

Studien zum vergleichenden und internationalen Recht –
Comparative and International Law Studies

Herausgeber: Bernd von Hoffmann†, Erik Jayme
und Heinz-Peter Mansel

187

Pinar Şamiloğlu-Riegermann

Türkisches und deutsches
Vertragshändlerrecht
im Rechtsvergleich

§ 1 Grundlagen des Vertragshändlerrechts

A. Einführung

Das länderübergreifende Angebot von Markenwaren erfordert ein umso straffer geregelt Vertriebsystem, je höherwertiger das Erzeugnis und je andauernder die Kaufentscheidungen der Verbraucher sind. Im modernen Wirtschaftsleben ist es daher schlechterdings undenkbar, dass der Hersteller/Unternehmer in jeder Stadt und jedem Land selbst präsent ist bzw. eigene Tochtergesellschaften gründet, um seine Produkte auf den Markt zu bringen. Es ist deswegen übliche Praxis, dass der Unternehmer die von ihm angestrebten Märkte durch mehr oder weniger selbständige Hilfspersonen erschließen lässt. Durch die Zusammenarbeit mit diesen Absatzmittlern kann der Unternehmer seinen Absatz fördern und seine Produkte vermarkten, ohne selbst die Kosten und Risiken des Vertriebs tragen zu müssen. Der Vertragshändlervertrag ist dabei neben dem Handelsvertretervertrag in der Praxis wohl der meist gewählte Vertragstyp, bei dem die Hilfsperson die Produkte des Unternehmers selbständig für diesen absetzt.

Das deutsche und das türkische Gesetz kennen als Formen des mittelbaren Vertriebs des Warenabsatzes insbesondere den Handelsvertreter (§§ 84 bis 92c dHGB bzw. Art. 102 bis Art. 123 tHGB¹) und den Kommissionär (§§ 383 bis 406 dHGB bzw. Art. 532 bis 546 tOG). Der Handelsvertreter wird entsprechend seiner gesetzlichen Ausgestaltung im Rahmen eines Dauerschuldverhältnisses im fremden Namen und für fremde Rechnung tätig; der Kommissionär ist ein selbstständiger Kaufmann, der Waren oder Wertpapiere im eigenen Namen, aber nicht auf eigene Rechnung, sondern gegen Zahlung einer Provision ausstellt und verkauft.

1 Die in dieser Arbeit zitierten Vorschriften des tHGB sind – soweit nicht anders gekennzeichnet – solche des am 01.07.2012 in Kraft getretenen neuen türkischen Handelsgesetzbuches (Gesetz Nr.: 6102, RG v. 14.02.2011, 27846; Gesetzestext abrufbar unter www.resmigazete.gov.tr oder bei Kendigelen, Gerekeçeli-Karşılaştırmalı Yeni Türk Ticaret Kanunu) in der Fassung nach dem Änderungsgesetz Nr. 6335 (RG v. 30.06.2012, 28339; abrufbar unter www.resmigazete.gov.tr).

Die zitierten Vorschriften des tOG beziehen sich – soweit nicht anders gekennzeichnet – auf das zum 01.07.2012 in Kraft getretene neue türkische Obligationengesetz (Gesetz Nr. 6098, RG v. 04.02.2011, 27836, abrufbar unter www.resmigazete.gov.tr).

Die Rechtswirklichkeit hat jedoch weitere Zwischenformen für den Warenabsatz durch mehr oder minder selbständige Absatzmittler herausgebildet. Als die für die wirtschaftliche Praxis bedeutsamsten Mischformen zwischen dem Handelsvertreter und dem vom Unternehmer völlig unabhängigen Vertriebshändler haben sich insbesondere das Franchising und der Vertragshändlervertrag entwickelt.

