Bundesgericht
Tribunal fédéral
Tribunale federale
Tribunal federal

{T 0/2}
4A 148/2011

Urteil vom 8. September 2011
I. zivilrechtliche Abteilung

Besetzung
Bundesrichterin Klett, Präsidentin,
Bundesrichter Corboz, Bundesrichterin Kiss,
Gerichtsschreiber Widmer.

Verfahrensbeteiligte
X._____ mbH,
vertreten durch Rechtsanwälte
Dr. Thomas Koch und Daniela Diederichs-Fischli,
Beschwerdeführerin,

gegen

Y. Z. Q._____ SA,
vertreten durch Rechtsanwalt Mario C. Baudacci,
Beschwerdegegnerin.

Gegenstand
Franchise Agreement,

Beschwerde gegen das Urteil des Handelsgerichts des Kantons Zürich vom 25. Januar 2011.

Sachverhalt:

A.
Die Y. Z._____ AG schloss am 3. Mai 1985 als Franchisegeberin mit der X._____ mit beschränkter Haftung mit Sitz in K._____ (Beschwerdeführerin) ein Franchise-Agreement, das eine ordentliche Vertragsdauer von 99 Jahren vorsah. Dieses löste einen vorangegangenen Vertrag zwischen der Y. Z._____ AG einerseits und einer Dritten sowie der Beschwerdeführerin andererseits aus dem Jahre 1978 ab. Am 1. April 1994 übernahm die Y. Z. Q._____ SA mit Sitz in L._____ (Beschwerdegegnerin) die Aktiven und Passiven der Y. Z._____ AG. Im Rahmen der vertraglichen Zusammenarbeit sind die Beschwerdeführerin und die Beschwerdegegnerin kommerzielle Anbieter von Unternehmens- und Produkteinformationen für geschäftliche Interessenten im Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbereich, wobei die von ihnen zur Verfügung gestellten Daten dadurch gekennzeichnet sind, dass sie nach dem sogenannten "Y._____"-System klassifiziert und gekennzeichnet sind. Die so aufbereiteten Daten enthalten namentlich Business-to-Business Informationen und umfassen in der Regel ganze Unternehmensprofile. Ursprüngliches und immer noch genutztes Medium für den Vertrieb der erhobenen Unternehmensinformationen ist das "Y._____"-Verzeichnis in Buchform. Im Laufe der Zeit sind sowohl eine Version auf CD-Rom als auch eine Online-Anwendung mittels der Internet-Plattform "www.Y._____.com" hinzugekommen. Das "Y._____"-Geschäft beruht im Wesentlichen auf einem Netz aus lokalen Datenbanken, in denen die Informationen von den jeweiligen Franchisenehmern erhoben, erfasst und einheitlich klassifiziert werden und die über das "Y._____"-Franchisenetz automatisch mit einem weltweiten Datennetzwerk verbunden sind.

Im Franchise-Agreement wurde der Beschwerdeführerin das Recht eingeräumt, während der Vertragsdauer das "Y._____"-System im Vertragsgebiet M._____ exklusiv anzubieten und zu vermarkten, unter exklusiver Nutzung des "Y._____"-Klassifikationssystems, der Bezeichnung "Y._____" sowie der "Y._____"-Marke der Beschwerdegegnerin. Auf der anderen Seite war die Beschwerdeführerin u.a. verpflichtet, den Verkauf der "Y._____"-Verzeichnisse in ihrem Vertragsgebiet nach Kräften, wie auch den Verkauf der "Y._____"-Verzeichnisse anderer Franchisenehmer (in verschiedenen Ländern) zu fördern und alles Mögliche zu unternehmen, um ein Maximum an bezahlten Einträgen in den "Y._____"-Verzeichnissen zu erreichen. Die Beschwerdeführerin schuldete der Franchisegeberin sodann - neben einmaligen, jeweils separat vereinbarten Pauschalgebühren - periodisch wiederkehrende Gebühren. Zum einen musste sie der Beschwerdegegnerin jährlich eine vom Bruttoumsatz abhängige Franchise-Fee abführen, gemäss Zusatzvereinbarung vom 15. Juli 1996 auch vom Umsatz aus der elektronischen Vermarktung des "Y._____"-Systems. Zum anderen musste die Beschwerdeführerin nach einer weiteren Vereinbarung vom 17. November 2000 sogenannte "Internet-Fees"
entrichten, die auf der Basis des aus der Vermarktung der Internetplattform "www.Y._____.com" erzielten Umsatzes bemessen wurden. Bei der Data Sharing Fee bestand dabei die Besonderheit, dass diese anschliessend nach einem bestimmten Verteilungsschlüssel wieder an alle Franchisenehmer ausbezahlt wurde. In jedem Fall schuldete die Beschwerdeführerin eine umsatzunabhängige Minimalfranchisegebühr, die zuletzt Fr. 60'000.– im Jahr ausmachte.

Am 5. April 2004 stellte die Beschwerdegegnerin der Beschwerdeführerin eine "Notice of default" zu. Sie warf der Beschwerdeführerin die Verletzung verschiedener vertraglicher Pflichten vor, insbesondere der Absatzförderungspflicht einschliesslich der Pflicht, möglichst viele zahlungspflichtige Kundeneinträge in die "Y._____"-Verzeichnisse zu erlangen, sowie eine Verletzung der sogenannten Systembefolgungspflicht, und setzte eine Frist von 30 Tagen, um die Vertragsverletzungen zu beheben.

Die Beschwerdeführerin wies die Vorwürfe durch ein Schreiben der N._____ Rechtsanwälte vom 3. Mai 2004 zurück. Daraufhin kündigte die Beschwerdegegnerin den Franchisevertrag am 17. Mai 2004 mit sofortiger Wirkung.

B.
Am 6. Juli 2004 machte die Beschwerdegegnerin gegen die Beschwerdeführerin eine Klage vor dem Handelsgericht des Kantons Zürich anhängig. Sie beantragte mit in der Replik modifiziertem Rechtsbegehren u.a., die Beschwerdeführerin sei zu verpflichten, ihr EUR 4'400'000.– zu zahlen, unter Vorbehalt von Nachforderungen (Klagebegehren Ziff. 2). Die Beschwerdeführerin erhob Widerklage und verlangte mit in der Widerklagereplik modifiziertem Rechtsbegehren u.a., die Beschwerdegegnerin sei zu verpflichten, ihr EUR 40'662'231.– und CHF 717'979.– zu bezahlen, zuzüglich Zins von 5 % ab 1. Juli 2004, unter Nachklagevorbehalt (Widerklagebegehren Ziff. 2).

Mit Urteil vom 22. November 2007 entschied das Handelsgericht über die entsprechenden Schadenersatzansprüche, indem es das Widerklagebegehren der Beschwerdeführerin abwies und diese in teilweiser Gutheissung des genannten Klagebegehrens Ziff. 2 verpflichtete, der Beschwerdegegnerin EUR 65'000.– zu bezahlen. Auf Nichtigkeitsbeschwerde der Beschwerdeführerin hin hob das Kassationsgericht des Kantons Zürich diesen Entscheid auf und wies die Sache insoweit zur neuen Entscheidung an das Handelsgericht zurück.

Verschiedene weitere Rechtsbegehren der Beschwerdegegnerin wurden vom Handelsgericht mit Beschluss vom 22. November 2007 durch Nichteintreten oder durch Abschreibung zufolge Gegenstandslosigkeit erledigt bzw. mit dem vorstehend genannten Urteil vom gleichen Tag teilweise abgewiesen und teilweise gutgeheissen. Ferner wurde im gleichen Urteil ein weiteres Widerklagebegehren der Beschwerdeführerin abgewiesen. Hinsichtlich dieser weiteren Rechtsbegehren erwuchsen der Beschluss und das Urteil vom 22. November 2007 mangels Anfechtung in Rechtskraft.

Mit Urteil vom 25. Januar 2011 entschied das Handelsgericht erneut über die noch hängigen Schadenersatz-

begehren (Klagebegehren Ziff. 2 und Widerklagebegehren Ziff. 2), indem es die Beschwerdeführerin erneut verpflichtete, der Beschwerdegegnerin EUR 65'000.– zu bezahlen, und die Schadenersatzforderung der Beschwerdeführerin erneut abwies. Es befand, der Beschwerdeführerin seien Vertragsverletzungen vorzuwerfen, welche die Beschwerdegegnerin zur vorzeitigen Auflösung des Franchise-Agreements berechtigt hätten.

C.
Die Beschwerdeführerin beantragt mit Beschwerde in Zivilsachen, dieses Urteil aufzuheben, die Klage der Beschwerdegegnerin vollumfänglich (gemeint wohl: im vor der Vorinstanz noch strittigen Umfang) abzuweisen und die Beschwerdegegnerin in (teilweiser) Gutheissung der Widerklage zu verpflichten, ihr EUR 40'662'231.– und CHF 717'979.–, nebst Zins, zu bezahlen, unter Vorbehalt der Nachklage. Eventuell sei die Sache zur Neubeurteilung an das Handelsgericht zurückzuweisen.

Die Beschwerdegegnerin schliesst auf Abweisung der Beschwerde, soweit darauf einzutreten sei. Das Handelsgericht verzichtete auf eine Vernehmlassung zur Beschwerde.

Ein Gesuch der Beschwerdegegnerin, die Beschwerdeführerin sei zu verpflichten, eine allfällige Parteientschädigung für das bundesgerichtliche Verfahren sicherzustellen, wies die Präsidentin der I. zivilrechtlichen Abteilung mit Verfügung vom 21. März 2011 ab.
Am 22. März 2001 wurde der Beschwerde in Bezug auf die Dispositivziffern 1 und 5 des angefochtenen Urteils (Pflicht zur Zahlung von Schadenersatz und einer Prozessentschädigung an die Beschwerdegegnerin) die aufschiebende Wirkung gewährt.

Erwägungen:

1.
Angefochten ist ein Endurteil (Art. 90 BGG) eines Fachgerichts, das als einzige kantonale Instanz über handelsrechtliche Streitigkeiten entscheidet (Art. 75 Abs. 1 und Abs. 2 lit. b BGG sowie Art. 6 ZPO; § 44 Bst. b des Gesetzes des Kantons Zürich vom 10. Mai 2010 über die Gerichts- und Behördenorganisation im Zivil- und Strafprozess [GOG/ZH; LS 211.1]). Dagegen steht die Beschwerde in Zivilsachen offen. Da auch die übrigen Sachurteilsvoraussetzungen der Beschwerde erfüllt sind, ist auf diese - unter Vorbehalt ihrer rechtsgenüglichen Begründung (Art. 42 Abs. 2 und Art. 106 Abs. 2 BGG) - einzutreten.

2.
2.1 Die Beschwerde ist hinreichend zu begründen, andernfalls wird darauf nicht eingetreten. In der Beschwerdeschrift ist in gedrängter Form darzulegen, inwiefern der angefochtene Akt Recht verletzt (Art. 42 Abs. 2 BGG). Es ist unerlässlich, dass die Beschwerde auf die Begründung des angefochtenen Entscheids eingeht und im Einzelnen aufzeigt, worin eine Verletzung von Bundesrecht liegt. Der Beschwerdeführer soll in der Beschwerdeschrift nicht bloss die Rechtsstandpunkte, die er im kantonalen Verfahren eingenommen hat, erneut bekräftigen, sondern mit seiner Kritik an den als rechtsfehlerhaft erachteten Erwägungen der Vorinstanz ansetzen (BGE 134 II 244 E. 2.1 S. 245 f.; 134 V 53 E. 3.3; 133 IV 286 E. 1.4 S. 287). Die Verletzung von Grundrechten und von kantonalem und interkantonalem Recht kann das Bundesgericht nur insofern prüfen, als eine solche Rüge in der Beschwerde präzise vorgebracht und begründet worden ist (Art. 106 Abs. 2 BGG; BGE 134 II 244 E. 2.2; 133 III 439 E. 3.2). Macht der Beschwerdeführer eine Verletzung des Willkürverbots von Art. 9 BV geltend, genügt es nicht, wenn er einfach behauptet, der angefochtene Entscheid sei willkürlich; er hat vielmehr im Einzelnen aufzuzeigen, inwiefern dieser offensichtlich unhaltbar
ist (BGE 134 II 349 E. 3 S. 352). Auf rein appellatorische Kritik am angefochtenen Entscheid tritt das Bundesgericht nicht ein (BGE 134 V 138 E. 2.1; 133 II 396 E. 3.1. S. 399). Unbeachtlich sind blosse Verweise auf die Akten; inwiefern das angefochtene Urteil Bundesrecht verletzt, ist in der Beschwerdeschrift selber darzulegen (vgl. BGE 133 II 396 E. 3.1 S. 400; 126 III 198 E. 1d; 116 II 92 E. 2; 115 II 83 E. 3 S. 85).

Diesen Anforderungen genügt die vorliegende Beschwerdeschrift in verschiedenen Teilen nicht, wie nachfolgend aufzuzeigen ist. So übt die Beschwerdeführerin verschiedentlich weitschweifige und teilweise nur schwer nachvollziehbare Kritik am vorinstanzlichen Entscheid, ohne überhaupt oder auch nur in verständlicher Wei-

se darzulegen, worin in den angesprochenen Punkten des Entscheids eine Bundesrechtsverletzung bestehen soll. Auch wirft sie der Vorinstanz im Zusammenhang mit anderen Rügen (zumeist betreffend Verletzung des Gehörsanspruchs) vielfach vor, bestimmte bundesrechtliche Bestimmungen (insbesondere Art. 4 und 8 ZGB, Art. 150 ZPO) verletzt zu haben, ohne aber jeweils (hinreichend) darzulegen, inwiefern dies der Fall sein soll. Insoweit ist auf die Beschwerde nicht einzutreten.

2.2 Das Bundesgericht legt seinem Urteil den Sachverhalt zugrunde, den die Vorinstanz festgestellt hat (Art. 105 Abs. 1 BGG). Das Bundesgericht kann die Sachverhaltsfeststellung der Vorinstanz nur berichtigen oder ergänzen, wenn sie offensichtlich unrichtig ist oder auf einer Rechtsverletzung im Sinne von Art. 95 BGG beruht (Art. 105 Abs. 2 BGG). "Offensichtlich unrichtig" bedeutet dabei "willkürlich" (BGE 133 II 249 E. 1.2.2). Überdies muss die Behebung des Mangels für den Ausgang des Verfahrens entscheidend sein (Art. 97 Abs. 1 BGG).

Der Beschwerdeführer, der die Sachverhaltsfeststellungen der Vorinstanz anfechten will, muss klar und substanziiert aufzeigen, inwiefern die gerügten Feststellungen bzw. die Unterlassung von Feststellungen offensichtlich unrichtig sind oder auf einer Rechtsverletzung im Sinne von Art. 95 BGG beruhen (vgl. BGE 136 II 508 E. 1.2 S. 511 f.; 133 II 249 E. 1.4.3; 133 III 350 E. 1.3, 393 E. 7.1, 462 E. 2.4). Soweit der Beschwerdeführer den Sachverhalt ergänzen will, hat er zudem mit Aktenhinweisen darzulegen, dass er entsprechende rechtsrelevante Tatsachen und taugliche Beweismittel bereits bei den Vorinstanzen prozesskonform eingebracht hat (Urteile 4A 214/2008 vom 9. Juli 2008 E. 1.2, nicht publ. in: BGE 134 III 570; 4A 526/2008 vom 21. Januar 2009 E. 3.2). Überdies ist in der Beschwerde darzutun, inwiefern die Behebung des gerügten Mangels für den Ausgang des Verfahrens entscheidend sein kann (Art. 97 Abs. 1 BGG; BGE 135 I 19 E. 2.2.2). Auf eine Kritik an den tatsächlichen Feststellungen der Vorinstanz, die diesen Anforderungen nicht genügt, ist nicht einzutreten (BGE 133 II 249 E. 1.4.3).

