlichen Täuschung nach den Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 oder Art. 28 Abs. 1 OR, weshalb er sich auf die Vertragsungültigkeit berufen und das negative Vertragsinteresse einfordern kann. Es gilt dabei die Verwirkungsfrist von Art. 31 Abs. 1 OR zu beachten, die im Zeitpunkt der Entdeckung des Willensmangels zu laufen beginnt (Art. 31 Abs. 2 OR).

Stehen die gegenseitigen Leistungen in einem eklatanten Missverhältnis, kann der Vertrag sogar ganz oder teilweise nichtig sein, was unbefristet geltend gemacht werden kann und von Amtes wegen zu berücksichtigen ist. Eine Teilnichtigkeit nach Art. 20 Abs. 2 OR ist bei einer überrissenen Umsatzabgabe denkbar, die den Franchisenehmer einer Verdienstmöglichkeit faktisch beraubt, der Vertrag ansonsten jedoch rechtlich vertretbar ist.

Da die Messlatte für eine Vertragsnichtigkeit infolge unsittlichem Vertragsinhalt wegen Verletzung des Paritätsprinzips oder Rechtswidrigkeit sehr hoch liegt, wird sich ein unerfahrener Franchisenehmer mit Vorteil auf eine Übervorteilung und die daraus folgende Vertragsungültigkeit berufen (Art. 21 OR).

Schliesslich kann sich ein benachteiligter Franchisenehmer auch auf Art. 27 ZGB berufen und infolge einer übermässig langen Bindung oder eines konkret unsittlichen oder widerrechtlichen Vertragsinhalts eine Vertragsnichtigkeit geltend machen¹⁶.

VII. Vertragsende

Franchiseverträge werden in der Regel für eine feste Laufzeit abgeschlossen, die dem Franchisenehmer die Möglichkeit einräumen muss, seine Investitionen zu amortisieren. Erfolgt auf das vorgesehene Vertragsende keine Kündigung, wird gewöhnlich eine Verlängerung von bestimmter Dauer festgelegt (Verlängerungsklausel).

Ist eine Kündigungsfrist oder ein Vertragsende vertraglich nicht vorgesehen, spricht sich die herrschende Lehre für eine solche von 6 Monaten nach gesellschaftsrechtlichem Vorbild (Art. 546 Abs. 1 OR) aus¹⁷, während eine analoge Anwendung der Art. 404 und Art. 418q OR in Anbetracht des Dauerschuldcharakters des Franchiseverhältnisses als ungenügend taxiert wird¹⁸. Nebst dogmatischen Einwänden gegen die Anwendung gesellschaftsrechtlicher Normen auf subordinativ ausgestaltete Franchiseverhältnisse erscheint dieser Lösungsvorschlag auch sonst nicht sachgerecht¹⁹. Dem den Überlegungen der herrschenden Lehre zugrunde liegenden Schutzbedürfnis des Franchisenehmers wird durch eine sechsmonatige Kündigungsfrist nur vordergründig Genüge getan, weshalb durch eine Vertragsbeendigung entstehende Nachteile anderweitig abzugelten sind²⁰.

¹³ BGE 118 II 164; BAUDENBACHER, S. 384.

¹⁴ OR-SCHLUEP/AMSTUTZ, Einleitung vor Art. 184 ff. N 156; Ehrenkodex Ziff. 3.

¹⁵ STEIN-WIGGER, S. 241.

¹⁶ Vgl. m.w.H. MARTIN J. EBNETER, Der Franchise-Vertrag, S. 53.

¹⁷ OR-SCHLUEP/AMSTUTZ, Einleitung vor Art. 184 ff. N 170 m.w.H.

¹⁸ BAUDENBACHER, S. 379.

¹⁹ STEIN-WIGGER, S. 267 ff.

²⁰ Bspw. durch die analoge Anwendung von arbeitsrechtlichen Schutzvorschriften (STEIN-WIGGER, S. 269).

Es gilt weiter zu berücksichtigen, dass auch eine fristgerechte Kündigung gegen das Rechtsmissbrauchsverbot von Art. 2 Abs. 2 ZGB und das Recht auf Investitionsschutz verstossen und eine Schadenersatzpflicht des Franchisegebers auslösen kann²¹. Das Bundesgericht hat sich bei einer mit der eines Arbeitnehmers vergleichbaren Abhängigkeit für eine analoge Anwendung von Art. 336 a OR ausgesprochen²².

Eine ausserordentliche Beendigung des Franchisevertrags ist analog zu Art. 405 Abs. 1 OR bei unvorhergesehenen Veränderungen wie Tod, Eintritt der Handlungsunfähigkeit oder Konkurs einer der Vertragsparteien möglich. Aufgrund des Dauerschuldcharakters kann eine Kündigung aber ausschliesslich ex nunc erfolgen.

In der Praxis weit relevanter sind ausserordentliche Kündigungen infolge schwerwiegender Verletzungen vertraglicher Pflichten. Als Praxisbeispiele können als Verstösse des Franchisegebers eine fehlende Unterstützung, die Verletzung der Exklusivvereinbarung oder eine ausbleibende Belieferung angeführt werden. Letztere stellen positive Vertragsverletzung dar und begründen nebst dem Kündigungsrecht einen Schadenersatzanspruch. Als in der Praxis wichtigste Verletzungshandlung des Franchisenehmers steht die Nichtleistung vereinbarter Abgaben im Vordergrund.