Setzt man die Typenreihe vom Handelsvertreter über den Kommissionär unter dem Blickwinkel steigender Selbständigkeit noch eine Stufe fort, so gelangt man zu einer Gestaltungsform, bei der der Absatzmittler sowohl im eigenen Namen als auch für eigene Rechnung handelt. Tritt dabei für den auf diese Weise tätigen Eigenhändler zugleich eine Eingliederung in das Vertriebssystem des Unternehmers und eine intensive Bindung an dessen Interessen hinzu, so ergibt sich eine atypische vertragliche Mischfigur, die den auf diese Weise tätigen Absatzmittler von einem selbständigen Unternehmer weg und in die Nähe eines Handelsvertreters oder Kommissionärs rückt. Ein solcher Absatzmittler wird gemeinhin als Vertragshändler bezeichnet.²

Soweit der Bundesgerichtshof für diese in der wirtschaftlichen Praxis herausgebildete Vertriebsform teilweise synonym den Begriff des „Eigenhändlers“ verwendet,³ so ist dies zumindest missverständlich. Der Begriff des Eigenhändlers beinhaltet nämlich lediglich die Merkmale des Handelns im eigenen Namen und für eigene Rechnung und wird demgemäß in aller Regel in einem wesentlich weiteren Zusammenhang, nämlich wenn ein Unternehmer seine Produkte über völlig eigenständige Groß- und Einzelhändler vertreibt, gebraucht.⁴ Während wesentliches Merkmal des Eigenhändlers daher eben nur der An- und Verkauf der Waren ist, kommt bei dem Vertragshändler insbesondere die wesentliche Pflicht zur Wahrnehmung der Interessen des Unternehmers hinzu, die es überhaupt erst rechtfertigt ihn in die Reihe von Handelsvertreter und Kommissionsagent einzuordnen.⁵ Dass dies im Ergebnis auch der BGH so sieht und es sich bei der durch ihn benutzten Terminologie mithin lediglich um eine sprachliche Ungenauigkeit handelt, zeigt sich schon daran, dass auch der BGH in seiner Definition des Vertragshändlers/Eigenhändlers vorgibt, der Vertragshändler habe die Interessen des

2 Canaris, Handelsrecht, §17 Rn. 4; Schmidt, Handelsrecht, S. 758/759; Busche, in: Oetker, HGB, § 84, Rn. 8; Stumpf/Jaletzke/Schultze, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 1 ff.; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 7.

3 BGH NJW 1967, 825; BB 1970, 99, 100; NJW 1971, 29; NJW 1984, 2102, 2103; BB 1993, 2399.

4 Busche, in: Oetker, HGB, § 84, Rn. 8; Canaris, Handelsrecht, §17 Rn. 2; Thume, in: Thume, Vertriebsrecht, Teil II, Kap. 1, Rn. 20; Schmidt, Handelsrecht, S. 758/759.

5 Canaris, Handelsrecht, §17 Rn. 4 ff.

Unternehmers „in einer der Geschäftsbesorgung ähnlichen Weise wahrzunehmen“ oder zwischen den Parteien müsse eine „agenturvertragsähnliche Interessenverbindung“ bestehen, wobei deren Vorliegen durch eine einzelfallbezogene Analyse des jeweiligen Vertrags zu prüfen sei.⁶ Um etwaigen Missverständnissen von vornherein vorzubeugen, wird im Folgenden allein der Begriff des „Vertragshändlers“ benutzt werden.

Für die andere Vertragspartei soll generell der Terminus des „Unternehmers“ Verwendung finden, da diese sowohl in der Funktion des Herstellers der Vertragsware als auch als bloßer Lieferant derselben am Markt tätig sein kann.

B. Der Begriff des Vertragshändlers

Wie bereits angedeutet ist Vertragshändler nach allgemeiner Meinung derjenige, der als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, die Produkte eines anderen Unternehmers im eigenen Namen und für eigene Rechnung zu vertreiben sowie dessen Absatz in ähnlicher Weise wie ein Handelsvertreter oder Kommissionsagent zu fördern.⁷

I. Dauerhafte Tätigkeit

Der Vertragshändler muss mit dem Vertrieb der Produkte eines anderen Unternehmers „ständig“ betraut sein. Der Begriff „ständig“ ist dabei zwar nicht im Sinne von „auf immer“ oder „auf unbestimmte Zeit“ zu verstehen; entscheidend und genügend ist vielmehr, dass die Parteien den Vertragsabschluss nicht nur als „vorübergehend“ ansehen.⁸ Allerdings darf sich das Vertragsverhältnis nicht lediglich in einer einmaligen Leistung erschöpfen.⁹ Durch diese dauerhafte Tätigkeit entsteht zwischen den Parteien ein Vertrauensverhältnis, welches bei Bestimmung