Wie in den nachfolgenden Erwägungen aufgezeigt wird, genügt die vorliegende Beschwerdeschrift diesen Anforderungen in verschiedener Hinsicht nicht. Insbesondere stellt die Beschwerdeführerin ihren rechtlichen Vorbringen eine ausführliche eigene Sachverhaltsdarstellung voran, in der sie - wie auch in ihrer weiteren Beschwerdebegründung - nach Belieben von den tatsächlichen Feststellungen der Vorinstanz abweicht oder diese erweitert, ohne hinreichend begründete Sachverhaltsrügen im vorstehenden Sinne zu erheben. Ihre Vorbringen haben insoweit unbeachtet zu bleiben und auf Rügen, die gestützt auf diese erhoben werden, ist nicht einzutreten.

3.
Die Beschwerdeführerin rügt vorab, die Vorinstanz habe das Recht auf einen unparteiischen, unbefangenen und unvoreingenommenen Richter im Sinne von Art. 30 Abs. 1 BV und Art. 6 Ziff. 1 EMRK verletzt. Sie begründet dies damit, dass die zuständige Referentin bei der Vorinstanz ihren Rechtsvertreter am 28. Januar 2009 telefonisch kontaktiert und ihm mitgeteilt habe, die Chancen und Risiken des Prozesses seien trotz der durch das Kassationsgericht erfolgten Rückweisung nach wie vor gleich zu beurteilen und nach ihrer unveränderten Beurteilung müsse die Beschwerdeführerin etwas zahlen. Die Beschwerdeführerin hält dafür, durch diese Kontaktnahme seitens des Gerichts sei für sie der Anschein der Voreingenommenheit erweckt worden und sei das Misstrauen in die Unvoreingenommenheit der Referentin objektiv begründet.

Darauf ist vorliegend nicht einzutreten. Wer einen Ablehnungsgrund nicht unverzüglich nach dessen Kenntnisnahme geltend macht, verwirkt seine spätere Anrufung (BGE 136 I 207 E. 3.4 S. 211 mit Hinweisen). Es würde gegen Treu und Glauben verstossen, wenn eine Partei einen ihr bekannten Mangel nicht unverzüglich vorbringt, sondern zuwartet, um ihn allenfalls erst im Anschluss an ein für sie ungünstiges Urteil des betreffenden Gerichts geltend zu machen (BGE 132 II 485 E. 4.3 mit Hinweisen). Indem die Beschwerdeführerin die Voreingenommenheit der vorinstanzlichen Referentin nicht sofort nach dem Vorfall, aus dem sie diese ableiten will, geltend machte und den Ausstand der Referentin verlangte, verwirkte sie ihren Anspruch, sich auf den entsprechenden Ablehnungsgrund zu berufen. Im vorliegenden Verfahren kann sie damit nicht mehr gehört werden.

4.
Der Streit dreht sich um die Frage, ob die Beschwerdegegnerin zur vorzeitigen Auflösung des Franchising-Agreements berechtigt war, wie die Vorinstanz annahm.

Da die Beschwerdeführerin ihren Sitz in K._____ und die Beschwerdegegnerin ihren Sitz in L._____ hat, liegt ein internationaler Sachverhalt vor. Die Vorinstanz stellte fest, dass die Parteien das Franchise-Agreement vom 3. Mai 1985 dem schweizerischen Recht unterstellt hätten, und es war im vorinstanzlichen Verfahren unbestritten, dass die Streitigkeit aus dem Vertrag nach Schweizer Recht zu beurteilen ist. Davon ist auch vorliegend auszugehen (Art. 116 IPRG; vgl. BGE 130 III 417 E. 2.2.1).

4.1 Es herrscht vorliegend Einigkeit über die Bezeichnung des streitbetroffenen Vertrags als Franchisingvertrag. Der Franchisingvertrag lässt sich keinem herkömmlichen Vertragstypus des schweizerischen Rechts zuordnen. Es handelt sich dabei um einen Innominatkontrakt. Franchiseverträge dienen dem Vertrieb von Waren und Dienstleistungen über selbständige Händler oder Unternehmer, aber nach einer einheitlichen Vertriebskonzeption. Der einzelne Franchisenehmer vertreibt die vom Franchisegeber hergestellten bzw. organisierten Waren und Dienstleistungen zwar auf eigene Rechnung und auf eigenes Risiko, befolgt dabei aber das einheitliche Absatz- und Werbekonzept, das ihm der Franchisegeber zur Verfügung stellt, erhält dessen Beistand, Rat und Schulung und verwendet dessen Namen, Marken, Ausstattungen oder sonstige Schutzrechte. Der Franchisegeber behält sich in der Regel das Recht vor, Weisungen zu erteilen und eine Kontrolle über die Geschäftstätigkeit auszuüben (BGE 118 II 157 E. 2a S. 159 f. mit Hinweisen).

Mit der Qualifikation des Vertrages als Franchiseverhältnis ist allerdings noch nicht viel gewonnen. Franchiseverträge treten in derart vielgestaltigen Erscheinungsformen auf, dass weder eine hinreichend scharfe begriffliche Umschreibung dieses Vertragstypus möglich erscheint, noch ein für allemal gesagt werden könnte, welchen Rechtsregeln solche Verträge unterstehen. Das anwendbare Recht muss deshalb in jedem Einzelfall aufgrund des konkreten Vertrages ermittelt werden. Dabei wird der Vertrag selten einheitlich einem bestimmten gesetzlichen Vertragstypus zugeordnet werden können, herrscht doch bei Franchiseverträgen gewöhnlich nicht die Natur eines einzigen gesetzlichen Vertragstypus derart vor, dass typenfremde Elemente ohne weiteres darin aufgingen (Absorptionsprinzip). In der Regel muss vielmehr für jede sich stellende Rechtsfrage gesondert geprüft werden, nach welchen gesetzlichen Bestimmungen oder nach welchen Rechtsgrundsätzen sie zu beurteilen ist. Denn Franchiseverträge werden meist von mehreren verschiedenartigen Komponenten entscheidend geprägt, so namentlich von Elementen eines Überlassungsvertrages (Überlassung des Franchisepackage durch den Franchisegeber) und eines Arbeitsleistungsvertrages (Absatzförderungspflicht
des Franchisenehmers). Häufig finden sich auch Elemente des Warenlieferungsvertrages. Im gemeinsamen Ziel der Maximierung des Umsatzes kann - ähnlich wie beim Alleinvertretungsvertrag - zudem ein gesellschaftsvertraglicher Einschlag erblickt werden. Das rechtfertigt die Heranziehung von Normen des Gesellschaftsrechts insbesondere dann, wenn zwischen den Parteien nicht ein Unterordnungs-, sondern ein partnerschaftliches Verhältnis besteht (sog. Partnerschaftsfranchising). Ist hingegen der Franchisenehmer, wie dies typischerweise der Fall ist, dem Franchisegeber untergeordnet (sog. Subordinationsfranchising), tritt die Frage einer analogen Anwendung arbeitsvertrags- oder agenturvertragsrechtlicher Schutzvorschriften in den Vordergrund (BGE 118 II 157 E. 2c S. 160 f.; 107 II 211 E. 4).

4.2 Die Vorinstanz kam zum Schluss, mit dem hier zu beurteilenden Franchisevertrag sei kein mit einem Arbeitsvertrag vergleichbares Subordinationsverhältnis begründet worden, sondern es sei eher von einem weitgehend gleichberechtigten Vertragsverhältnis zwischen den Parteien auszugehen. Die analoge Anwendung arbeitsvertrags- oder agenturvertragsrechtlicher Schutzvorschriften verbiete sich daher. Die Parteien seien im Rahmen dieses Vertrages frei gewesen, die Gründe selber zu regeln, bei deren Vorliegen eine Berechtigung zur vorzeitigen Vertragsauflösung bestand, und sie hätten von dieser Befugnis Gebrauch gemacht. So hätten sie im Franchise-Agreement einerseits weitgehend konkretisierte Fälle von Vertragsverletzungen als vorzeitige Auflösungsgründe vereinbart (Ziff. 8.1.2 des Agreements). Andererseits hätten sie einen generalklauselartigen Kündigungsgrund in dem Sinn festgelegt, dass eine vorzeitige Vertragsauflösung "im Falle jeder anderen fundamentalen Vertragsverletzung ("any other material breach of this Agreement") zulässig sein sollte (Ziff. 8.1.3 des Agreements).

Die Vorinstanz erwog, die Beschwerdegegnerin sei bei Vorliegen eines vereinbarten Auflösungsgrundes berechtigt gewesen, den Franchisevertrag vorzeitig zu kündigen, ohne dass der Kündigungsgrund auf seine Wichtigkeit bzw. Angemessenheit zu prüfen sei bzw. die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die kündigende Partei geradezu unzumutbar sein müsse. Die Vorinstanz bejahte in der Folge das Vorliegen eines solchen Kündigungsgrundes (fundamentale Vertragsverletzung) und stellte fest, dass die Kündigung zu Recht erfolgt sei, unabhängig von der Zumutbarkeit einer Fortführung des Vertragsverhältnisses. Immerhin bejahte sie in einer kurzen Eventualbegründung auch eine Unzumutbarkeit der Fortsetzung des Vertragsverhältnisses infolge der vorliegenden Vertragsverletzungen.

4.3 Die Beschwerdeführerin rügt, die Vorinstanz habe in verschiedener Hinsicht Bundesrecht verletzt, indem sie nicht von einem Subordinationsverhältnis ausgegangen sei, auf das arbeitsvertrags- oder agenturvertragsrechtliche Schutzvorschriften analog anwendbar seien. Zudem hält sie dafür, mit Bezug auf den von der kündigenden Partei geltend gemachten Auflösungsgrund müsse unabhängig davon eine "Zumutbarkeits- und Angemessenheitsprüfung" erfolgen, ob das Vertragsverhältnis als Subordinationsfranchising zu qualifizieren sei oder nicht.
4.3.1 Zunächst ist auf die Bedeutung einer Qualifikation des Vertragsverhältnisses als Subordinationsfranchising und einer damit einher gehenden Anwendbarkeit arbeitsvertrags- oder agenturvertragsrechtlicher Schutzvorschriften auf das streitbetroffene Vertragsverhältnis einzugehen.

Es entspricht einem allgemeinen Grundsatz, dass Dauerschuldverhältnisse, wie auch hier eines vorliegt, von einer Partei bei Vorliegen von wichtigen Gründen, welche die Vertragserfüllung für sie unzumutbar machen, vorzeitig gekündigt werden können (BGE 128 III 428 E. 3 S. 429 f.; 122 III 262 E. 2a/aa S. 265 f.). Es muss einer Partei möglich sein, sich vom Vertrag zu lösen, wenn ihr nicht mehr zugemutet werden kann, den Endtermin eines befristeten oder den Ablauf der Kündigungsfrist eines unbefristeten Dauerschuldverhältnisses abzuwarten. Den Parteien steht daher ein Recht zur fristlosen Kündigung auch dann zu, wenn sie im Vertrag etwas Abweichendes vereinbart haben (Urteil 4A 87/2010 vom 9. April 2010 E. 4.1.1).

Ein entsprechendes Kündigungsrecht ist für den Arbeits- und den Agenturvertrag gesetzlich vorgesehen (Art. 337 und Art. 418r OR). Da es sich hierbei um zwingendes Recht handelt (vgl. Art. 361 Abs. 1 i.V.m. Art. 337 OR und der umfassende Verweis auf Art. 337 f. OR in Art. 418r Abs. 2 OR [vgl. BGE 125 III 14 E. 2a]), ist es den Parteien eines Arbeits- oder Agenturvertrages oder eines anderen Dauerschuldverhältnisses, auf das die Schutzbestimmungen des Arbeits- und Agenturvertragsrechts analog anwendbar sind, nicht nur (wie bei jedem Dauerschuldverhältnis) verunmöglicht, das Recht auf vorzeitige bzw. fristlose Vertragsauflösung vertraglich wegzubedingen (vgl. für den Agenturvertrag: BGE 89 II 30 E. 5a S. 35 f.; SUZANNE WETTENSCHWILER, in: Basler Kommentar, Obligationenrecht, Bd. I, 4. Aufl. 2007, N. 1 und 6 zu Art. 418r OR; DOMINIQUE DREYER, in: Commentaire Romand, Code des obligations, Bd. I, 2003, N. 1 und 6 zu Art. 418r OR). Es ist ihnen überdies auch verwehrt, eine vorzeitige bzw. fristlose Vertragsauflösung durch eine abweichende Parteivereinbarung von weniger strengen Voraussetzungen abhängig zu machen als vom Vorliegen von wichtigen Gründen, die einer Partei die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses unzumutbar machen, oder die
wichtigen Gründe für den Richter verbindlich festzulegen (ADRIAN STAEHELIN, Zürcher Kommentar, 3. Aufl. 1996, N. 43 zu Art. 337 OR; STREIFF/VON KAENEL, Arbeitsvertrag, Praxiskommentar, 6. Aufl. 2006, N. 26 zu Art. 337 OR).
Im Gegensatz dazu besteht keine allgemeine Regel, die es den Parteien eines anderen Dauerschuldverhältnisses, auf das nicht spezielle gesetzliche Schutzbestimmungen, wie diejenigen des Arbeitsrechts analog anzuwenden sind, verbieten würde, eine vorzeitige Kündigung desselben von erleichterten Voraussetzungen abhängig zu machen. Vielmehr sind die Parteien eines solchen Vertrags nach dem Grundsatz der Parteiautonomie bzw. der Vertragsfreiheit befugt, Gründe zu vereinbaren, bei deren Vorliegen eine Partei zu einer vorzeitigen bzw. fristlosen Kündigung des Vertrags berechtigt ist; die Parteien können jedwelchen Sachverhalt als Anpassungs- oder Beendigungsgrund vereinbaren (vgl. PETER GAUCH, System der Beendigung von Dauerverträgen, 1968, S. 61, der solchermassen vereinbarte Beendigungsgründe als ordentliche versteht; VETTER/GUTZWILLER, Voraussetzungen und Rechtsfolgen der ausserordentlichen Beendigung von Dauerschuldverhältnissen, AJP 2010 S. 699 ff., 701). Entgegen der Auffassung der Beschwerdeführerin, die sie dem Bundesgericht in weitschweifigen und über weite Strecken nur schwer nachvollziehbaren Ausführungen unterbreitet, muss es sich dabei

grundsätzlich nicht um wichtige Gründe handeln, die der Partei eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses (geradezu) unzumutbar machen, und ist der Richter nicht befugt, die Kündigungsgründe, wenn er deren Eintritt einmal bejaht hat, auf ihre Wichtigkeit oder Angemessenheit hin zu überprüfen, wobei selbstverständlich das Rechtsmissbrauchsverbot (Art. 2 ZGB) vorbehalten bleibt. Die von der Beschwerdeführerin zur Stützung ihrer gegenteiligen Auffassung angeführten Literaturstellen erweisen sich grösstenteils als von vornherein nicht einschlägig, weil sie sich auf den Fall beziehen, dass gar keine ausserordentlichen Beendigungsgründe vereinbart wurden (vgl. GAUCH, a.a.O., S. 177 ff.; AMSTUTZ/ SCHLUEP, in: Basler Kommentar, Obligationenrecht, Bd. I, 4. Aufl. 2007, N. 173 in Einl. vor Art. 184 ff. OR; ERNST A. KRAMER, Berner Kommentar, 1986, N. 164 in Allgem. Einl. in das schweizerische OR; EUGEN BUCHER, Berner Kommentar, 3. Aufl. 1993, N. 200 zu Art. 27 ZGB; INGEBORG SCHWENZER, Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, 5. Aufl. 2009, Rz. 3.27; VETTER/GUTZWILLER, a.a.O., S. 704 f.), oder weil sie sich mit dem Arbeitsvertragsrecht befassen bzw. mit Franchiseverträgen, bei denen ein Unterordnungsverhältnis besteht und demnach die arbeitsvertragsrechtlichen Schutzvorschriften anwendbar sind, was bei der hier diskutierten Fallgruppe von Verträgen, d.h. bei Franchiseverträgen ohne Subordinationsverhältnis, nach dem in der vorstehenden Erwägung 4.1 Ausgeführten gerade nicht anzunehmen ist (MATTHIAS STEIN-WIGGER, Die Beendigung des Franchisevertrages 1999, S. 269). Der eben genannte Autor (a.a.O., S. 295 ff.; vgl. auch CARL BAUDENBACHER, Die Behandlung des Franchisevertrages im schweizerischen und europäischen Recht, in: Ernst Kramer [Hrsg.], Neue Vertragsformen der Wirtschaft, 2. Aufl. 1992, S. 402 ff.) bringt für das schweizerische Recht immerhin den Vorbehalt an, dass vertraglich vorgesehene Kündigungsgründe, soweit sie nicht in einer schweren Vertragsverletzung liegen, hinreichend konkretisiert werden, und mahnt bei Formularverträgen [fehlendes Kräftegleichgewicht zwischen den Parteien]zu besonders vorsichtiger Prüfung, ob sich die Vereinbarungen im Rahmen des zwingenden Gesetzesrechts bewegen. Solches ist nach der - zu prüfenden - Auffassung der Vorinstanz vorliegend aber gerade nicht anwendbar, auch nicht analog. Die Auffassung der Beschwerdeführerin wird nur von einer isolierten, indessen nicht näher begründeten Lehrmeinung gestützt, der aber - jedenfalls im Fall einer individuell ausgehandelten Regelung, wie hier eine vorliegt - nicht gefolgt werden kann (MARTIN J. EBNETER, Der Franchise-Vertrag, Unter besonderer Berücksichtigung der Inhaltskontrolle vorformulierter Verträge, 1997, S. 162).

