

Aufgrund der vielgestaltigen Erscheinungsformen konnte man sich bis heute auf keine allgemeingültige Definition des Franchisevertrags einigen: Kurz, prägnant und anschaulich könnte man das Franchising als «System-Pacht» oder «Arbeitsleistungsvertrag mit ausgeprägten Gebrauchsüberlassungselementen, der regelmässig eine Absatzpflicht beinhaltet», definieren. Der Franchisegeber ist eine Art Vermittler des Betriebs- und Marketingkonzeptes, wobei die Gegenleistung im Vertrieb und in der Förderung des Absatzes der Vertragsgüter besteht. Franchising weist nicht nur Vor-, sondern auch Nachteile auf. Es ist gesetzlich nicht geregelt. Der Autor zeigt Lösungskonzepte in der in Literatur und Praxis vielfach umstrittenen Materie auf, und dies unter Einbezug der besonderen rechtlichen Aspekte in der Europäischen Union.

Prof. Dr. iur. et Dr. phil. | Hans Giger, E.C.L.

em. Professor an der Universität Zürich für Zivilrecht und Obligationenrecht samt Rechtsvergleichung

ehem. Gastprofessor an der Universität Freiburg i. Ü.

Rechtsanwalt in Zürich