6 BGHZ 54, 338, 344; 74, 136, 140.

7 Ebenroth, Absatzvermittlerverträge, S. 32; von Hoyningen-Huene, in: MünchKomm zum HGB, Vor § 84, Rn. 13; Emde, in: Staub-HGB, Vor § 84, Rn. 295; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 33; Ayan, Acenentin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, S. 109.

8 Ulmer, S. 252; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 66.

9 Martinek, Aktuelle Fragen des Vertriebsrechts, Rn. 37; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 44.

der Rechte und Pflichten der Parteien ständig zu beachten ist.¹⁰ So ist es dem Vertragshändlervertrag immanent, dass die Verpflichtung des Vertragshändlers zur selbständigen Wahrnehmung fremder Vermögensinteressen und zur Absatzförderung sowie die Obliegenheit des Unternehmers zu einer besonderen Treue- und Rücksichtnahme zu den Hauptpflichten der Parteien gehören.¹¹

II. Rahmenvertrag

Das Verhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Vertragshändler ist durch eine zweistufige Beziehung gekennzeichnet. Der Vertragshändlervertrag selbst stellt nach h. M. in der deutschen und türkischen Literatur einen Rahmenvertrag dar, der durch den Abschluss dazugehöriger Einzelkaufverträge zwischen den Parteien ergänzt wird.¹² Die Einzelgeschäfte lassen sich in dem Vertragshändlervertrag nicht vollständig antizipieren. Die Ausgestaltung konkreter Einzelheiten, wie etwa die Anzahl der dem Vertragshändler zu verkaufenden Produkte oder deren Ersatzteile, werden daher nicht schon im Rahmenvertrag, sondern erst im Rahmen der jeweils abzuschließenden Einzelkaufverträge näher geregelt.¹³ Generellere Vorgaben, wie beispielsweise die Bezeichnung der Vertragsprodukte, die Festlegung des Vertragsgebietes, Regelungen über sonstige Vertriebsberechtigte oder ggf. die Vereinbarung eines Alleinvertriebsrechts, der Umfang der Rechte und Pflichten des Vertragshändlers, etwaige Mindestabnahmemengen, Bestimmungen über Lagerhaltung, Muster, Rabatte, möglicherweise bereits Preise für die Vertragsprodukte, Art und Weise der Belieferung des Vertragshändlers mit den Vertragsprodukten, Gewährleistungsbestimmungen, Regelungen über Kundendienst, Herstellergarantien, Vorgaben für den Bezug von Ersatzteilen, Haftungsbegrenzungen für den Unternehmer, die Vertragsdauer, Folgen der Vertragsbeendigung und das Verfahren über den Abschluss der Einzelkaufverträge finden ihre Ausgestaltung hingegen bereits in dem

10 BGH NJW 1985, 623, 625; BB 1997, 1860 (Benetton).

11 Ausführlich zu den gegenseitigen Rechten und Pflichten unten § 2.

12 Canaris, Handelsrecht, §17 Rn. 7; Ebenroth, Absatzvermittlerverträge, S. 34; Martinek, Aktuelle Fragen des Vertriebsrechts, Rn. 35; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 33; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 44 f.; allgemein zum Rahmenvertrag: Eren, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, S. 196.

13 Genzow, Vertragshändlervertrag, Rn. 82; Ebenroth, Absatzvermittlerverträge, S. 34; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 45.

Rah-men-, also dem eigentlichen Vertragshändlervertrag.¹⁴ Durch die Fixierung derartiger Bestimmungen in einem Rahmenvertrag wird erreicht, dass der Vertragshändler in die Absatzorganisation des Unternehmers eingegliedert wird. Nach der konkreten Ausgestaltung dieses Rahmenvertrages bemisst sich daher auch der jeweilige Umfang der Eingliederung des Vertragshändlers in die Absatzorganisation des Unternehmers.