4.3.2 Nach den Feststellungen im angefochtenen Entscheid im Zusammenhang mit der Frage des Bestehens eines Unterordnungsverhältnisses betrieb die Beschwerdeführerin das "Y._____"-Geschäft auf rechtlich selbständiger Basis und trat gegenüber ihren Kunden unter fremdem Zeichen, doch in eigenem Namen und auf eigene Rechnung auf. Obschon sie der Beschwerdegegnerin periodisch die umsatzabhängigen Franchisegebühren ablieferte, blieben die Gewinne aus der Franchisetätigkeit vollumfänglich bei ihr. Zwar war sie beim Vertrieb der "Y._____"-Produkte an die Vorgaben des klägerischen Franchisesystems gebunden und hatte sich an die klägerischen Absatzvorgaben zu halten. Abgesehen von den Vorgaben betreffend Erscheinungsbild, Inhalt und Qualität der "Y._____"-Daten enthielt das Franchise-Agreement aber keinerlei Vorschriften darüber, wie die Beschwerdeführerin das Geschäft zu betreiben habe. So stand es dieser frei, ihrer Geschäftstätigkeit in eigenen Räumlichkeiten, im Rahmen einer von der Franchisegeberin unabhängigen Arbeitsorganisation sowie unter Einsatz von selbst ausgewähltem Personal nachzugehen. Auf gewisse Hilfsmittel, welche die Franchisegeberin ihren Franchisenehmern anbot, verzichtete die Beschwerdeführerin freiwillig, und auch bei der Vornahme von betrieblichen Investitionen hatte sie ein selbständiges Entscheidungsrecht behalten. Was die Pflicht zur Veröffentlichung ihrer Daten auf der Internetplattform "www.Y._____.com" anbelangte, betrieb die Beschwerdeführerin auch eine eigene Datenbank, die sie nicht für die Einspeisung in die Online-Datenbank der Beschwerdegegnerin zur Verfügung stellen musste, sondern zu eigenen Zwecken gebrauchen konnte. Die unternehmerischen Freiheiten der Beschwerdeführerin seien, so die Vorinstanz, durch die Vertriebsorganisation der Beschwerdegegnerin nur geringfügig eingeschränkt gewesen. Es habe an ausgeprägten hierarchischen Strukturen gefehlt und keine umfassende Weisungsbefugnis der Beschwerdegegnerin bestanden.

Gestützt auf diese Feststellungen erwog die Vorinstanz, es sei von einem gleichberechtigten Vertragsverhältnis zwischen den Parteien auszugehen und es liege kein Subordinationsverhältnis vor. Dass für die Beschwerdeführerin Absatzvorgaben und eine Systembefolgungspflicht bestanden hätten, sei jedem Franchiseverhältnis immanent, gehe doch mit einer solchen Geschäftsbeziehung immer eine gewisse Beschneidung der Selbständigkeit des Franchisenehmers einher. Die Systembefolgungspflicht allein könne nicht zur Begründung einer arbeitsvertragsähnlichen Beziehung zwischen den Parteien herangezogen werden.

Diese Beurteilung ist nicht zu beanstanden, und was die Beschwerdeführerin dagegen vorbringt verfängt nicht, soweit überhaupt darauf eingetreten werden kann:

4.3.2.1 Die Beschwerdeführerin wirft der Vorinstanz zunächst vor, ihre Argumentation leide an einem inneren Widerspruch. So halte sie einleitend fest, dass "Elemente des Arbeitsleistungsvertrags" analog zur Anwendung kämen, wenn die "Absatzförderungspflicht" des Franchisenehmers im Vordergrund stehe. In Nichtbeachtung ihrer vormaligen korrekten Erwägung, dass die Absatzförderungspflicht gerade eine der vertraglichen Hauptpflichten der Beschwerdeführerin darstelle, schliesse die Vorinstanz dann eine analoge Anwendung der arbeitsvertraglichen und agenturvertraglichen Schutzvorschriften aus. Mit diesen widersprüchlichen und von der gefestigten Lehre und Rechtsprechung abweichenden Ausführungen habe die Vorinstanz ihre aus dem Gehörsanspruch (Art. 29 Abs. 2 BV) fliessende Begründungspflicht verletzt.

Diese Rüge stösst ins Leere. Dem angefochtenen Entscheid lässt sich an der von der Beschwerdeführerin angegebenen Stelle (E. 2.3.2 S. 25), an der die Vorinstanz die vorstehend (Erwägung 4.1) wiedergegebene Rechtsprechung korrekt darstellte, nicht entnehmen, dass "Elemente des Arbeitsleistungsvertrags" (ohne weiteres) analog zur Anwendung kämen, wenn die "Absatzförderungspflicht" des Franchisenehmers im Vordergrund stehe. Etwas entsprechendes ergibt sich auch nicht aus der bundesgerichtlichen Rechtsprechung.

Abgesehen davon - und darauf ist an dieser Stelle auch für zahlreiche weitere Rügen, in denen die Beschwerdeführerin eine widersprüchliche Entscheidbegründung als Gehörsverletzung ausgeben will, hinzuweisen - verleiht die grundrechtliche Gehörsgarantie keinen Anspruch auf einen sachlich richtigen Entscheid (vgl. BGE 133 III 439 E. 3.3; 129 I 232 E. 3.2; 127 III 576 E. 2b; 126 I 97 E. 2b, je mit Hinweisen); die materielle Richtigkeit der Begründung, wozu auch deren Widerspruchsfreiheit zählt, und des darauf gestützten Entscheids ist Gegenstand der materiellen Beurteilung und keine Frage, ob der Entscheid den formellen Anforderungen an die Begründung genügt (vgl. hierzu die nachfolgende Erwägung 4.3.2.2), wenn diese auch darauf ausgelegt sind, die Basis für einen inhaltlich richtigen Entscheid zu legen (vgl. Urteile 4A 48/2010 vom 9. Juli 2010 E. 6.3.6 in fine sowie 4A 106/2009 vom 1. Oktober 2009 E. 4.4, nicht publ. in BGE 136 III 23; BGE 130 II 530 E. 4.3 S. 540; 114 Ia 233 E. 2d in fine S. 242).
4.3.2.2 Weiter macht die Beschwerdeführerin in diesem Zusammenhang eine Verletzung des Gehörsanspruchs, insbesondere des Anspruchs auf Entscheidbegründung (Art. 29 Abs. 2 BV), sowie des Beweisführungsanspruchs geltend.

Der verfassungsmässige Anspruch auf rechtliches Gehör umfasst das Recht des Betroffenen, sich vor Erlass eines in seine Rechtsstellung eingreifenden Akts zur Sache zu äussern. Er verlangt von der Behörde, dass sie seine Vorbringen tatsächlich hört, ernsthaft prüft und in ihrer Entscheidfindung angemessen berücksichtigt. Dies gilt für alle form- und fristgerechten Äusserungen, Eingaben und Anträge, die zur Klärung der konkreten Streitfrage geeignet und erforderlich erscheinen. Daraus folgt die Verpflichtung der Behörde, ihren Entscheid zu begründen. Dabei ist es nicht erforderlich, dass sie sich mit allen Parteistandpunkten einlässlich auseinandersetzt und jedes einzelne Vorbringen ausdrücklich widerlegt. Vielmehr kann sie sich auf die für den Entscheid wesentlichen Punkte beschränken. In diesem Sinne müssen wenigstens kurz die Überlegungen genannt werden, von denen sich die Behörde hat leiten lassen und auf die sich ihr Entscheid stützt (BGE 136 I 184 E. 2.2.1 S. 188; 134 I 83 E. 4.1 S. 88 mit Hinweisen). Sodann leitet das Bundesgericht aus Art. 8 ZGB als Korrelat zur Beweislast insbesondere das Recht der beweisbelasteten Partei ab, für rechtserhebliche Vorbringen zum ihr obliegenden Beweis zugelassen zu werden, soweit
entsprechende Beweisanträge im kantonalen Verfahren form- und fristgerecht gestellt worden sind (BGE 132 III 222 E. 2.3 S. 226; 130 III 591 E. 5.4 S. 601; 126 III 315 E. 4a).

Die Beschwerdeführerin macht geltend, die Vorinstanz habe ihre Darstellung für das Vorliegen eines Subordinationsverhältnisses unvollständig berücksichtigt. Sie habe in der Duplik/Widerklagereplik ausgeführt, dass ihr Entscheidungsspielraum durch die Weisungen der Beschwerdegegnerin und durch deren Kontrollrecht eng eingegrenzt gewesen sei, da sie an die von der Franchisegeberin definierten Produkte, Dienstleistungen und Strukturen gebunden gewesen sei, was sie mit dem "Pay-per-view-System", neu eingeführten Internet-Werbeformen,

wie "Business-Cards" und "Produkt-Links" oder dem "Ranking-System" dokumentiert habe. Indem die Vorinstanz diese Ausführungen unbeachtet gelassen und die dazu offerierten erheblichen Beweise nicht abgenommen habe, habe sie den Gehörsanspruch und den Beweisabnahmeanspruch verletzt, zumal gemäss der herrschenden Lehre das Subordinationsfranchising der Regelfall, wenn nicht gar der einzige Franchising-Typus sei und die Existenz des Partnerschaftsfranchising bestritten oder zumindest als Ausnahmefall bezeichnet werde.

Dem kann nicht gefolgt werden. Die Vorinstanz hat einlässlich dargelegt, weshalb sie im vorliegenden Fall ein Subordinationsverhältnis verneinte. Ihre Begründung genügt insoweit den vorstehend umschriebenen verfassungsrechtlichen Anforderungen ohne weiteres. Entgegen den weiteren Behauptungen der Beschwerdeführerin thematisierte die Vorinstanz in diesem Zusammenhang die Absatzförderungs- und Systembefolgungspflicht sehr wohl. Sie hielt insoweit zutreffend dafür, diese Pflichten seien dem Franchise-Vertrag immanent und liessen für sich allein noch nicht den Schluss auf ein Unterordnungsverhältnis zu (vgl. dazu Erwägung 4.1 vorne). Daraus ergibt sich, dass die Vorinstanz die Vorbringen und Beweisanerbieten der Beschwerdeführerin über eine Bindung an die von der Franchisegeberin definierten Produkte, Dienstleistungen und Strukturen - zu Recht - als für die Darlegung eines Unterordnungsverhältnisses unerheblich betrachtete, ohne dass sie auf die Vorbringen im Einzelnen einzugehen brauchte. Eine Verletzung des Gehörs- oder des Beweisführungsanspruchs ist insoweit nicht auszumachen und auch die weitere Rüge, der Schluss auf eine Partnerschaftsfranchising beruhe aus diesem Grund auf einem unrichtig, da unter Verletzung von Bundesrecht
festgestellten Sachverhalt, erweist sich als unbegründet, soweit darauf eingetreten werden kann.

Es bleibt beizufügen, dass entgegen den Vorbringen der Beschwerdeführerin keine Regel besteht, nach der ein Gericht vom Subordinationsfranchising als Normalfall auszugehen hätte und nur Ausnahmsweise ein Partnerschaftsfranchising anzunehmen wäre, wenn auch bei Franchiseverträgen typischerweise ein Unterordnungsverhältnis bestehen mag (Erwägung 4.1). Vielmehr ist nach der vorstehend (Erwägung 4.1) dargelegten Rechtsprechung, welche die Vorinstanz zutreffend anwandte, in jedem Einzelfall aufgrund aller massgebenden Umstände zu entscheiden, ob ein Unterordnungsverhältnis vorliegt und entsprechend Schutznormen des Arbeits- oder Agenturvertragsrechts sinngemäss anwendbar sind. Etwas anderes ergibt sich auch nicht aus den von der Beschwerdeführerin angerufenen Literaturstellen, nach denen in der Praxis die Subordinationsverträge vorherrschen (vgl. MATTHIAS STEIN-WIGGER, Der Investitionsersatzanspruch des Franchisenehmers, AJP 2000 S. 1079 ff., 1080; CHRISTOPH WILDHABER, in: Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, 2007, N. 5 in Vorb. zu Art. 184 ff. OR; derselbe, Franchising im internationalen Privatrecht, 1991, S. 84; BAUDENBACHER/ROMMÉ, Ausgewählte Rechtsprobleme des Franchising, in: Dessemontet/Piotet [Hrsg.], Mélanges Pierre Engel,
1989, S. 1).
4.3.2.3 Die Beschwerdeführerin wirft der Vorinstanz sodann sinngemäss vor, sie habe Art. 337 OR (analog), Art. 418r OR (analog) und Art. 4 ZGB, der vom Richter beim Entscheid über das Vorliegen von wichtigen Gründen eine Entscheidung nach Recht und Billigkeit verlange, sowie die gefestigte Rechtsprechung und Lehre zur Qualifizierung des Franchisevertrags verletzt, indem sie trotz Bejahung einer Absatzförderungs- und einer Systembefolgungspflicht das Vorliegen eines Subordinationsverhältnisses verneint habe. Diese Rügen erweisen sich als unbegründet, soweit sie überhaupt hinreichend begründet werden (Erwägung 2.1). Von einer Verletzung von Bundesrecht kann nicht die Rede sein, weil die Vorinstanz das Vorliegen eines Unterordnungsverhältnisses trotz Bejahung einer Absatzförderungs- und Systembefolgungspflicht verneinte. Es kann dazu auf das vorstehend (Erwägung 4.3.2.2, 4. Absatz) Ausgeführte verwiesen werden. Es bleibt anzumerken, dass es sich bei der Beschwerdeführerin nicht um eine auf sich allein gestellte Gesellschaft handelt, die der Beschwerdegegnerin als "übermächtiger" Franchisegeberin gegenübersteht, sondern, wie sich aus dem angefochtenen Entscheid ergibt, um eine Gesellschaft, die zu einem internationalen Konzern
("Bonnier-Gruppe") gehört. Auch dies spricht gegen das Vorliegen eines Unterordnungsverhältnisses.

4.4 Ist demnach davon auszugehen, dass der streitbetroffene Vertrag kein Subordinationsverhältnis begründete, fällt eine analoge Anwendbarkeit der arbeits- und agenturvertraglichen Schutzvorschriften darauf ausser Betracht und waren die Parteien frei, die Kündigungsgründe selber zu regeln, bei deren Vorliegen eine Berechtigung zur vorzeitigen Vertragsauflösung bestand, unabhängig davon, ob es sich dabei um wichtige Gründe handelt, welche die Weiterführung der Vertragsbeziehung als unzumutbar erscheinen lassen (vorstehende Er-

wägung 4.1 in fine, 4.3.1). Die Vorinstanz erkannte damit zutreffend, dass die Beschwerdegegnerin bei Vorliegen eines der im Vertrag ausdrücklich erwähnten Auflösungsgründe berechtigt sei, den Franchisevertrag vorzeitig zu kündigen, ohne dass der Kündigungsgrund auf seine Wichtigkeit bzw. Angemessenheit zu prüfen sei bzw. die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die kündigende Partei geradezu unzumutbar sein müsse.

