

## **Franchising - Vorvertragliche Aufklärungspflichten**

### **1 Hat der Franchisegeber Aufklärungspflichten gegenüber dem Franchisenehmer?**

Grundsätzlich obliegt es jeder Vertragspartei selbst, sich vor Abschluss eines Vertrages über die Chancen und Risiken sowie die Wirtschaftlichkeit eines Vertragsabschlusses zu informieren und sich ein eigenes Bild von den Marktchancen zu verschaffen.

Insbesondere schuldet der Franchisegeber dem Franchisenehmer keine Existenzgründungsberatung (OLG Schleswig - Az. 1 W 27/07, Beschluss vom 22. 1. 2008) Er ist daher nicht verpflichtet, den Franchisenehmer über die allgemeinen Risiken einer beruflichen Selbstständigkeit, auch nicht über eine mögliche umsatzschwache Anlaufphase aufzuklären oder umfassende Kalkulationen zu erstellen, die ein mit betriebswirtschaftlichen Grundkenntnissen vertrauter Franchisenehmer selbst erstellen kann.

Davon abweichend darf der Franchisegeber den Franchisenehmer aber über vertragswesentliche Umstände nicht täuschen bzw. in die Irre zu führen. Daher kann der Franchisenehmer wegen einer solchen Täuschung den Vertrag anfechten der Franchisegeber und haftet zudem wegen der vor dem Vertragsabschluss abgegebenen falschen Erklärungen auf Schadensersatz.

Der Franchisegeber ist verpflichtet, den Franchisenehmer über solche Umstände aufzuklären, die nur ihm bekannt sind und von denen er weiß oder wissen muss, dass die Entscheidung des Franchisenehmers durch diese Kenntnis beeinflusst wird. Diese Aufklärungspflicht betrifft insbesondere diejenigen für den geschäftlichen Erfolg des Franchisenehmers relevanten Umstände, mit denen der Franchisegeber aufgrund seiner Kenntnis des Systems und dessen Wirkungsweise am Markt besser vertraut ist. Solche Umstände sind insbesondere die in den Franchise-Betrieben erzielten Umsätze und Kosten und Gewinne.

Aber auch, weil der Franchisenehmer in der Regel erhebliche Anfangsinvestitionen in seinen Franchise-Betrieb aufbringen muss, darf er vom Franchisegeber eine gehörige Aufklärung über die wesentlichen Umstände des Franchise-Systems erwarten.

Der Franchisegeber ist daher verpflichtet, den Franchisenehmer vor Abschluss des Franchisevertrages über das Franchise-System aufzuklären. Die Aufklärungsbedürftigkeit des Franchisenehmers kann aber im Einzelfall entfallen, wenn der Franchisenehmer bereits unternehmerisch in derselben Branche tätig ist und das Franchise-System des Franchisegebers kennt oder kennen muss. Dies kann u. a. dann der Fall sein, wenn ein Franchisenehmer einen neuen Vertrag über einen weiteren Standort abschließt und daher bereits die wesentlichen Bedingungen sowie Chancen und Risiken des Franchise-Konzeptes kennt.

## **2 Wie und worüber muss der Franchisegeber ungefragt aufklären?**

Zunächst kann der Umfang gegebenen Aufklärung und Information vertraglich festgelegt werden. Darüber ist folgendes zu beachten:

- Schon im Rahmen der Vertragsverhandlungen und insbesondere bei den auf den Vertragsabschluss gerichteten Verhandlungen ist der Franchisegeber aufgrund des vorvertraglichen Vertrauensverhältnisses zu dem Franchisenehmer in besonderem Maße zur Offenlegung der erheblichen Informationen verpflichtet.
- Soweit der Franchisenehmer ein Existenzgründer ist, kann der Franchisegeber keine Vorkenntnisse und kaufmännisches Vorverständnis voraussetzen. Insofern sind hier besonders hohe Anforderungen an die vorvertraglichen Aufklärungspflichten zu stellen.
- Der Franchisegeber muss die Wirkungsweise und die Erfolgsaussichten des Franchise-Systems offen legen und hat insbesondere Zahlen und Informationen über den Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchisenehmers wahrheitsgemäß und vollständig anzugeben.
- Der Franchisegeber soll dem Franchisenehmer durch Offenlegung von Zahlen zu vergleichbaren Betrieben eine Kalkulationsgrundlage geben, damit dieser sowohl Chancen und Risiken, als auch insbesondere seine Anfangsverluste abschätzen kann.
- Ferner ist dem Franchisenehmer vor Vertragsschluss Gelegenheit zur Einsichtnahme in das Handbuch zu geben. Hieraus soll sich die Art und die Werthaltigkeit des vom Franchisegeber zu übertragenden Know-how ergeben.
- Alle Informationen müssen klar, wahr und vollständig sein.
- Die Informationen sollen schriftlich oder in elektronischer Form erfolgen.