Durch die vertragliche Gestaltung in Form eines Rahmenvertrages mit diesen ergänzenden und ausgestaltenden Einzelkaufverträgen ergeben sich zwei rechtlich und faktisch voneinander unabhängige Ebenen, für die das jeweils anzuwendende Recht separat bestimmt werden muss.¹⁵ Soweit das Konstrukt des Vertragshändlervertrages von der h. M. im Grundsatz daher zwar zu Recht als ein eigenartiger, gemischttypischer Vertrag mit Kaufelementen und handelsvertreterähnlichen Dienstleistungselementen beschrieben wird,¹⁶ ist andererseits jedoch zu konstatieren, dass sich das „kaufrechtliche“ Element doch weitgehend auf die Abwicklung der einzelnen Lieferungen innerhalb des Rahmenvertrages beschränkt. Im Hinblick auf das aus dem Rahmenvertrag resultierende Übergewicht der Dauerrechtsbeziehung und dem nachhaltigen Einfluss des Unternehmers auf den Vertragshändler ist bei der rechtlichen Eingruppierung des Vertragshändlervertrages darüber hinaus daher insbesondere auch das unverkennbare Geschäftsbesorgungselement hervorzuheben.¹⁷

III. Vertrieb im eigenen Namen und für eigene Rechnung

Der Vertragshändler verpflichtet sich durch den Vertragshändlervertrag die Produkte des Unternehmers im eigenen Namen und für eigene Rechnung zu vertreiben. Der Vertragshändler verkauft die Produkte also an Dritte, nachdem er sie zuvor selbst vom Unternehmer gekauft hat. Anders als beim Handelsvertretervertrag

14 Wauschkuhn, Der Vertragshändlervertrag, S. 5 ff.; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 45.

15 Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri S. 45.

16 BGHZ 29, 83, 87 f.; 34, 282, 285 f.; 54, 338, 340 f.; Schmidt, Handelsrecht, S. 759; Poroy/Yasaman, Ticari İşletme Hukuku, S. 239, Rn. 309c; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 36; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 51.

17 Canaris, Handelsrecht, § 17, Rn. 7, 9; Schmidt, Handelsrecht, S. 759; Oetker, Handelsrecht, S. 172, Rn. 73; Rittner, ZHR 135 (1971), 62, 69 f., 73; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi S. 36.

besteht somit beim Vertragshändlervertrag kein Vertragsverhältnis zwischen dem Endabnehmer und dem Unternehmer, da der Vertragshändler mit dem zwischenzeitlichen Ankauf der Produkte vielmehr selbst Eigentümer derselben wird.¹⁸ Seinen Gewinn ermittelt der Vertragshändler folglich aus der Preisdifferenz zwischen dem An- und Verkauf der Produkte. Ein Anspruch auf Aufwendungsersatz steht ihm im Hinblick auf sein Handeln im eigenen Namen und für eigene Rechnung nicht zu. Derartige Aufwendungen hat der Vertragshändler entsprechend zu kalkulieren und von seinem Gewinn abzudecken.¹⁹

IV. Absatzförderungspflicht (Vertriebspflicht)

Von der bloßen Käufer-Verkäufer-Beziehung unterscheidet den Vertragshändlervertrag neben der Dauerhaftigkeit der Händlerbeziehung vor allem die vertragliche Verpflichtung des Vertragshändlers gegenüber dem Unternehmer, dessen Produkte auch tatsächlich zu vertreiben bzw. ihren Absatz zu fördern.²⁰ Diese Verpflichtung ergibt sich – soweit sie nicht zwischen den Parteien zusätzlich ausdrücklich vereinbart wird – bereits aus der Natur des Vertragshändlervertrages.²¹ Alternativ zu ihrer vertraglichen Fixierung kommt die Absatzförderungspflicht in der Vertragspraxis häufig auch durch die Vereinbarung einer Mindestabnahmepflicht des Vertragshändlers zum Ausdruck. Auch diese verlangt es dem Vertragshändler zwangsläufig ab, sich ständig um den Weiterverkauf der von dem Unternehmer angekauften Produkte zu bemühen.²²

C. Abgrenzung zu anderen Vertriebs- und Vertragsformen

Neben dem Vertragshändlervertrag gibt es eine Reihe weiterer Absatzformen, von denen es den Vertragshändlervertrag abzugrenzen gilt. Zu nennen sind insoweit

18 Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 48.