Auf die zahlreichen, in der Beschwerde erhobenen Rügen, in denen sich die Beschwerdeführerin auf die Verletzung der Schutzvorschriften von Art. 337 und Art. 418r OR (i.V.m. Art. 4 ZGB) beruft, braucht nach dem Ausgeführten nicht weiter eingegangen zu werden. Dasselbe gilt für Rügen, in denen die Beschwerdeführerin von einer Rechtslage ausgeht, wie wenn im Vertrag keine Auflösungsgründe genannt würden.

Zu den weiteren von der Beschwerdeführerin in diesem Zusammenhang erhobenen Rügen ist was folgt auszuführen, soweit damit überhaupt Bundesrechtsverletzungen hinreichend geltend gemacht werden und darauf eingetreten werden kann:
4.4.1 Die Beschwerdeführerin rügt in nur schwer verständlichen und weitschweifigen Ausführungen, die Vorinstanz sei zu Unrecht unter falscher Auslegung der Willenserklärungen der Parteien davon ausgegangen, dass diese mit der Nennung der fundamentalen Vertragsverletzung in Ziff. 8.1.3 des Franchise Agreements einen Grund für eine vorzeitige Vertragsauflösung hätten vereinbaren wollen, der eine Angemessenheitsprüfung ausschliesse. Die entsprechenden Ausführungen der Vorinstanz seien krass unrichtig, unhaltbar und widersprüchlich. Es sei offensichtlich, dass die Frage, ob eine Vertragsverletzung fundamental sei, nur durch Auslegung ermittelt werden könne, bei der eine Unzumutbarkeitsprüfung vorgenommen werden müsse. Die Vorinstanz gehe daher grob unrichtig davon aus, die Regelung diene der Rechtssicherheit und erspare den Parteien den Streit darüber, ob ein Festhalten am Vertrag zumutbar sei. Indem die Vorinstanz es in der Folge unterlasse, eine Prüfung nach Ermessen vorzunehmen, ob die von der Beschwerdegegnerin in der Kündigung vorgebrachten Gründe fundamentale Vertragsverletzungen darstellten, habe sie Art. 4 ZGB, Art. 337 OR (analog) und Art. 418r OR (analog), sowie den Anspruch auf widerspruchsfreie Begründung (Art. 29 Abs. 2
BV) verletzt.

Die Rügen sind unbegründet, soweit darauf eingetreten werden kann. Der vorliegend vereinbarte generalklauselartige Kündigungsgrund einer fundamentalen Vertragsverletzung (”any other material breach of this Agreement”; Ziff. 8.1.3 des Agreements) entspricht einer verbreiteten, verkehrstypischen Vertragsklausel (vgl. MARIO WANG, Die Funktionsweise des Franchising im Gastgewerbe und in der Hotellerie, in: Ernst Kramer [Hrsg], Neue Vertragsformen der Wirtschaft, 2. Aufl. 1992, S. 355). In der Lehre wird die Auffassung vertreten, dass bei einer derartigen, schweren Vertragsverletzung, insbesondere wenn sie nachhaltig erfolgt, in aller Regel ein wichtiger Grund erblickt werden könne, der eine Vertragsfortsetzung für die Gegenpartei unzumutbar mache (CHRISTOPH WILDHABER, a.a.O., 2007, N. 30 in Vorb. zu Art. 184 ff. OR; derselbe, Inkrafttreten, Dauer und Beendigung, in: Kull/Wildhaber [Hrsg.], Schweizer Vertriebsrecht, 2008, S. 152 f.; AMSTUTZ/SCHLUEP, a.a.O., N. 173 in Einl. vor Art. 184 ff. OR; STEIN-WIGGER, a.a.O., 1999, S. 285). Das heisst aber nicht, dass die Prüfung, ob eine fundmentale Vertragsverletzung vorliegt, mit derjenigen zusammenfällt, ob ein wichtiger Grund gegeben ist, der eine Fortführung des Vertragsverhältnisses
unzumutbar macht. Es kann somit nicht davon gesprochen werden, die Frage, ob eine Vertragsverletzung fundamental sei, könne nur durch eine Auslegung ermittelt werden, bei der eine Unzumutbarkeitsprüfung vorgenommen werde, wie die Beschwerdeführerin geltend macht. Vielmehr ist die Frage, ob eine Vertragsverletzung in einem Fall, in dem keine Gründe für eine vorzeitige Vertragsauflösung vereinbart wurden, einen wichtigen Grund für eine vorzeitige Kündigung darstellt, und diejenige auseinanderzuhalten, ob eine eingetretene Vertragsverletzung als eine fundamentale Vertragsverletzung zu qualifizieren ist, die - falls die Parteien eine solche wie hier zulässigerweise als Kündigungsgrund vereinbart haben - ohne weitere Zumutbarkeitsprüfung zu einer Kündigung berechtigt. Dass die Vorinstanz anderweitig Bundesrecht verletzt haben soll, indem sie das Franchise-Agreement in dem Sinne auslegte, dass die Parteien die Vertragsauflösung nach einer fundamentalen Vertragsverletzung ermöglichen wollten, ohne dass die kündigende Partei die Unzumutbarkeit der Fortführung des Vertragsverhältnisses zu beweisen hätte und die Parteien sich über eine solche Kündigungsvoraussetzung streiten müssten, macht die Beschwerdeführerin nicht, jedenfalls nicht mit
rechtsgenügender Begründung geltend und ist auch nicht ersichtlich.

Wenn die Vorinstanz ausführte, dass beim Vorliegen einer fundamentalen Vertragsverletzung eine Prüfung unterbleiben könne, ob eine Fortführung des Vertrags für die Gegenpartei zumutbar sei, ist dies nach dem vorstehend Ausgeführten nicht zu beanstanden. Entgegen den verwirrlichen Ausführungen der Beschwerdeführerin brachte sie damit nicht zum Ausdruck, dass auch eine Prüfung unterbleiben könne, ob überhaupt eine fundamentale Vertragsverletzung vorliege. Die entsprechenden Vorbringen stossen, soweit sie überhaupt verständlich sind, ins Leere, und auch ein Widerspruch in der Begründung des angefochtenen Urteils ist insoweit nicht ersichtlich.
4.4.2 Die Beschwerdeführerin rügt sodann, die Vorinstanz habe im Widerspruch zu ihren eigenen Ausführungen doch eine ansatzweise Unzumutbarkeitsprüfung vorgenommen und damit den Anspruch auf einen widerspruchsfreien Entscheid verletzt (Art. 29 Abs. 2 und Art. 9 BV und Art. 4 ZGB). Bei der vorgenommenen Prüfung habe sie es aber unter Verletzung verschiedener bundesrechtlicher Bestimmungen unterlassen, die Kündigung umfassend und unter Berücksichtigung aller rechtserheblichen und vorgebrachten Umstände auf deren Zumutbarkeit zu prüfen, indem sie bei der Zumutbarkeitsprüfung die von ihr vorgebrachten Interessen, die für eine Aufrechterhaltung des Franchise-Agreements sprächen, nur unzulänglich gewürdigt habe.

Auf diese Rügen betreffend eine unzureichende Zumutbarkeitsprüfung braucht nicht eingegangen zu werden, da die Beschwerdeführerin nach dem Ausgeführten keinen Anspruch auf eine "Zumutbarkeitsprüfung" hatte bzw. die Vorinstanz keine solche vornehmen musste.
Was die Rüge der Gehörsverletzung wegen einer angeblich widersprüchlichen Entscheidbegründung angeht, kann wiederum auf das vorstehend (Erwägung 4.3.2.1) Ausgeführte verwiesen werden. Im Übrigen ist anzumerken, dass der Vorwurf einer widersprüchlichen Entscheidbegründung offensichtlich fehl geht. So erwähnte die Vorinstanz an der gerügten Stelle ihrer Urteilsbegründung zwar, dass eine fundamentale Vertragsverletzung erstellt sei, die geeignet gewesen sei, das Vertrauen der Beschwerdegegnerin in eine gut funktionierende Zusammenarbeit begründet zu erschüttern. Gleich im folgenden Satz stellt sie indessen klar, dass für eine ausserordentliche Kündigung des Franchise-Agreements "allerdings" nicht vorausgesetzt werde, dass die Fortführung des Vertragsverhältnisses für die Beschwerdegegnerin geradezu unzumutbar geworden wäre. Von einem Widerspruch in der Begründung kann danach keine Rede sein. Dies gilt namentlich auch insoweit, als die Vorinstanz bei der vorzunehmenden Prüfung, ob festgestellte Vertragsverletzungen als "fundamentale" Verletzungen zu qualifizieren seien, berücksichtigte, ob diese sich auf das für eine langjährige Vertragsbeziehung erforderliche gegenseitige Vertrauen auswirkten und die Vertragsbeziehung derart störten,
dass eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses während weiteren Jahrzehnten nicht mehr zumutbar sei.

4.5 Die Vorinstanz erachtete eine zur Vertragsauflösung berechtigende Verletzung der vertraglichen Absatzförderungspflicht als erwiesen. Angesichts der teilweise verwirrenden und an den Erwägungen des angefochtenen Entscheid vorbei gehenden Rügen, welche die Beschwerdeführerin dagegen erhebt, erscheint es erforderlich, die Erwägungen nachfolgend zusammenzufassen.

Bei der Absatzförderungspflicht handle es sich, so die Vorinstanz, um eine zentrale Pflicht im Vertragsverhältnis zwischen den Parteien, deren grobe Verletzung einer schwer wiegenden Vertragsverletzung im Sinne von Ziff. 8.1.3 des Vertrages gleichkäme und damit die Beschwerdegegnerin zu einer vorzeitigen Vertragsauflösung berechtigte. Rechtlich relevant für die Frage der Befolgung der Absatzförderungspflicht sei dabei einzig die Periode vom Geschäftsjahr 2001 bis zur Kündigung am 17. Mai 2004, da die Beschwerdegegnerin sich bis zum Jahr 2000/2001 abwartend verhalten habe und die vor dem Geschäftsjahr 2001 allenfalls eingetretenen Unzulänglichkeiten in der Geschäftsführung der Beschwerdeführerin infolge verspäteter Geltendmachung als geduldet anzusehen seien.

Bei der Prüfung der Frage nach einer Verletzung der Absatzförderungspflicht in dieser Periode hielt die Vorinstanz fest, dass das Franchise-Agreement vom 3. Mai 1985 der Beschwerdeführerin keine fixen Umsatzwerte vorgab. Vielmehr sei diese einzig verpflichtet gewesen, den Absatz jederzeit nach besten Anstrengungen zu fördern ("to at all times exercise its best efforts"). Ebensowenig enthalte das Agreement irgendwelche Vorgaben, nach denen ein von der Beschwerdeführerin einzuhaltender Sollwert an die Umsätze anderer Franchisenehmer oder irgendwelcher Dritter in K._____ oder anderen Ländern gekoppelt wäre, wobei es vorliegend ohnehin an aussagekräftigen Vergleichsdaten fehlen würde. Aus einem Vergleich der Umsatzzahlen der Be-

schwerdeführerin mit denjenigen von Dritten könne daher nicht auf unzureichende Leistungen der Beschwerdeführerin geschlossen werden. Unzulässig sei es aber auch, als Vergleichswert pauschal die Wachstumsraten des von der Beschwerdeführerin bearbeiteten Marktes heranzuziehen. Es sei allerdings nicht zu leugnen, dass bei der Beschwerdeführerin insgesamt betrachtet namhafte Umsatzverluste in der massgeblichen Periode von 2001 bis Mai 2004 zu verzeichnen gewesen seien. Der Umsatzrückgang in diesem Zeitraum werde
auch von der Beschwerdeführerin insoweit anerkannt, als die Erlöse von rund EUR 6.0 Mio. im Jahre 2000 auf EUR 3.8 Mio. im Jahre 2003 gefallen seien. Die Höhe des Umsatzes für das Jahr 2004 sei zwischen den Parteien strittig und die Beschwerdeführerin habe geltend gemacht, sie habe mit einem hochgerechneten Jahresumsatz von EUR 4.4 Mio. eine Trendwende geschafft. Ein erster Entscheid der Vorinstanz, in dem der Jahresumsatz aufgrund einer Hochrechnung der Zahlen für die ersten Monate des Jahres auf bloss EUR 3.3 Mio. festgelegt wurde, sei vom Kassationsgericht aufgehoben worden. Auch nach einem daraufhin durchgeführten Beweisverfahren bestünden jedoch verschiedene Unklarheiten über den Jahresumsatz 2004. Letztlich könnten die entsprechenden Fragen aber offen gelassen werden. Entscheidend sei, dass die Beschwerdegegnerin im Zeitpunkt der Kündigung von den Umsatzzahlen des ersten Quartals 2004 keine Kenntnis gehabt habe und die Beschwerdeführerin mache auch nicht geltend, sie habe der Beschwerdegegnerin im Frühjahr mitgeteilt, dass sie eine Trendwende geschafft habe und der Umsatz wieder deutlich über dem der Vorjahre liege.

Unter den im Frühjahr 2004 gegebenen Umständen, so die Vorinstanz weiter, habe für die Beschwerdegegnerin aufgrund der damals bekannten Entwicklung bei der Beschwerdeführerin der letzten Jahre genügend Anlass bestanden, sich über die Verschlechterung der Umsatzzahlen in K._____ Sorgen zu machen und die Beschwerdeführerin aufzufordern, Massnahmen dagegen zu ergreifen. Schon am 15. Mai 2002 und am 3. September 2003 sei es zu mindestens zwei Treffen zwischen den Vertretern der Beschwerdegegnerin und der Beschwerdeführerin bzw. des "O._____"-Konzerns (dem die Beschwerdeführerin angehörte) gekommen. Es sei erstellt, dass im Mittelpunkt der damaligen Unterredungen die Frage nach den Gründen für den Umsatzrückgang und nach den dagegen zu ergreifenden Massnahmen gestanden habe. So habe A._____ von der Beschwerdegegnerin B._____ von der Beschwerdeführerin in einer E-Mail vom 28. November 2003 mitgeteilt, dass er mit den Erklärungen der Beschwerdeführerin nicht einverstanden sei, da er hinter ihnen bloss die Absicht zur Reduktion der Betriebskosten und nicht den Wunsch nach wirtschaftlicher Weiterentwicklung und Marktdurchdringung des "Y._____"-Geschäfts sehe. Er habe ausdrücklich auf die dringende Notwendigkeit hingewiesen,
die Beschwerdeführerin weiterzuentwickeln und mit einem dem Wirtschaftspotenzial von K._____ angemessenen Stab an Aussendienstmitarbeitern auszustatten. Schliesslich habe die Beschwerdegegnerin in der "Notice of default" vom 5. April 2004 ihre an die Beschwerdeführerin adressierten Vorwürfe ausformuliert und diese aufgefordert, die Missstände innert 30 Tagen zu beheben bzw. jede nur mögliche Anstrengung zu unternehmen um den Verkauf von "Y._____"-Produkten in K._____ zu fördern und ein Maximum an bezahlten Einträgen zu erreichen. Namentlich habe sie moniert, dass die "O._____"-Gruppe bzw. die Beschwerdeführerin in K._____ kontinuierlich nicht bereit seien, in das "Y._____"-Geschäft zu investieren und die Beschwerdeführerin mit den zur Förderung desselben erforderlichen finanziellen und personellen Ressourcen auszustatten. Statt dessen habe der "O._____"-Konzern bzw. die Beklagte andere Geschäftsbereiche zum Nachteil der Beschwerdeführerin und des "Y._____"-Geschäfts als Ganzes gefördert. Als Folge dieser Pflichtverletzungen habe das "Y._____"-Geschäft in K._____ im Vergleich zu den Konkurrenten massiv an Boden verloren.