## **3 Gibt es Grenzen der Aufklärungspflichten?**

Der Franchisenehmer ist selbstständiger Unternehmer. Aus diesem Grunde schuldet der Franchisegeber dem Franchisenehmer auch keine Gewähr für die Rentabilität des Betriebes. Allerdings muss es dem Franchisenehmer anhand der überlassenen Dokumentation und Aufklärung möglich sein, die Rentabilität des geplanten Franchise Betriebes selbst - und richtig - berechnen zu können.

Eine Standortanalyse und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung schuldet der Franchisegeber nicht. Wird diese allerdings vom Franchisegeber veranlasst, muss sie vollständig und richtig sein.

#### **4 Wann muss der Franchisegeber aufklären?**

Einen bestimmten Zeitpunkt, zu dem der Franchisegeber aufklärungspflichtig ist, gibt es nicht. Einerseits darf er zu keinem Zeitpunkt falsche Angaben über sein System machen, die den Franchisenehmer irrtümlich zum Vertragsschluss veranlassen könnten. Andererseits hat er spätestens bei Eintritt in das vorvertragliche Stadium dem Franchisenehmer eine angemessene Zeit vor Vertragsunterzeichnung die notwendigen Informationen zu geben, so dass dieser ausreichend in die Lage versetzt wird, die erteilten Informationen und übergebenen Unterlagen vor Vertragsschluss überprüfen zu können. Eine Frist von 2 - 4 Wochen sollte hierfür genügen.

#### **5 Welche Rechtsfolge tritt bei Verstoß gegen die Aufklärungspflicht ein?**

Hat der Franchisegeber gegen seine vorvertragliche Aufklärungspflichten verstoßen, kann der Franchisevertrag unter Umständen wegen arglistiger Täuschung binnen Jahresfrist ab Kenntnis angefochten werden, § 123 BGB. Erweist sich die Anfechtung als wirksam, kann der Franchisenehmer unter Abzug der durch den Franchisegeber erbrachten Aufwendungen die geleisteten Zahlungen vom Franchisegeber zurückverlangen.

Daneben kann der Franchisenehmer gemäß § 311 Abs. 2 u. 3, § 241 Abs. 2, § 280 BGB Schadensersatz aus culpa in contrahendo vom Franchisegeber verlangen. Danach ist der Franchisenehmer so zu stellen, wie er ohne den Verstoß gestanden hätte. Dann hätte er in der Regel den Vertrag nicht geschlossen und kann Rückzahlung der Eintrittsgebühr, der Franchisegebühren und Schadensersatz wegen Verschuldens bei Vertragsschluss in Form einer Verletzung der vorvertraglichen Aufklärungspflicht verlangen. Zum ersatzfähigen Schaden gehören u. a. die Investitionen in das Ladengeschäft, die Geschäftsausstattung, sonstige betriebsbedingte Aufwendungen für Miet-, Pacht-, Leasing-, Arbeits- und Dienstverträge, Zinsen und Kosten von betriebsbedingten Darlehen sowie die Kosten für die Inanspruchnahme Rechtsanwälten, etc.

Allerdings darf der Franchisenehmer nicht leichtfertig den Anpreisungen des Franchisegebers vertraut haben, denn sonst muss sich der Franchisenehmer ein Mitverschulden anrechnen lassen.

Ihr Ansprechpartner im Vertriebsrecht/ Franchiserecht ist Rechtsanwalt Achim Voigt.