19 Ulmer, S. 415; Canaris, Handelsrecht, §17 Rn. 22; Dau, in: Schultze u. a., Der Vertragshändlervertrag, Rn. 50f.; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 48.

20 Jaletzke, in: Stumpf/Jaletzke/Schultze, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 8; Manderla, in: Martinek/Semler/Habermeier/Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, § 22, Rn. 13.

21 Jaletzke, in: Stumpf/Jaletzke/Schultze, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 8; Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 50.

22 Näher dazu unten § 2 B. III. 2.

insbesondere die Vertragstypen des Handelsvertreter-, Kommissions-, Franchise-, Alleinvertriebs- und OEM (Original Equipment Manufacturer)-Vertrages.

I. Handelsvertretervertrag

Sowohl im deutschen (§ 84 bis § 92c) als auch im türkischen Handelsgesetzbuch (Art. 102 bis Art. 123) ist der Handelsvertretervertrag gesetzlich geregelt. Nach der gesetzlichen Definition des § 84 Abs.1 dHGB wird als Handelsvertreter derjenige bezeichnet, der als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Die Definition des Art. 102 tHGB unterscheidet sich hiervon nur geringfügig. Hiernach wird als Handelsvertreter definiert, wer das Gewerbe der Vermittlung von Geschäften, die ein Handelsunternehmen betreffen, in dauerhafter Weise und an einem bestimmten Ort oder Bezirk auf der Grundlage eines Vertrages ausübt, ohne dabei eine abhängige Rechtsstellung wie ein Prokurist, Handelsbevollmächtigter, Verkaufangestellter oder Betriebsarbeiter inne zu haben, oder wer diese Geschäfte im Namen eines Unternehmers abschließt.

Demnach sind sowohl Vertragshändler als auch Handelsvertreter selbständige Gewerbetreibende. Auch ist beiden Vertragstypen das Element der Dauerbeziehung gemein. Weiterhin trifft auch den Handelsvertreter, ebenso wie den Vertragshändler eine Absatzförderungspflicht. Der entscheidende Unterschied zwischen beiden Absatzformen besteht somit darin, dass der Handelsvertreter die Waren in fremden Namen und der Vertragshändler demgegenüber in eigenem Namen verkauft.²³ Folglich hat der Vertragshändler anders als der Handelsvertreter auch kein Recht und keine Befugnis, den Hersteller zu vertreten.²⁴ Da der Handelsvertreter nicht im eigenen Namen, sondern im Namen des Unternehmers handelt, hat er zudem kein Recht eigene Verkaufspreise festzulegen. Demgegenüber kann der Vertragshändler in seiner Preisgestaltung grundsätzlich nicht gebunden werden.²⁵ Vielmehr ermittelt der Vertragshändler seinen Gewinn gerade aus der

23 BGH BB 1994, 1881; Yargıtay 19. HD., 03.11.2003, E. 1710, K. 10859 (www.kazanci.com.tr); İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 39; Arkan, Ticari İşletme Hukuku, S. 203; Genzow, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 20.

24 Yargıtay 19. HD., 03.11.2003, E. 1710, K. 10859 (www.kazanci.com.tr); Kayıhan, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, S. 74; İşgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi S. 40; Teoman, Tek Satıcılık, S. 27.

25 Jaletzke, in: Stumpf/Jaletzke/Schultze, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 23.

Preis-Differenz zwischen An- und Verkauf, während der Handelsvertreter für seine Tätigkeiten vom Unternehmer eine Provision erhält.

II. Kommissionsvertrag

Sowohl § 383 dHGB als auch Art. 532 Abs. 1 tOG verstehen unter einem Einkaufs- oder Verkaufskommissionär denjenigen, der es gegen Zahlung einer Kommissionsgebühr (gewerbsmäßig) übernimmt, in eigenem Namen für Rechnung eines anderen (des Kommittenten) den Einkauf oder Verkauf von beweglichen Sachen oder Wertpapieren zu besorgen.