Sodann erwog die Vorinstanz, die Pflicht zur Förderung des Absatzes habe von der Beschwerdeführerin erfordert, den Verkauf von "Y._____"-Produkten nach ihrem billigen Ermessen im Rahmen ihrer betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten voranzutreiben und damit ein Maximum an Umsatz zu erzielen. Nach Treu und Glauben hätte sie bei einer negativen Geschäftsentwicklung nicht einfach tatenlos bleiben dürfen, sondern aktiv werden und Massnahmen zur Ankurbelung des Geschäfts prüfen müssen. Zumindest hätte sie aber im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren die sinkenden Umsatzzahlen zu begründen gehabt, zumal auch die Beschwerdeführerin nach einer E-Mail vom 23. Oktober 2003 in Sachen Umsatzentwicklung einen Handlungsbedarf geortet habe. Die von der Beschwerdeführerin für den ab 2001 einsetzenden Umsatzrückgang vorgebrachten Begründungen vermöchten aber nicht zu überzeugen. Dass nicht sämtliche Umsatzverluste konjunktur- oder marktbedingt waren, räume die Beschwerdeführerin selber ein, wenn sie hinsichtlich der relevanten Zeitspanne

davon spreche, die letzten Jahre seien zusätzlich durch bei der Beschwerdeführerin vorgenommene Restrukturierungsmassnahmen geschwächt worden. Die angeblichen, von der Beschwerdegegnerin verursachten Systemschwächen (zu geringe Zugriffsgeschwindigkeit und Leistungsfähigkeit der Suchmaschine "www.Y._____.com") und die angeblich mangelhafte Qualität der Daten für den Wirtschaftsraum P._____ vermöchten den Umsatzrückgang höchstens teilweise zu erklären. Selbst wenn diese Beanstandungen zutreffen sollten, wäre zu bedenken, dass sich diese Schwächen auch in anderen Ländern bemerkbar gemacht hätten und nicht als Erklärung für eine abweichende Umsatzentwicklung in K._____ herangezogen werden könnten. Auch eine geltend gemachte einmalige Änderung in der Rechnungslegung bei der Beschwerdeführerin sei nicht geeignet, die sich über mehrere Jahre hinweg ziehenden Einbussen bei den Einnahmen schlüssig darzulegen. Es seien mithin bei der Beschwerdeführerin ab dem Geschäftsjahr 2001 Umsatzverluste zu verzeichnen gewesen, die sich nicht bloss konjunkturell oder marktbedingt erklären liessen.

Mithin, so die Vorinstanz, erscheine es als gerechtfertigt, dass A._____ die Beschwerdeführerin mit E-Mail vom 28. November 2003 aufforderte, sich einen grösseren Stab an Aussendienstmitarbeitern zuzulegen; soweit die Beschwerdeführerin geltend mache, es seien in den letzten zwölf Monaten vor der Kündigung fünf zusätzliche Aussendienstmitarbeiter eingestellt worden, ändere dies nichts daran, behaupte die Beschwerdeführerin doch nicht, sie habe die Beschwerdegegnerin darüber in Kenntnis gesetzt. Die Beschwerdegegnerin habe aber für die Kündigung nur auf ihr bekannte Tatsachen abstellen können. Nachdem sich die Geschäftsentwicklung ab dem Jahr 2001 zusehends verschlechtert habe, sei unter dem Blickwinkel der Absatzförderungspflicht die Notwendigkeit zusätzlicher Anstrengungen bzw. die Prüfung von Massnahmen zur Ankurbelung des Geschäfts durchaus gegeben gewesen. Gleichwohl habe die Beschwerdeführerin auch nach Erhalt der "Notice of default" vom 5. April 2004 sämtliche an sie gerichteten Vorwürfe zurückgewiesen. Sie habe sich weder bereit erklärt, konkrete Massnahmen zur Steigerung der Verkaufszahlen einzuleiten, noch sei sie in der Lage gewesen, plausible Gründe für den Umsatzrückgang zu präsentieren. Auch eine bevorstehende Einführung eines neuen Redaktionssystems bei der Beschwerdeführerin, das es ermöglicht hätte, die Datenbank zu vergrössern, ändere daran nichts. Es hätte sich dabei nur um eine indirekte Verkaufsförderungsmassnahme gehandelt, die jedoch angesichts des mehrjährigen und deutlichen Umsatzrückgangs in keiner Weise genügt hätte. Ausserdem sei es aus der Sicht der Beschwerdegegnerin ungewiss gewesen, ob dieses System innert nützlicher Frist zur Verfügung stehen werde. Mit ihrem ungerechtfertigten Verhalten habe die Beschwerdeführerin das für eine langjährige Vertragsbeziehung erforderliche Vertrauen der Beschwerdegegnerin in eine weitere Kooperation erschüttert. Durch ihre unkooperative Reaktion, namentlich durch die Weigerung, zusätzliche Anstrengungen zur Vermeidung weiterer Umsatzverluste zu unternehmen oder auch nur plausible Gründe dafür zu nennen, sowie durch ihr Verhalten, die an sie gerichteten Vorwürfe zurückzuweisen, habe sie gegen die aus dem Franchisevertrag fliessende Absatzförderungspflicht verstossen.

4.5.1 Die Beschwerdeführerin rügt, die Vorinstanz habe den Anspruch auf Begründung verletzt, indem sie für eine "fundamentale Vertragsverletzung" eine grobe Verletzung der Absatzförderungspflicht voraussetze, indessen nicht begründe, inwieweit das angeblich vertragsverletzende Verhalten der Beschwerdeführerin als "grob" zu qualifizieren sei. Eine weitere Verletzung der Begründungspflicht liege darin, dass aus den Erwägungen des angefochtenen Entscheids nicht klar werde, welche konkrete schwerwiegende Vertragsverletzung sich die Beschwerdeführerin nun habe zuschulden kommen lassen.

Dem kann nicht gefolgt werden. Aus den vorstehend zusammengefassten vorinstanzlichen Erwägungen geht hinreichend hervor, welches vertragsverletzende Verhalten die Vorinstanz der Beschwerdeführerin vorwirft. Sodann trifft es zwar zu, dass die Vorinstanz dieses nicht ausdrücklich als "grob" bezeichnete. Aus ihren Ausführungen ergibt sich aber ohne weiteres, dass sie der Beschwerdeführerin aufgrund ihrer andauernden Weigerung, etwas zur Umsatzförderung zu unternehmen oder "plausible Gründe" für die Entwicklung der letzten Jahre zu nennen, eine nachhaltige, und damit grobe Verletzung der Umsatzförderungspflicht vorwirft. Dies erhellt aus den Erwägungen der Vorinstanz, wonach die Beschwerdeführerin durch ihre unkooperative Reaktion das für eine langjährige Vertragsbeziehung erforderliche Vertrauen der Beschwerdegegnerin in eine weitere Kooperation erschüttert habe. Der angefochtene Entscheid genügt insoweit den verfassungsrechtlichen Anforderungen an die Entscheidbegründung (vgl. Erwägung 4.3.2.2).

4.5.2 Weiter rügt die Beschwerdeführerin, die Vorinstanz habe bei der Prüfung der Auflösungsgründe nicht auf die effektive und einzig massgebliche Kündigungsbegründung vom 17. Mai 2004 abgestellt, die nur festhalte,

dass die mit der "Notice of default" gerügten Vertragsverletzungen nicht behoben worden seien. Statt dessen habe sie sich allein an die von der Beschwerdegegnerin in ihren Rechtsschriften vorgebrachten Anschuldigungen gehalten.

Diese Rüge entbehrt jeglicher Grundlage. Wie auch aus den Vorbringen der Beschwerdeführerin selber hervorgeht, verwies das Kündigungsschreiben auf die "Notice of default", in welcher der hier zu prüfende Vorwurf des Verstosses gegen die Absatzförderungspflicht (wie auch ein weiterer, von der Vorinstanz als begründet erachteter Vorwurf der Verletzung der Systembefolgungspflicht) erhoben wurden (vgl. Bst. A vorne). Von einem Abstellen auf in der Kündigungsbegründung nicht erhobene Vorwürfe kann damit keine Rede sein.
4.5.3 Die Beschwerdeführerin bringt sodann vor, die Vorinstanz habe korrekt festgestellt, dass das Franchise Agreement keine fixen Umsatzwerte vorgegeben habe, und im Zusammenhang mit der Prüfung, ob ein Subordinationsfranchising vorliege, erwogen, dass die Beschwerdeführerin sich an keine Vorgaben der Beschwerdegegnerin halten musste. Soweit sie an anderer Stelle festhalte, die Beschwerdeführerin sei verpflichtet gewesen, sich an die Umsatzvorgaben der Beschwerdegegnerin zu halten, setzte sie sich damit in einen unauflösbaren Widerspruch. Wenn eine bestimmte Pflicht nicht im Vertrag aufgeführt sei, könne deren angebliche Verletzung auch nicht eine "fundamentale Vertragsverletzung" darstellen; die gegenteilige Annahme der Vorinstanz, namentlich auch deren Prämisse, ein Umsatzrückgang stelle per se eine Vertragsverletzung dar, beruhe auf einer Fehlauslegung des Vertragsinhalts.

Diese Rügen gehen fehl. So liegt zunächst der Vorwurf an die Beschwerdeführerin, der nach Auffassung der Vorinstanz eine fundamentale Vertragsverletzung begründet, nicht darin, dass der Umsatz zurückgegangen sei bzw. dass die Beschwerdeführerin bestimmte Umsatzwerte nicht erreicht habe oder im Vergleich zu Dritten weniger hohe Umsätze erzielt hätte. Vielmehr lag er darin, dass die Beschwerdeführerin ihrer Absatzförderungspflicht nicht genügt habe, und dies auch nachhaltig, indem sie sich auch nach der Aufforderung der Beschwerdegegnerin zur Ankurbelung des Geschäfts, die angesichts der nicht plausibel erklärten Umsatzrückgänge in den Jahren 2001 bis 2003 berechtigt erfolgt war, nicht kooperativ zeigte.

Sodann geht auch die Rüge betreffend widersprüchlicher Feststellungen bzw. betreffend Widersprüchen in der Entscheidbegründung offensichtlich fehl. Die Vorinstanz führte im Zusammenhang mit der Prüfung, ob ein Subordinationsverhältnis vorliege, aus, die Beklagte sei verpflichtet gewesen, sich an die klägerischen Absatzvorgaben zu halten. Im nächsten Satz fuhr sie fort, eine "solche Systembefolgungspflicht" sei jedem Franchiseverhältnis immanent. Daraus geht deutlich hervor, dass mit den Absatzvorgaben in jener Erwägung nicht Vorgaben zur Erreichung bestimmter Umsatzziele gemeint sind, sondern solche über die Einhaltung des Absatz- und Werbekonzepts der Beschwerdegegnerin. Die von der Beschwerdeführerin behauptete vorinstanzliche Erwägung, wonach sich die Beschwerdeführerin an keine Vorgaben der Beschwerdegegnerin hätte halten müssen, lässt sich in den Ausführungen der Vorinstanz nicht finden.
4.5.4 Die Beschwerdeführerin rügt sodann, die Vorinstanz habe die Beweislast in unzulässiger Weise umgekehrt, indem nicht die kündigende Beschwerdegegnerin zu beweisen gehabt habe, dass und welche grobe Vertragsverletzungen der Beschwerdeführerin anzulasten seien, sondern sich diese im Gegenteil von einem ihr zu Unrecht angelasteten Verdacht habe exkulpieren müssen. Die Beschwerdegegnerin habe sich auf einen Umsatzrückgang in der Periode des Geschäftsjahres 2001 bis Mai 2004 sowie auf mangelnde Anstrengungen der Beschwerdeführerin, u.a. in Bezug auf den Personalaufwand, berufen. Damit hätte es ihr oblegen, einen Umsatzrückgang auch im Kündigungsjahr 2004 sowie ein Nichtgenügen des Personalbestandes zu beweisen. Anstatt gemäss korrekter Anwendung dieser Beweislastverteilung festzustellen, es sei der Beschwerdegegnerin nicht gelungen, einen Umsatzrückgang im Kündigungsjahr zu beweisen, weshalb der sich darauf abstützende Kündigungsgrund als ungenügend zu qualifizieren sei, stelle die Vorinstanz die Beweislastregeln auf den Kopf und laste die Tatsache, dass sich ein Umsatzrückgang nicht erstellen liess, der Beschwerdeführerin an, indem sie erwäge, die Umsatzzahlen 2004 seien nicht relevant, da die Beschwerdeführerin der
Beschwerdegegnerin nicht mitgeteilt habe, dass sie die Trendwende geschafft habe. Damit solle das Risiko der kündigenden Partei für das Nichtgenügen ihrer Kündigungsbegründung auf die gekündigte Partei verschoben werden, die der kündigenden Partei zuvor nicht prophylaktisch mitgeteilt habe, dass ein Kündigungsgrund, der möglicherweise vorgebracht werden könnte, nicht zutreffe. Zugleich verkenne die Vorinstanz damit die materiellen Voraussetzungen für die Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses. Dieselbe Rüge sei in Bezug auf

den Vorwurf eines ungenügenden Personalbestands anzubringen, zu dem die Vorinstanz erwäge, es sei nicht relevant, dass die Wirklichkeit nicht mit der Kündigungsbegründung übereinstimme, da die Beschwerdegegnerin zum Zeitpunkt der Kündigung nicht über die vorgenommene Personalaufstockung informiert gewesen sei. Ganz allgemein bauten die vorinstanzlichen Erwägungen zum Umsatzrückgang auf einer unzulässigen Umkehr der Beweislast zulasten der Beschwerdeführerin auf. Die Vorinstanz habe einen Umsatzrückgang festgestellt, der nicht nur konjunktur- oder marktbedingt war, habe aber die kündigende Beschwerdegegnerin davon dispensiert, zu substanziieren und zu beweisen, dass die nicht konjunktur- oder marktbedingten
Ursachen von der Beschwerdeführerin schuldhaft und vertragswidrig verursacht gewesen seien. Stattdessen hätte die Beschwerdeführerin eine "überzeugende Begründung" für den ab 2001 einsetzenden Umsatzrückgang vorbringen sollen. Da ihr dies nicht gelungen sei (bestritten), solle der mit dem Umsatzrückgang motivierte Kündigungsgrund genügen.

Zunächst ist dazu festzuhalten, dass die Vorinstanz es für erwiesen hielt, dass ein Umsatzrückgang von EUR 6.0 Mio. im Jahr 2000 auf EUR 3.8 Mio. im Jahr 2003 stattgefunden hatte, der sich nicht ausschliesslich konjunktur- oder marktbedingt oder mit den weiteren von der Beschwerdeführerin genannten Gründen, für die sie nicht einzustehen hätte, erklären lasse. Damit drückte sie ihre Überzeugung aus, dass der Umsatzrückgang zumindest teilweise auf ungenügende Absatzförderungsbemühungen der Beschwerdeführerin zurückzuführen sei. Damit kam sie insoweit zu einem positiven Beweisergebnis, womit die Beweislastverteilung diesbezüglich gegenstandslos wurde (BGE 128 III 271 E. 2b/aa S. 277; 114 II 289 E. 2a). Die Rüge, die Vorinstanz habe die Beweislastregel von Art. 8 ZGB verletzt, stösst damit insoweit ins Leere.