Eine missbräuchliche Kündigung ist nach dem hiesigen Rechtsverständnis gültig und erscheint in Anbetracht der «Macht des Faktischen» sachgerecht. Dem widerrechtlich gekündigten Franchisenehmer steht ein Anspruch analog zu Art. 336a OR zu, wobei der Umfang der Forderung sich nicht am Gewinn des Franchisenehmers zu bemessen hat, sondern nach richterlichem Ermessen zu bestimmen ist. Andernfalls könnte dem einen unrentablen Betrieb führenden Franchisenehmer keine Entschädigung zugesprochen werden²³.

VIII. Folgen der Vertragsbeendigung

Mit dem Vertragsende hat der Franchisenehmer herauszugeben, was ihm ledig-

lich zum Gebrauch zur Verfügung gestellt oder zur Nutzung überlassen worden ist. Die vom Franchisenehmer erworbenen Gegenstände bleiben dagegen in dessen Eigentum, soweit der Franchisegeber nicht ein vertraglich eingeräumtes Recht auf Rückerwerbung geltend macht und angemessene Entschädigung anbietet.

Hat der Franchisenehmer während der Vertragslaufzeit einen Kundenstamm aufgebaut, von dem der Franchisegeber auch nach dessen Ausscheiden profitieren kann, hat letzterer den geschaffenen Wettbewerbsvorteil analog zur agenturrechtlichen Bestimmung von Art. 418u Abs. 1 OR zu entschädigen. Dem Richter steht bei der Bemessung deren Höhe ein beachtlicher Ermessensspielraum zu, weshalb er die konkreten Verhältnisse zu gewichten hat. Dieser Entschädigungsanspruch entfällt nach der hier vertretenen Ansicht lediglich bei einer vom Franchisenehmer verschuldeten, ausserordentlichen Vertragsauflösung durch den Franchisegeber. Kündigt der Franchisenehmer das Verhältnis ordentlich ist nicht einzusehen, weshalb ihm der geschaffene Mehrwert nicht gleichwohl entschädigt werden sollte²⁴.

Agentur und subsidiär Arbeitsrecht finden ebenfalls analog Anwendung, wenn der Franchisenehmer ein nachvertragliches Konkurrenzverbot eingegangen ist. Er verfügt in diesem Fall über einen unverzichtbaren Anspruch auf Ausrichtung einer Karenzentschädigung nach Art. 418d Abs. 2 OR, der sich am mutmasslichen, zukünftigen Einkommen ohne das Konkurrenzverbot bemisst.

Karenz- und Kundschaftsentschädigung können kumulativ geschuldet sein, da sie differente Leistungen abgelten²⁵.

Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung haftet die schuldhaft handelnde Partei auf das positive Vertragsinteresse. Wenn bei einer Vertragsauflösung aus wichtigem Grund keine Partei ein Verschulden trifft, hat der Richter bezüglich der vermögensrechtlichen Konsequenzen auf eine Lösung nach Recht und Billigkeit unter analoger Anwendung der Art. 418r und Art. 337b Abs. 2 OR i.V.m. Art. 4 ZGB zu befinden.

IX. Lösungsansätze in den zwei häufigst auftretenden Konfliktfällen

Häufigstes Konfliktpotential bei Franchiseverhältnissen bildet ein Missverhältnis der beidseitigen Leistungen sowie gegenseitig behauptete Ansprüche bei Beendigung der Zusammenarbeit. Wie zur Verbindlichkeit von Franchiseverträgen ausgeführt, liegt die Messlatte für einen vertraglich benachteiligten Franchisenehmer hoch, sich deshalb auf eine Nichtigkeit oder Ungültigkeit mit Erfolgsaussichten berufen zu können. Überhaupt bleibt dem Franchisenehmer in der Regel nur die Möglichkeit des «take it or leave it». Es drängt sich deshalb in Anlehnung an ausländische Rechtsordnungen eine richterliche Inhaltskontrolle von Franchiseverträgen auf, was in einem Gesetz über Allgemeine Geschäftsbedingungen vorgesehen werden könnte²⁶ und auf Klage des Franchisenehmers jederzeit stattzufinden hätte. Eine derartige Lösung liegt nahe, zumal Art. 8 UWG bei Innominatkontrakten nicht greift²⁷.

Bei der Beendigung eines Franchiseverhältnisses stellt sich sodann immer eine Vielzahl von Rechtsfragen aufgrund der gegenseitigen Ansprüche (Kundschafts- und Karenzentschädigung, Investitionsschutz, ausstehende Vertragsleistungen u.a.). Da die gegenseitigen Ansprüche bei Vertragsschluss nicht vorhersehbar sind, erscheint die Gültigkeit von im Voraus festgelegten Abgeltungssummen als rechtlich heikel. Durchaus denkbar ist aber, dass sich die Parteien bei Vertragsschluss über die zukünftigen Berechnungsgrundlagen einigen und eine diesbezügliche Schiedsabrede in den Vertrag aufnehmen. Damit können bei Vertragsbeendigung nach Aufnahme der wesentlichen Fakten die gegenseitigen Ansprüche einfach berechnet werden.

²¹ SCHULTHESS, Der Franchisevertrag nach schweizerischem Recht, S. 200 f. OR-SCHLUEP/AMSTUTZ, Einleitung vor Art. 184 ff. N 171 m.w.H.

²² BGE 118 II 164 m.w.H.

²³ STEIN-WIGGER, S. 279 ff.

²⁴ Anders Art. 418u Abs. 3 OR.

²⁵ STEIN-WIGGER, S. 336.

²⁶ Vgl. STEIN-WIGGER, S. 250 f.

²⁷ EBNETER, S. 49.