Wie eingangs bereits angedeutet²⁶, steht der Kommissionär nach dieser Definition in Bezug auf sein Abhängigkeitsverhältnis zum Unternehmer direkt zwischen Handelsvertreter und Vertragshändler. Ebenso wie der Vertragshändler handelt auch der Kommissionär im eigenen Namen. Allerdings handelt er anders als der Vertragshändler – dafür in Übereinstimmung mit dem Handelsvertreter – nicht auf eigene, sondern auf fremde Rechnung.²⁷ Anders als der Vertragshändler erhält der Kommissionär für seine Tätigkeit daher eine Provision und hat Anspruch auf Ersatz seiner tätigkeitsbezogenen Aufwendungen. Im Gegensatz zum Vertragshändler, der durch den Ankauf der Waren vom Unternehmer selbst Eigentum an diesen erwirbt²⁸, wird der Kommissionär zu keinem Zeitpunkt Eigentümer der Waren, deren Ein- oder Verkauf er zu besorgen übernommen hat. Dieses verbleibt vielmehr stets beim Kommittenten. Der Kommissionär ist grundsätzlich nicht durch eine vertragliche Dauerbeziehung an einen bestimmten Unternehmer gebunden.²⁹ Aus diesem Grund unterliegt er im Unterschied zum Vertragshändler auch keiner Tätigkeits-, geschweige denn einer Absatzförderungspflicht.³⁰

III. Franchisevertrag

Die offizielle Definition des Begriffs „Franchising“ lautet nach der European Franchise Federation (EFF) folgendermaßen: „Franchising ist ein Vertriebssystem, durch das Waren und/oder Dienstleistungen und/oder Technologien vermarktet werden.

26 Vgl. oben § 1 A.

27 Yargıtay 13. HD., 28.03.1996, E. 2616, K. 3067 (www.kazanci.com.tr).

28 İlgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 52.

29 Arkan, Ticari İşletme Hukuku, S. 202.

30 İlgüzar, Tek Satıcılık Sözleşmesi, S. 52.

Es gründet sich auf eine enge und fortlaufende Zusammenarbeit rechtlich und finanziell selbständiger und unabhängiger Unternehmen, den Franchise-Geber und seine Franchise-Nehmer. Der Franchise-Geber gewährt seinen Franchise-Nehmern das Recht und legt ihnen gleichzeitig die Verpflichtung auf, ein Geschäft entsprechend seinem Konzept zu betreiben. Dieses Recht berechtigt und verpflichtet den Franchise-Nehmer, gegen ein direktes oder indirektes Entgelt im Rahmen und für die Dauer eines schriftlichen, zu diesem Zweck zwischen den Parteien abgeschlossenen Franchise-Vertrags bei laufender technischer und betriebswirtschaftlicher Unterstützung durch den Franchise-Geber, den Systemnamen und/oder das Warenzeichen und/oder die Dienstleistungsmarke und/oder andere gewerbliche Schutz- oder Urheberrechte sowie das Know-how, die wirtschaftlichen und technischen Methoden und das Geschäftssystem des Franchise-Gebers zu nutzen³¹. Ein solcher Vertragstyp findet sich gleichsam im Handel wie insbesondere auch im Gaststätten- und Dienstleistungsgewerbe.³²

Sowohl Vertragshändler als auch Franchisenehmer sind auf Dauer in die Absatzorganisation des Unternehmers bzw. Franchisegebers eingegliedert und bieten ihre Waren bzw. Dienstleistungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an.³³ Bei beiden entsteht durch die Begründung eines Dauerschuldverhältnisses und die langfristig angelegte Interessenverknüpfung eine Mischform eines selbständigen Unternehmers mit handelsvertreterrechtlichem Einschlag.³⁴

31 Die Definition wurde zuletzt am 04.03.2012 unter <http://www.franchiseverband.com/Franchise-Nehmer.77.0.html> abgerufen.