Sodann greift die Argumentation der Beschwerdeführerin zu kurz, soweit sie geltend macht, die Vorinstanz hätte angesichts des Scheiterns des Beweises für einen Umsatzrückgang auch im Kündigungsjahr 2004 und angesichts des Umstands, dass die Beschwerdeführerin in den letzten zwölf Monaten vor der Kündigung eine Personalaufstockung vorgenommen habe, den sich "darauf", d.h. auf den Umsatzrückgang und die ungenügenden Verkaufsanstrengungen stützenden Kündigungsgrund als ungenügend qualifizieren müssen. Die Beschwerdeführerin blendet dabei aus, dass der Umsatzrückgang und die Gründe dafür nach den vorinstanzlichen Feststellungen ab dem Jahre 2002 Gegenstand verschiedener Unterredungen und Korrespondenzen zwischen den Parteien waren; die Beschwerdegegnerin habe die Beschwerdeführerin im November 2003 darauf hingewiesen, dass sie mit den von dieser für den Umsatzrückgang angegebenen Gründen nicht einverstanden sei, und sie habe verlangt, dass die Beschwerdeführerin weiterzuentwickeln und mit einem genügenden Stab an Aussendienstmitarbeitern auszustatten sei. Die Beschwerdegegnerin habe unter den im Frühjahr 2004 gegebenen Umständen berechtigten Anlass gehabt, sich Sorgen zu machen, und entsprechende Forderungen zu stellen. In dieser
Situation hätte es nach Treu und Glauben im Rahmen einer langjährigen Geschäftsbeziehung der Beschwerdeführerin oblegen, der Beschwerdegegnerin anzuzeigen, wenn sich hinsichtlich der Absatzsituation eine Trendwende ergab oder wenn sie hinsichtlich ihrer personellen Besetzung namhafte Massnahmen ergriff und damit auf den im Raum stehenden Vorwurf ungenügender Verkaufsanstrengungen reagierte. Dazu hätte spätestens nach Erhalt der "Notice of default" aller Anlass bestanden. Nach den vorinstanzlichen Feststellungen behauptete die Beschwerdeführerin aber im Prozess nicht einmal, dass sie der Beschwerdegegnerin entsprechende Informationen zukommen liess. Nach den vorinstanzlichen Feststellungen beschränkte sich die Beschwerdeführerin selbst auf die "Notice of default" hin darauf, die erhobenen Vorwürfe durch das Schreiben der Rechtsanwälte N._____ vom 3. Mai 2004 zurückzuweisen; zu Umsatzförderungsmassnahmen habe sie sich nicht bereit erklärt und keine plausible Gründe für den Umsatzrückgang angeführt. Die Beschwerdeführerin erhebt zwar insoweit eine Aktenwidrigkeitsrüge, in der sie geltend macht, im genannten Schreiben sei den Kündigungsgründen widersprochen worden. Mit dieser pauschalen Behauptung genügt sie aber den Anforderungen an die Begründung einer Willkürrüge nicht. Sie macht in der Beschwerde nicht geltend, dass das Schreiben die von ihr zu erwartenden Informationen enthalten hätte, und vermag damit die genannten Feststellungen der Vorinstanz von vornherein nicht als aktenwidrig auszuweisen. Unter diesen Umständen lässt sich der Beschwerdegegnerin in guten Treuen nicht vorwerfen, eine ungerechtfertigte vorzeitige Kündigung ausgesprochen zu haben, wenn sie dabei den behaupteten Entwicklungen, auf die sich die Beschwerdeführerin beruft, nicht Rechnung trug. Folglich verletzte die Vorinstanz kein Bundesrecht, wenn sie offen liess, ob im Jahre 2004 ein gegenüber dem Vorjahr erhöhter Umsatz erzielt wurde, und wenn sie die nachträgliche Aussage der Beschwer-

deführerin über die Einstellung zusätzlicher Aussendienstmitarbeiter als unerheblich betrachtete. Der von der Beschwerdeführerin zur Stützung ihrer gegenteiligen Auffassung angerufene Entscheid BGE 92 II 184 E. 4e erweist sich für die vorliegend gegebene Situation nicht als einschlägig. Sodann ist ihre weitere Rüge in diesem Zusammenhang, die Vorinstanz habe ihrer Begründungspflicht (Art. 29 Abs. 2 BV; vgl. dazu Erwägung 4.3.2.2 vorne) nicht genügt, indem sie nicht näher ausgeführt habe, welche
konkreten Umstände im Frühjahr 2004 zur Sorge berechtigt hätten, haltlos. Aus den Erwägungen der Vorinstanz ergibt sich mit aller Deutlichkeit, dass damit der Rückgang der Umsätze der Beschwerdeführerin in den Jahren 2001 bis 2003 gemeint war, der sich nicht allein mit den Markt- und Konjunkturbedingungen erklären liess und für den zumindest teilweise keine andere überzeugende Erklärung bestand als mangelnde Verkaufsbemühungen der Beschwerdeführerin.

Nach dem Dargelegten erweist sich auch die weitere Rüge, die Vorinstanz habe ihrem Entscheid eine unzulässige (implizite) Annahme einer Umsatzreduktion im Kündigungsjahr 2004 zugrunde gelegt und damit Art. 8 ZGB und den Gehörsanspruch verletzt, ohne weiteres als unbegründet. Die Vorinstanz hielt eine fundamentale Vertragsverletzung wegen Verletzung der Absatzförderungspflicht nicht deshalb als gegeben, weil auch im Jahre 2004 der Umsatz weiter zurückgegangen wäre, was sie ausdrücklich offen liess. Der Grund lag vielmehr darin, dass sie nach ihrer Beweiswürdigung davon ausging, die Umsatzentwicklung in den Jahren 2001 bis 2003 sei zumindest teilweise auf mangelhafte Verkaufsförderungsbemühungen der Beschwerdeführerin zurückzuführen, und die Beschwerdeführerin habe weder ihre Bereitschaft zu erkennen gegeben, dieselben zu verstärken, noch die Beschwerdegegnerin über eine angebliche Trendwende bei der Umsatzentwicklung 2004 informiert. Entgegen den Behauptungen der Beschwerdeführerin ist denn auch nicht erkennbar, dass die Vorinstanz von einer Relevanz der Umsatzentwicklung in der Periode ab dem Geschäftsjahr 2001 bis zum Zeitpunkt der Kündigung am 17. Mai 2004 ausging. Vielmehr hielt sie es zutreffenderweise für entscheidend, ob in
dieser Periode Unzulänglichkeiten in der Geschäftsführung bestanden, zu der auch das Informationsverhalten der Beschwerdeführerin gegenüber ihrer Franchise-Geschäftspartnerin im Zusammenhang mit der Erfüllung der Absatzförderungspflicht zu zählen ist. Insoweit stösst die Berufung der Beschwerdeführerin auf BGE 92 II 184 E. 4e, wonach einzig relevant sei, ob die (Kündigungs)Gründe objektiv bestehen, ins Leere.
4.5.5 Die Beschwerdeführerin rügt sodann, die Vorinstanz habe in bundesrechtswidriger Weise eine ausservertragliche Begründungspflicht des Franchisenehmers für gesunkenen Umsatz angenommen.
Die Vorinstanz leitete die Begründungspflicht der Beschwerdeführerin daraus ab, dass sie nach dem Vertrag ein Maximum an Umsatz zu erzielen hatte, wobei es ihrem Ermessen überlassen wurde, wie dieser Pflichtinhalt zu bestimmen sei. Dieses Ermessen sei von ihr allerdings nach Treu und Glauben auszuüben gewesen, was bedeute, dass sie bei sinkenden Umsätzen Massnahmen zur Ankurbelung des Geschäftsgangs habe ergreifen müssen oder zumindest die sinkenden Umsatzzahlen im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren zu begründen hatte, d.h. die ihnen zugrunde liegenden Umstände darzutun.

Wenn die Beschwerdeführerin in ausschweifenden Ausführungen geltend macht, aus den Zitatstellen, welche die Vorinstanz in diesem Zusammenhang nannte, lasse sich keine Begründungspflicht ableiten, stösst sie ins Leere. Die Vorinstanz führte die Zitatstellen nur zum Beleg dafür an, dass das Ermessen der Beschwerdeführerin bei der Bestimmung des Inhalts der Absatzförderungspflicht nach Treu und Glauben auszuüben gewesen sei. Sodann vermag die Beschwerdeführerin keine Bundesrechtsverletzung darzutun (Erwägung 2.1 vorne), soweit sie bloss ausführt, die Vorinstanz irre, wenn sie in der falschen Annahme, dass die Bestimmung der Leistung und Gegenleistung dem Ermessen der Beschwerdeführerin überlassen worden sei (was die Vorinstanz nicht so ausgeführt hat), für den Fall einer negativen Geschäftsentwicklung aus Treu und Glauben eine Pflicht zur Ergreifung von Absatzförderungsmassnahmen und zur Begründung sinkender Umsatzzahlen ableite. Nach den Feststellungen der Vorinstanz wurde die Absatzförderungspflicht im Vertrag in relativ unbestimmter Weise umschrieben, indem die Parteien vereinbarten, der Verkauf sei nach Kräften zu fördern. Wenn die Beschwerdeführerin dem entgegenhält, ihre Pflichten seien im Franchise Agreement umfassend
umschrieben worden, ohne eine Sachverhaltsrüge zu erheben, kann sie nicht gehört werden (Erwägung 2.2). Inwiefern die Vorinstanz Regeln der Vertragsauslegung verletzt haben soll, indem sie erwog, bei der von den Parteien gewählten Vertragsgestaltung habe die Beschwerdegegnerin nach Treu und Glauben Anspruch darauf, dass die Beschwerdeführerin ihr bei einer negativen Geschäftsentwicklung die Gründe für die sinkenden Umsatzzahlen nenne, legt die Beschwerdeführerin nicht in rechtsgenügender Weise dar und ist auch nicht er-

sichtlich. Ohne eine solche Begründungspflicht wäre der Franchisegeberin jede Kontrolle verunmöglicht, ob die Franchisenehmerin ihrer Absatzförderungspflicht in vertragskonformer Weise nachkommt. Die Beschwerdeführerin scheint denn auch selber von einer Begründungspflicht ausgegangen zu sein, indem sie gegenüber der Beschwerdegegnerin Gründe für den Umsatzrückgang (wenn auch keine überzeugenden) nannte.
Soweit die Beschwerdeführerin schliesslich geltend macht, die Verletzung einer Begründungspflicht könne schon deshalb nicht zu einer fundamentalen Vertragsverletzung führen, weil sie im Franchise Agreement nicht vereinbart worden sei, stossen ihre Vorbringen ins Leere. Die von der Vorinstanz bejahte fundamentale Vertragsverletzung besteht nicht in einer Verletzung der Begründungspflicht. Der Beschwerdeführerin wird denn auch nicht vorgeworfen, den Umsatzrückgang überhaupt nicht begründet zu haben. Der Vorwurf liegt vielmehr in einer Verletzung der Absatzförderungspflicht. Dies nachdem es als erwiesen zu betrachten war, dass der Umsatzrückgang zumindest teilweise auf unzureichende Anstrengungen der Beschwerdeführerin zur Absatzförderung zurückzuführen war und sich diese trotz Abmahnung nicht bereit erklärte, etwas gegen den Umsatzrückgang zu unternehmen.
4.5.6 Die Beschwerdeführerin wirft der Vorinstanz sodann vor, sie habe die "gesamthaft zu betrachtenden Umsatzsteigerungen" zu würdigen unterlassen. So habe sie die mit Blick auf die Verwirkung des Kündigungsrechts (wegen früheren Vertragsverletzungen) vorgenommene Eingrenzung der relevanten Zeitperiode vom Geschäftsjahr 2001 bis Mai 2004 auch für die Prüfung der als mangelhaft vorgeworfenen Umsatzentwicklung angewendet, um festzustellen, dass "insgesamt betrachtet namhafte Umsatzverluste zu verzeichnen waren". Durch die vorgenommene Verkürzung der relevanten Periode auch für diese Feststellung, habe die Vorinstanz den Anspruch der Beschwerdeführerin auf rechtliches Gehör sowie deren Recht auf Beweis in Bezug auf die vorgebrachten Ausführungen über die Umsatzentwicklung für die Zeit vor dem Geschäftsjahr 2001, d.h. seit dem Jahre 1985 gegenüber den vorausgegangenen zwanzig Jahren (1965 bis 1985) verletzt, und die getroffene Feststellung sei offensichtlich unrichtig. Das ergebnisorientierte Herauspicken von rund drei Jahren mit eingetretenen Umsatzeinbussen aus der gesamthaft erfolgreichen und umsatzstarken Bewirtschaftung des Franchisegeschäfts ab 1985 sei auch willkürlich.

Dem kann nicht gefolgt werden. Massgeblich dafür, dass die Vorinstanz die ausgesprochene Kündigung als rechtmässig beurteilte, war die Bejahung einer (andauernden) Vertragsverletzung in der relevanten Periode von 2001 bis Mai 2004. Vorwürfe der Beschwerdegegnerin betreffend die Geschäftsführung der Beschwerdeführerin in früheren Jahren betrachtete die Vorinstanz als unbeachtlich, da die Beschwerdegegnerin ihr Recht, sich darauf zu berufen, mit ihrem abwartenden Verhalten verwirkt habe. Bei dieser Sachlage beschränkte sich die Vorinstanz folgerichtig darauf, die Umsatzentwicklung in der relevanten Periode festzustellen und zu beurteilen. Die Beschwerdeführerin vermag denn auch nicht aufzuzeigen und es ist nicht erkennbar, weshalb frühere Umsätze für die Beantwortung der Frage, ob in der massgeblichen Periode eine Vertragsverletzung stattfand, relevant sein sollen. Die erhobenen Rügen sind unbegründet, soweit sie überhaupt rechtsgenügend begründet sind und darauf einzutreten ist.
4.5.7 Die Vorinstanz erwog, die Begründungen der Beschwerdeführerin für den ab 2001 einsetzenden Umsatzrückgang vermöchten nicht zu überzeugen; dass nicht sämtliche Umsatzverluste konjunktur- und marktbedingt gewesen seien, räume letztlich auch sie selbst ein, wenn sie hinsichtlich der relevanten Zeitspanne davon spreche, die letzten Jahre seien zusätzlich durch bei ihr vorgenommene Restrukturierungsmassnahmen geschwächt worden. Die Beschwerdeführerin macht mit Bezug auf diese Erwägung geltend, die Vorinstanz habe in willkürlicher und gehörsverletzender Weise angenommen, es treffe sie ein Verschulden für den Umsatzrückgang.
4.5.7.1 Sie rügt zunächst, die Vorinstanz sei in Willkür verfallen, indem sie bei der gerügten Annahme eines Verschuldens, wie auch in ihrer Erwägung, unter den im Frühjahr 2004 gegebenen Umständen hätte genügend Anlass bestanden, sich über die Verschlechterung der Umsatzzahlen in K._____ Sorgen zu machen, implizit von einem Umsatzrückgang im Jahr 2004 ausgegangen sei. Insoweit kann ihr nicht gefolgt werden. Es kann dazu vollumfänglich auf das in der vorstehenden Erwägung 4.5.4 (insbesondere letzter Absatz) Ausgeführte verwiesen werden.
4.5.7.2 Weiter bringt die Beschwerdeführerin vor, die implizite Annahme eines Umsatzrückgangs, der Anlass zur Sorge bereitet haben soll, schliesse die Unterstellung ein, dass die Beschwerdeführerin für diesen Rückgang verantwortlich sei. Die Vorinstanz bleibe aber jede Begründung dafür schuldig. Die im ersten Urteil des Handelsgerichts aus dem Jahre 2007 angeführten Gründe, weshalb die Beschwerdeführerin für den Rückgang verantwortlich sein solle, seien vom Kassationsgericht als unhaltbar taxiert worden und damit weggefallen.

Ungeachtet dessen halte die Vorinstanz am Verschulden der Beschwerdeführerin fest, ohne aber dafür taugliche Gründe anzuführen. Einzig in den vorgenommenen Restrukturierungsmassnahmen scheine die Vorinstanz eine vorwerfbare Ursache für den Umsatzrückgang erkennen zu wollen, wobei sie auf eine Stelle in der Klageantwort/Widerklage Bezug nehme, wo die Beschwerdeführerin die Restrukturierungsmassnahmen als (zusätzliche) Erklärung für den temporären Umsatzrückgang in den Jahren 2002 und 2003 vorgebracht habe. In derselben Rechtsschrift sei von ihr aber auch die Notwendigkeit dieser Massnahmen dargelegt worden, um den Vertrieb der "Kompass"-Verzeichnisse von der ursprünglich gedruckten Buchform auf die neuen
Medien, wie insbesondere CD und Internet, umzustellen und in die diesbezüglich notwendige Infrastruktur und IT-Lösungen zu investieren. Es sei notorisch, dass das "Y._____"-Geschäft in K._____ ohne diese Massnahmen den Anschluss an die "neue Zeit" verpasst hätte, weshalb die kostenintensive und sich auch auf den Umsatz niederschlagende Umstellung der Beschwerdeführerin auf die neuen Medien nicht als vertragsverletzende Umsatzreduktion angesehen werden könne, sondern eine eigentliche Verkaufsförderungsmassnahme darstelle. Die gegenteilige Auffassung der Vorinstanz sei willkürlich. In der Nichtberücksichtigung der Erklärungen zur Notwendigkeit der Massnahmen durch die Vorinstanz liege zudem eine Gehörsverletzung.

Entgegen den vorstehenden Behauptungen substanziierte die Beschwerdeführerin die Notwendigkeit der Restrukturierungsmassnahmen sowie die Auffassung, dass diese eine eigentliche Verkaufsförderungsmassnahme, d.h. eine solche zur Steigerung des Umsatzes darstellten, an den angegebenen Stellen der Klageantwort/Widerklage nicht wie in den vorstehend wiedergegebenen Ausführungen der vorliegenden Beschwerde. An den angegebenen Aktenstellen der Klageantwort/Widerklage äusserte sich die Beschwerdeführerin unter den Titeln "Umsatz- und Gewinnentwicklung bei der Beklagten" bzw. "Investitionen der Beklagen" im Wesentlichen bloss über die Gewinnentwicklung des Unternehmens und über verschiedene von ihr getätigte Investitionen, ohne diese indessen in einen sichtbaren Bezug zur angesprochenen Restrukturierung und zur Umsatzentwicklung zu setzen und geltend zu machen, dass die Restrukturierung erforderlich gewesen sein solle, um diese Investitionen zu ermöglichen, oder dass die Restrukturierungsmassnahmen solche zur Förderung des Umsatzes darstellten. An der angerufenen Stelle der Duplik und Widerklagereplik führte sie sodann bloss aus, es sollte auch der Klägerin bekannt sein, dass auch die Umsätze litten, wenn ein Betrieb tiefgreifenden und
Kräfte verzehrenden Restrukturierungsmassnahmen unterzogen werde; solche Restrukturierungsmassnahmen führten mittel- und langfristig zu einer "Optimierung" des Umsatzes. Mit diesen Ausführungen machte die Beschwerdeführerin indessen nicht, wie in der vorliegenden Beschwerde, in hinreichend klarer Weise geltend, dass die von ihr selber als Ursache für die Schwächung des Umsatzes der Jahre 2001 bis 2003 angeführte Restrukturierung in notwendigen Massnahmen zur Ermöglichung von erforderlichen Investitionen für die Förderung des Absatzes mittels der neuen Medien bestehen soll. Wenn die Vorinstanz die dargestellten Vorbringen der Beschwerdeführerin im kantonalen Verfahren nicht im vorliegend geltend gemachten Sinn berücksichtigte, sondern bloss festhielt, die Beschwerdeführerin habe selber Restrukturierungsmassnahmen als Ursachen für den Umsatzrückgang eingeräumt, kann ihr damit keine Gehörsverletzung vorgeworfen werden. Die vorliegenden Ausführungen über die "Notwendigkeit" der Restrukturierungsmassnahmen haben damit als neu und damit als unzulässig zu gelten (Art. 99 Abs. 1 BGG). Die darauf gestützte Willkürrüge ist nicht zu hören (Erwägung 2.2 vorne).
4.5.7.3 Die Beschwerdeführerin rügt weiter, die Vorinstanz habe die Gründe für die Umsatzreduktion ohne Begründung negiert, dies vor allem auch soweit die Beschwerdeführerin den Negativtrend der Branche in der Zeitperiode 2001 bis 2003 substanziiert dargelegt und auf den erheblichen Wettbewerb im Markt in K._____ sowie die durch die Marktflaute verursachte Zahlungsunfähigkeit eines ihrer Mitbewerber hingewiesen habe. Auch damit habe die Vorinstanz den Gehörsanspruch verletzt.

Diese Rüge stösst ins Leere. Wenn die Vorinstanz ausführte, dass nicht sämtliche Umsatzverluste konjunktur- oder marktbedingt waren, bejahte sie gerade, dass auch konjunkturelle und marktbedingte Gründe für den Umsatzrückgang vorlagen. Von einem Negieren der entsprechenden Begründung für den Umsatzrückgang kann damit keine Rede sein und die Gehörsrüge erweist sich als offensichtlich unbegründet.
4.5.8 Weiter macht die Beschwerdeführerin geltend, die Vorinstanz schliesse in widersprüchlicher Weise auf eine Vertragsverletzung, indem sie die Behauptung der Beschwerdeführerin, mit Investitionen in ein neues Redaktionssystem eine Verkaufsförderungsmassnahme durchgeführt zu haben, als unbestritten bezeichne, alsdann aber feststelle, die Beschwerdeführerin sei nicht bereit gewesen, konkrete Massnahmen zur Steigerung

der Verkaufszahlen einzuleiten. Auf der einen Seite scheine die Vorinstanz einzusehen, dass die Einführung eines neuen Systems, das in der Lage sei, grössere Datenmengen zu speichern und eine optimierte Be- und Verarbeitung von "Y._____"-Daten zu ermöglichen, der Geschäftstätigkeit der Beschwerdeführerin durchaus förderlich gewesen wäre. Indem sie von dieser Erkenntnis ausgehend nicht den einzig richtigen Schluss ziehe, dass der Vorwurf, die Beschwerdeführerin habe keine Massnahmen eingeleitet, falsch sei, erkläre sie die Einführung des Redaktionssystems als ungenügende Massnahme, weil es sich hierbei nicht um eine direkte, sondern nur eine indirekte Verkaufsförderungsmassnahme handle. Abgesehen davon, dass die Vorinstanz ihre Unterscheidungskriterien von direkten und indirekten Verkaufsmassnahmen nicht näher
begründe, sei eine derartige Argumentation, mit der eine Verkaufsförderungsmassnahme völlig ausser Acht gelassen werde, willkürlich, verletze den Anspruch auf Begründung und den Beweisführungsanspruch.

Entgegen diesen Rügen geht aus dem angefochtenen Entscheid hervor, was die Vorinstanz unter direkten Verkaufsförderungsmassnahmen versteht. So führte sie aus, es sei durchaus gerechtfertigt gewesen, dass die Beschwerdegegnerin die Beschwerdeführerin Ende 2003 aufforderte, sich einen grösseren Stab an Aussendienstmitarbeitern zuzulegen, worunter sie offensichtlich eine direkte Verkaufsförderungsmassnahme verstand. Im Gegensatz dazu bezeichnete sie die Einführung eines neuen Redaktionssystems, das zu einer blossen Verbesserung des Datenangebots, d.h. des angebotenen Produkts, führen sollte bzw. zur technischen Möglichkeit, mehr gebührenpflichtige Einträge aufzunehmen, als indirekte Massnahme. Von einer Verletzung der Begründungspflicht kann insoweit nicht gesprochen werden (vgl. dazu Erwägung 4.3.2.2 vorne). Weshalb die Vorinstanz Bundesrecht verletzt haben soll, indem sie diese bloss indirekte Massnahme als ungenügend betrachtete, legt die Beschwerdeführerin nicht hinreichend dar, sondern sie stellt dem bloss ihre eigene Auffassung gegenüber. Darauf kann nicht eingetreten werden und es bleibt bei der vorinstanzlichen Entscheidung, dass in der Einführung eines neuen Redaktionssystems keine hinreichende Verkaufsförderungsmassnahme
bestand, mit der die Beschwerdeführerin bei der gegebenen Umsatzentwicklung ihrer Absatzförderungspflicht nachgekommen wäre.

Bei dieser Sachlage braucht auf die Kritik der Beschwerdeführerin gegen die vorinstanzliche Feststellung, es sei aus Sicht der Beschwerdegegnerin ungewiss gewesen, ob dieses System innert nützlicher Frist zur Verfügung stehen sollte, mangels Entscheiderheblichkeit nicht eingegangen zu werden.
4.5.9 Die Beschwerdeführerin rügt sodann, die Vorinstanz habe ihre Darlegungen über die übrigen, von ihr eingeleiteten oder zumindest geplanten Verkaufsförderungsmassnahmen nicht gehört und in ihre Würdigung gezogen, womit sie den Anspruch auf rechtliches Gehör verletzt habe. Entsprechend sei die vorinstanzliche Feststellung, neben dem neuen Redaktionssystem als indirekte Verkaufsförderungsmassnahme, habe die Beschwerdeführerin keine zusätzlichen Massnahmen eingeleitet oder zumindest geprüft, aktenwidrig.

Diese Rügen sind unbegründet. So trifft es nicht zu, dass sich die Beschwerdeführerin an den angegebenen Stellen ihrer Rechtsschriften über von ihr geplante oder eingeführte Verkaufsförderungsmassnahmen geäussert hätte, auf die die Vorinstanz nicht eingegangen wäre, wie nachfolgend im Einzelnen dargelegt wird:

Was die behaupteten Ausführungen über "Massnahmen zur Verbesserung der Datenqualität" angeht, finden sich an den verwiesenen Aktenstellen lediglich Behauptungen der Beschwerdeführerin darüber, dass sie die Beschwerdegegnerin auf von dieser verursachte Systemschwächen hingewiesen (geringe Zugriffsgeschwindigkeit und Leistungsfähigkeit der Internet-Suchmaschine "Y._____.com") sowie Vorschläge zu deren Behebung eingebracht habe. Wenn die Vorinstanz im Zusammenhang mit der Prüfung von "Verkaufsförderungsmassnahmen" der Beschwerdeführerin diese nicht einschlägigen Ausführungen beiseite liess, ist ihr keine Gehörsverletzung vorzuwerfen. In anderem Kontext ging die Vorinstanz explizit darauf ein, indem sie feststellte, die behaupteten Systemschwächen vermöchten den Umsatzrückgang in K._____ nicht zu erklären.

Die von der Beschwerdeführerin angeführten Stellen ihrer Klageantwort/Widerklage und Duplik/Widerklagereplik mit Vorbringen zur "Erhöhung der Datenmenge" und zur "Nutzung von Synergieeffekten" zwischen den verschiedenen "Y._____"-Franchisenehmern der "O._____-Gruppe" betreffen sodann das neue Redaktionssystem. Insoweit kann vollumfänglich auf das in der vorstehenden Erwägung 4.5.8 Ausgeführte verwiesen werden.

Was den Verweis auf Ausführungen zur Erhöhung des Personalbestands angeht, ist die Vorinstanz auf dieselben sehr wohl eingegangen. Es kann dazu im Übrigen auf das vorstehend (Erwägung 4.5.4, 3. Absatz) Ausgeführte verwiesen werden.

Soweit die Beschwerdeführerin schliesslich auf angebliche Vorbringen über vorgeschlagene Massnahmen zur Verkaufsförderung verweist, so finden sich an den angegebenen Aktenstellen lediglich Ausführungen über die Reaktionen der Beschwerdeführerin auf die Vorwürfe der Beschwerdegegnerin. Weshalb die Vorinstanz darauf im Zusammenhang mit dem Thema "Verkaufsförderungsmassnahmen" hätte eingehen müssen, ist nicht nachvollziehbar und wird von der Beschwerdeführerin auch nicht näher dargelegt.

Erweist sich demnach die gerügte Gehörsverletzung als unbegründet, entbehrt auch die erhobene Rüge der aktenwidrigen bzw. auf einer Rechtsverletzung beruhenden Sachverhaltsfeststellung von vornherein der Grundlage.
4.5.10 Die Beschwerdeführerin wirft der Vorinstanz weiter vor, sie habe trotz erkannter ungenügender Kündigungsbegründung zu Unrecht nicht auf eine ungerechtfertigte bzw. missbräuchliche Kündigung geschlossen. Die Vorinstanz habe die Vorbringen der Beschwerdeführerin über die wahren, die Missbräuchlichkeit der Kündigung begründenden Motive der Beschwerdegegnerin, das Franchise Agreement aufzulösen, nämlich den von der Beschwerdeführerin vorbereiteten Markt in K._____zu usurpieren, weder gehört noch gewürdigt, und damit den Gehörsanspruch und den Beweisführungsanspruch verletzt.
Zunächst trifft es entgegen den verwirrenden Vorbringen der Beschwerdeführerin nicht zu, dass die Vorinstanz die Kündigungsbegründung der Beschwerdegegnerin insgesamt als ungenügend bezeichnet hätte, weil sie gewissen Begründungen derselben dafür, weshalb der Umsatzrückgang den mangelnden Absatzförderungsbemühungen der Beschwerdeführerin zuzuschreiben sei (Vergleich mit Umsätzen anderer Franchisenehmer oder sonstiger Dritter), nicht gefolgt ist. Vielmehr sah die Vorinstanz einen berechtigten, für eine Vertragsauflösung genügenden Vorwurf darin, dass die Beschwerdeführerin ihrer Absatzförderungspflicht nicht genügt habe, und dies auch nachhaltig, indem sie sich auch nach der berechtigten Aufforderung der Beschwerdegegnerin zur Ankurbelung des Geschäfts nicht kooperativ zeigte.

Soweit die Beschwerdeführerin geltend macht, die Vorinstanz habe den Gehörsanspruch verletzt, indem sie ihre die Missbräuchlichkeit der Kündigung begründenden Vorbringen über die "wahren Motive" für dieselbe nicht gehört und gewürdigt habe, kann ihr nicht gefolgt werden. Nachdem die Vorinstanz eine nachhaltige Verletzung der Absatzförderungspflicht und damit eine fundamentale Vertragsverletzung - dem Ausgeführten gemäss ohne Verletzung von Bundesrecht - bejahte, war die Beschwerdegegnerin nach dem Franchise Agreement vorbehältlich eines offenbaren Rechtsmissbrauchs (Art. 2 ZGB; vgl. BGE 135 III 162 E. 3.3.1 S. 169; 129 III 493 E. 5.1 S. 497; 121 III 60 E. 3d S. 63) berechtigt, eine vorzeitige Kündigung auszusprechen, auch wenn sie noch weitere Motive für die Kündigung gehabt haben sollte. Dass Umstände vorlägen, nach denen die Beschwerdegegnerin geradezu rechtsmissbräuchlich handelte, wenn sie sich auf den Kündigungsgrund der Verletzung der Absatzförderungspflicht berief, macht die Beschwerdeführerin nicht, und schon gar nicht substanziiert geltend. Demnach erscheinen die Ausführungen der Beschwerdeführerin über die wahren Kündigungsmotive, welche die Vorinstanz im angefochtenen Urteil (S. 12 f.) erwähnte, und damit durchaus
hörte, nicht als entscheiderheblich. Die Vorinstanz verletzte daher kein Bundesrecht, insbesondere nicht den Gehörsanspruch, wenn sie diese nicht explizit würdigte. Soweit sich die Beschwerdeführerin zur Begründung der Wesentlichkeit ihrer Vorbringen auf STEIN-WIGGER (a.a.O., 1999, S. 278) beruft, der sich an der angegebenen Stelle auf arbeitsrechtliche Literatur stützt, geht sie von vornherein fehl, nachdem die Vorinstanz die Anwendbarkeit arbeits- und agenturvertragsrechtlicher Schutznormen auf den vorliegenden Vertrag zu Recht verneinte (Erwägung 4.3 vorne).