Ähnlich die Definition nach der alten EG-Gruppenfreistellungsverordnung für Franchise-Vereinbarungen (EG-VO Nr. 4087/88), ABIEG Nr. L 359, in Kraft getreten am 01.02.1989 und abgelöst am 01.06.2000 durch die bereits zum 01.01.2000 in Kraft getretene allgemeine GVO für vertikale Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, wonach als „Franchise“ eine Gesamtheit von Rechten an gewerblichem oder geistigem Eigentum wie Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschildern, Gebrauchsmustern, Geschmacksmustern, Urheberrechten, Know-how oder Patenten anzusehen sei, die zum Zweck des Weiterverkaufs von Waren oder der Einbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher genutzt werde.

Vgl. auch Yargıtay 19. HD., 25.06.2001, E. 819, K. 4917 (YKD 2002, Bd. 28, Heft 11, S. 1698 f.).

32 Prominente Beispiele sind die Fachhandelssysteme Obi und Fressnapf, Systemgastromomien wie McDonald's, Burger King oder Subway, die französische Hotelgruppe Accor (Ibis, Mercure u. a.) oder die Autovermietung Hertz.

33 Skaupy, Franchising, S. 13; Eckert, WM 1991, 1237; Kırca, Franchise Sözleşmesi, S. 90 f.

34 Schmidt, Handelsrecht, S. 772; Genzow, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 21.

Die Unterscheidung zwischen dem Franchise- und dem Vertragshändlervertrag besteht darin, dass der Franchisenehmer vom Franchisegeber gegen Zahlung einer Franchisegebühr über die Vertragsprodukte hinaus ein Gesamtkonzept für den Vertrieb der Produkte erhält. Hierdurch verallgemeinert das Franchising das Vertragshändlerprinzip über den Warenhandel hinaus und bewirkt eine noch intensivere Einbindung des Absatzmittlers in das System einer Gesamtmarke.³⁵ Daher tritt der Franchisenehmer regelmäßig auch nicht unter eigener Firma, sondern unter der derjenigen der jeweiligen Franchise auf.³⁶ Im Unterschied zum Vertragshändler ist der Franchisenehmer jedoch selbst beim Warenvertrieb nicht notwendig an einen bestimmten Unternehmer gebunden. Die von ihm vertriebenen Waren müssen nicht vom Franchisegeber herrühren, eine Bezugspflicht zu diesem besteht grundsätzlich nicht.³⁷

IV. Alleinvertriebsvertrag

Bei dem sog. Alleinvertriebsvertrag handelt es sich nicht um eine vom Vertragshändlervertrag abzugrenzende Absatzform. Vielmehr handelt es sich hierbei lediglich um eine besondere Erscheinungsform eines Vertragshändlervertrags, bei dem sich der Unternehmer verpflichtet, dem Vertragshändler in einem bestimmten Gebiet ein Alleinvertriebsrecht einzuräumen.³⁸ Mit der Einräumung eines solchen Alleinvertriebsrechts wird während der Vertragsdauer im Vertragsgebiet allein der Vertragshändler mit der betreffenden Vertragsware des Unternehmers beliefert. Der Unternehmer darf seine Vertragswaren im Vertragsgebiet grundsätzlich weder selbst noch durch Einsetzung eines anderen Vertragshändlers vertreiben.³⁹ Ohne seine ausdrückliche Vereinbarung gewährt der Vertragshändlervertrag dem Händler ein solches Alleinvertriebsrecht nicht.⁴⁰

35 Skaupy, Franchising, S. 13 f.; Jaletzke, in: Stumpf/Jaletzke/Schultze, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 31, Eckert, WM 1991, 1237.

36 Genzow, Der Vertragshändlervertrag, Rn. 21.

37 Bulur, YÜHFD 2012, 755, 772.

38 Yargıtay 11. HD., 25.06.1992, E. 1990/8223, K. 1992/7964 (www.kazanci.com.tr).

39 BGH BB 1970, 99 f.; Yargıtay 11. HD., 12.03.1999, E. 1998/7997, K. 1999/2098 (www.kazanci.com.tr).

40 Demir-Gökyayla, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, S. 34.