4.6 Die Beschwerdeführerin hält sodann dafür, die Vorinstanz habe ihren Gehörsanspruch verletzt, indem sie ihren Einwand nicht beachtet habe, dass die Kündigung verspätet ausgesprochen worden sei. Überdies habe sie eine verspätete Kündigung zu Unrecht verneint. Derjenige, der ein Dauerschuldverhältnis beenden wolle, müsse dies unmittelbar nach dem Vorfall des wichtigen Grundes tun. Angesichts des Umstands, dass nach Angaben der Beschwerdegegnerin die Umsätze schon seit dem Jahre 1993 kontinuierlich gefallen seien, sich

die Beschwerdegegnerin aber dennoch bis zum Jahr 2000/2001 abwartend verhalten habe, hätte die Vorinstanz erkennen müssen, dass die im Jahr 2004 ausgesprochene und mit mangelnder Umsatzentwicklung begründete Kündigung verspätet und das Kündigungsrecht damit verwirkt sei. Stattdessen erwäge die Vorinstanz, für die Beurteilung der Kündigung sei einzig die Periode des Geschäftsjahres 2001 bis zur Kündigung am 17. Mai 2004 relevant, weil die Beschwerdegegnerin das Thema erstmals im Frühjahr 2002 aufgebracht habe. Damit habe die Vorinstanz willkürlich einen bestimmte Zeitraum "herausgepickt" und den Zeitraum seit 1994, der die Kündigung als offensichtlich verspätet hätte erscheinen lassen, ausser Acht gelassen. Zudem sei auch die Argumentation der Vorinstanz, wonach die Kündigung, die sich auf den Zeitraum von 2001 bis 17. Mai 2004 bezog, nicht verwirkt sei, rechtlich unzutreffend und im Widerspruch mit der schweizerischen Lehre und Rechtsprechung. Mit Blick auf diese müsse die Kündigung, die sich auf einen wichtigen Grund stütze, nämlich eine angeblich ungenügende Umsatzentwicklung im Jahre 2001, die im Frühjahr 2002 bemerkt wurde, als verspätet betrachtet werden.

Diese Rügen scheitern schon weitgehend daran, dass die Vorinstanz vorliegend bundesrechtskonform erkannte, dass die arbeits- und agenturvertragsrechtlichen Schutzvorschriften vorliegend nicht anwendbar sind und nicht zu prüfen ist, ob der von der Beschwerdegegnerin angerufene, im Vertrag vorgesehene Kündigungsgrund der fundamentalen Vertragsverletzung ein "wichtiger" ist, der die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die Gegenpartei unzumutbar macht (vgl. die vorstehende Erwägung 4.3/4.4). Auch die von der Beschwerdeführerin angerufenen "Grundsätze der Lehre und Rechtsprechung" sind damit vorliegend nicht anwendbar. Denn der Grund dafür, dass nach der bundesgerichtlichen Rechtsprechung eine Kündigung aus wichtigem Grund unverzüglich ausgesprochen werden muss, liegt gerade darin, dass andernfalls die Fortführung des Vertragsverhältnisses bis zum Zeitpunkt der ordentlichen Beendigung als subjektiv nicht unzumutbar betrachtet wird (BGE 130 III 35 E. 4.4 S. 34; 123 III 86 E. 2a; 99 II 308 E. 5a), wobei in Fällen, in denen der wichtige Grund - wie hier - in einem dauernden Zustand liegt, Zuwarten mit der fristlosen Kündigung ohnehin nicht ein Verzicht auf diese Befugnis bedeutet, wenn sich mit der Fortdauer des Grundes die Unzumutbarkeit verstärkt (vgl. STAEHELIN, a.a.O., N. 35 zu Art. 337 OR).

Vorliegend hängt die Gültigkeit der Kündigung allein davon ab, ob eine fundamentale Vertragsverletzung vorliegt. In dieser Situation kann es sich einzig fragen, ob sich die kündigende Beschwerdegegnerin widersprüchlich verhielt und damit das Rechtsmissbrauchsverbot verletzte, indem sie den vertragswidrigen, eine fundamentale Vertragsverletzung zu begründen geeigneten Zustand zunächst duldete und ihn dann doch als Grund für eine ausserordentliche Kündigung geltend machte (vgl. HANS MERZ, Berner Kommentar, 1966, N. 512 ff. zu Art. 2 ZGB). Dies hat die Vorinstanz zutreffend erkannt und solches für die Zeit von 1994 bis 2000 bejaht, indem sie dafür hielt, die vor dem Geschäftsjahr 2001 allenfalls eingetretenen Unzulänglichkeiten in der Geschäftsführung seien infolge des abwartenden Verhaltens der Beschwerdegegnerin als geduldet anzusehen. Nachdem diese aber im Frühjahr 2002 vom schlechten Abschneiden der Beschwerdeführerin im Geschäftsjahr 2001 Kenntnis erhalten hatte, reagierte sie nach den vorinstanzlichen Feststellungen umgehend und verlangte in der Zeit bis zur Kündigung fortdauernd die Angabe von Gründen für die schlechte Umsatzentwicklung und die Ergreifung von Massnahmen zur Umsatzförderung. In diesem Zeitraum kann nicht mehr von einer Duldung des andauernden vertragswidrigen Zustands und einem widersprüchlichen Verhalten gesprochen werden, wenn sich die Beschwerdegegnerin zur Begründung der Kündigung auf die Umsatzentwicklung während dieser Periode und die Weigerung der Beschwerdeführerin berief, dagegen direkte Massnahmen zu ergreifen. Entsprechendes macht die Beschwerdeführerin denn auch nicht geltend. Demnach erweist sich auch die Rüge, die Vorinstanz habe willkürlich einen bestimmten Zeitraum herausgepickt, indem sie nur die Periode vom Geschäftsjahr 2001 bis zur Kündigung als relevant behandelte, als haltlos, soweit sie überhaupt rechtsgenügend begründet ist.

Schliesslich kann der Vorinstanz nach dem Ausgeführten auch nicht vorgeworfen werden, den Gehörsanspruch verletzt zu haben, weil sie sich mit den Vorbringen der Beschwerdeführerin zur Verwirkung des Kündigungsrechts nicht auseinandergesetzt habe. Zum einen legte sie dar, dass vorliegend keine Zumutbarkeitsprüfung zu erfolgen habe, woraus sich die Nichtanwendbarkeit der von der Beschwerdeführerin angerufenen Grundsätze über die Verwirkung des Kündigungsrechts ergibt. Zum anderen ergibt sich aus ihren Erwägungen, in denen sie einzig die Geschäftsführung bis im Jahr 2000 als geduldet bezeichnete und die Interventionen der Beschwer-

degegnerin in den Folgejahren beschrieb, ohne weiteres, dass und aus welchen Gründen sie eine "Verwirkung" des Kündigungsrechts durch Duldung des vertragswidrigen Zustands für die von ihr als massgeblich betrachtete Periode verneinte. Dies scheint denn auch die Beschwerdeführerin selber einzuräumen.

4.7 Die Beschwerdeführerin erhebt schliesslich unter dem Titel "Unkooperative Reaktion als Kündigungsgrund" eine Vielzahl weiterer Rügen, von denen aber verschiedene durch die vorstehenden Ausführungen bereits beantwortet sind, sodass nachfolgend nicht darauf eingegangen wird.

Auch die übrigen Rügen sind unbegründet, soweit darauf überhaupt eingetreten werden kann:
4.7.1 Die Beschwerdeführerin macht geltend, die Vorinstanz habe ihr ungerechtfertigterweise entgegengehalten, sie habe sich den Vorwürfen der Beschwerdegegnerin nicht angenommen. Die Vorinstanz habe sich den Vorbringen und Beweisofferten der Beschwerdeführerin dazu verschlossen, die ihre "ergebnisorientierte Schlussfolgerung" zerstört hätten. So habe die Beschwerdeführerin in ihren Rechtsschriften dargelegt, dass sie sich in den E-Mails vom 23. Oktober 2003 und vom 21. Dezember 2003 den Vorwürfen minutiös angenommen und zu den Gründen des Absatzrückgangs detailliert Stellung genommen habe.

Soweit diese Rüge überhaupt hinreichend begründet wurde, stösst sie ins Leere, führte die Vorinstanz doch nicht aus, die Beschwerdeführerin habe sich den Vorwürfen der Beschwerdegegnerin überhaupt nicht angenommen. Sie hielt vielmehr dafür, die Beschwerdeführerin habe diese nicht mit plausiblen Gründen entkräften können. Im Übrigen setzte sich die Vorinstanz mit den von der Beschwerdeführerin angerufenen E-Mails vom 23. Oktober 2003 und vom 21. Dezember 2003 sehr wohl auseinander.

Die Beschwerdeführerin rügt denn auch, der Vorwurf, sie habe keine plausiblen Gründe für den Umsatzrückgang benannt, sei aktenwidrig. Der Beschwerde lässt sich allerdings weder an der betreffenden Stelle noch an derjenigen, auf die verwiesen wird (Rz. 139), eine hinreichend begründete Willkürrüge entnehmen, in der dieser Vorwurf unter Bezugnahme auf die vorinstanzlichen Erwägungen zur fehlenden Plausibilität der abgegebenen Erklärungen begründet würde, so dass nicht weiter darauf einzugehen ist.
4.7.2 Die Beschwerdeführerin rügt sodann, der Vorwurf einer ungenügenden Kooperation beruhe auf einer offensichtlich unrichtigen Sachverhaltsfeststellung und auf einer Verletzung des rechtlichen Gehörs sowie des Beweisführungsanspruchs. Die Vorinstanz habe ihre rechtserheblichen Vorbringen dagegen nicht gehört und die entsprechenden Beweise nicht gewürdigt, mithin rechtserhebliche Umstände ausser Acht gelassen.

Sie beruft sich dazu zunächst auf ein nach der "Notice of default" vom 5. April 2004 ergangenes Schreiben an die Beschwerdegegnerin vom 14. April 2004, mit dem sie der Beschwerdegegnerin angekündigt habe, die in der "Notice of default" vorgebrachten Vorwürfe zu prüfen. Der Beschwerde ist indes nicht zu entnehmen, dass und gegebenenfalls inwiefern dieser Brief plausible Erklärungen für den Umsatzrückgang enthalten hätte bzw. darin umsatzfördernde Massnahmen vorgeschlagen oder angekündigt worden seien, so dass die Vorinstanz unter dem Gesichtswinkel des rechtlichen Gehörs auf die entsprechenden Ausführungen hätte eingehen müssen und der Vorwurf der unkooperativen Reaktion unhaltbar wäre. Auf die Beschwerde ist insoweit mangels hinreichender Begründung nicht einzutreten.

Das eben Ausgeführte gilt auch, soweit sich die Beschwerdeführerin zur Begründung ihrer Rügen darauf beruft, im vorinstanzlichen Verfahren vorgebracht zu haben, dass mit einem Schreiben vom 19. Mai 2004 zu den einzelnen Vorwürfen gemäss "Notice of default" detailliert Stellung genommen worden sei und dass die Parteien sich ab 4. Juni 2004 zu mehrtägigen Einigungsgesprächen getroffen hätten, die in den Abschluss einer Stillhaltevereinbarung vom 10. Juni 2004 gemündet hätten. Abgesehen davon beschlagen diese Behauptungen Handlungen nach der am 17. Mai 2004 ausgesprochenen Kündigung. Es ist auch insoweit nicht ersichtlich, weshalb sie für die Beurteilung der Rechtmässigkeit der Kündigung von Bedeutung sein sollen und die Vorinstanz damit auf diese hätte eingehen und sie in ihrer Würdigung berücksichtigen müssen. Denn für die Beurteilung der Rechtmässigkeit ist auf die Umstände im Zeitpunkt der Kündigung abzustellen. Wenn die Beschwerdeführerin insoweit in verwirrender Weise vorbringt, die Kündigung vom 17. Mai 2004 hätte den Franchisevertrag mangels Anwendbarkeit der gegenteiligen Prinzipien des Arbeits- und Agenturvertragsrechts nicht aufgelöst und der Vertrag sei erst mit ihrem Rücktritt vom 10. August 2004 beendet worden (vgl. in

diesem Sinne BGE 133 III 360 E. 8.1.2), so dass die genannten Behauptungen zu berücksichtigen gewesen wären, kann ihr nicht gefolgt werden. Sie geht dabei zu Unrecht davon aus, die Kündigung sei im Zeitpunkt, in dem sie ausgesprochen wurde, ungerechtfertigt gewesen.

Die Beschwerdeführerin bringt zur Begründung ihrer Willkürrüge weiter vor, die Vorinstanz habe das (in ihrem Namen verfasste) Schreiben der N._____ Rechtsanwälte vom 3. Mai 2004 nicht in seiner tatsächlichen Bedeutung gewürdigt. Das Schreiben stelle davon ausgehend, dass die in der "Notice of default" geltend gemachten Vorwürfe allesamt unberechtigt gewesen seien und keinen Kündigungsgrund bildeten, die einzig denkbare und in der Praxis übliche und logische Reaktion dar, um sich nachher nicht dem Vorwurf auszusetzen, sich nicht umgehend den erhobenen Vorwürfen widersetzt und diese durch Stillschweigen akzeptiert zu haben. Die vorinstanzliche Argumentation, dass eine Partei, die sich gegen einen ungerechtfertigten Vorwurf zur Wehr setze und diesen vollumfänglich zurückweise, eine kündigungsrelevante Vertragsverletzung begehe, verletze in verschiedener Hinsicht Bundesrecht. Diese Vorbringen sind schon deshalb unbehelflich, weil die Beschwerdeführerin dabei zu Unrecht davon ausgeht, die erhobenen Vorwürfe seien unberechtigt gewesen. Sie macht im Übrigen nicht geltend, dass und gegebenenfalls inwiefern das angerufene Schreiben plausible Erklärungen für den Umsatzrückgang enthalten hätte bzw. darin umsatzfördernde Massnahmen
vorgeschlagen oder angekündigt worden wären (vgl. dazu auch die vorstehende Erwägung 4.5.4, vorletzter Absatz), so dass die vorinstanzliche Feststellung über die "unkooperative Reaktion" der Beschwerdeführerin als willkürlich erscheinen könnte.

4.8 Nach dem Ausgeführten vermochte die Beschwerdeführerin nicht darzutun, dass die Vorinstanz Bundesrecht verletzt hätte, indem sie entschied, die Beschwerdegegnerin sei berechtigt gewesen, das Franchise Agreement infolge einer "fundamentalen Vertragsverletzung" seitens der Beschwerdeführerin, bestehend in der Verletzung der Absatzförderungspflicht als einer ihrer vertraglichen Hauptpflichten, vorzeitig aufzulösen. Die Beschwerdeführerin bestreitet nicht, jedenfalls nicht substanziiert, dass eine nachhaltige Nichterfüllung der Absatzförderungspflicht eine "fundamentale Vertragsverletzung" im Sinne von Ziff. 8.1.3 des Franchise Agreements bildet. Eine solche berechtigt nach dem Dargelegten zu einer Vertragsauflösung, ohne dass zu prüfen ist, ob es sich bei diesem Kündigungsgrund um einen wichtigen Grund handelt, der eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die Gegenpartei geradezu als unzumutbar erscheinen lässt. Der Standpunkt der Beschwerdeführerin, die vorzeitige Vertragsauflösung sei zu Unrecht erfolgt, erweist sich demnach als unbegründet, soweit auf die dazu vorgebrachte Begründung überhaupt eingetreten werden kann, und es erübrigt sich, auf die gegen die Bejahung einer weiteren fundamentalen Vertragsverletzung durch
Missachtung der sogenannten Systembefolgungspflicht durch die Vorinstanz erhobenen Rügen einzugehen.

5.
Die Beschwerde ist abzuweisen, soweit darauf eingetreten werden kann. Bei diesem Verfahrensausgang wird die Beschwerdeführerin für das bundesgerichtliche Beschwerdeverfahren kosten- und entschädigungspflichtig (Art. 66 Abs. 1 sowie Art. 68 Abs. 2 BGG).

Demnach erkennt das Bundesgericht:

1.
Die Beschwerde wird abgewiesen, soweit darauf einzutreten ist.

2.
Die Gerichtskosten von Fr. 80'000.– werden der Beschwerdeführerin auferlegt.

3.
Die Beschwerdeführerin hat die Beschwerdegegnerin für das bundesgerichtliche Verfahren mit Fr. 150'000.– zu entschädigen.

4.
Dieses Urteil wird den Parteien und dem Handelsgericht des Kantons Zürich schriftlich mitgeteilt.

Lausanne, 8. September 2011

Im Namen der I. zivilrechtlichen Abteilung
des Schweizerischen Bundesgerichts

Die Präsidentin: Klett

Der Gerichtsschreiber: Widmer