

Informationen zum Franchising

1. Gegenstand Franchising

Franchisegeber und Franchisenehmer vereinbaren die Durchführung eines Geschäfts nach einem Konzept, das der Franchisegeber vorgibt. Der Franchisenehmer erhält gegen Gebühr vom Franchisegeber die laufende betriebswirtschaftliche Unterstützung sowie das Recht, das Know-how, den Systemnamen, die Marke und/ oder die gewerblichen Schutz- und Urheberrechte, die Methoden des Franchisegebers zu nutzen.

Der Franchise-Nehmer errichtet ein rechtlich selbständiges Unternehmen und betreibt es im Rahmen der Durchführung des Franchise-Vertrages auf eigene Rechnung und Risiko.

2. Vorvertragliche Aufklärungspflichten des Franchisegebers

Vor Abschluss eines Vertrages hat sich jede Vertragspartei grundsätzlich selbst über die Vor- und Nachteile eines Vertragsabschlusses zu informieren. Nach der Rechtsprechung zum Franchise-Recht ist jedoch **der Franchisegeber verpflichtet, den Franchisenehmer vor Abschluss des Franchise-Vertrages über das Franchise-System aufzuklären**. Die Aufklärungsbedürftigkeit des Franchisenehmers kann u. a. dann entfallen, wenn dieser zuvor unternehmerisch in derselben Branche tätig ist und das Franchise-System des Franchisegebers kennt.

Jeder Franchisegeber hat zur Vermeidung weitreichender Nachteile vor Abschluss eines Franchise-Vertrages die vorvertragliche Aufklärungspflicht zu beachten. **Der Franchisegeber ist danach verpflichtet, den Franchisenehmer umfassend richtig und vollständig über die Rentabilität des Franchise-Systems zu unterrichten**. Diesen vorvertraglichen Aufklärungspflichten kommt **bei den geschäftlich unerfahrenen Existenzgründern besondere Bedeutung** zu.

Tipp:

Soweit der Franchisenehmer plausibel darlegen kann, dass der Franchisegeber die ihm obliegenden Aufklärungspflichten nicht beachtet hat, muss der Franchisegeber den Nachweis der Richtigkeit und Vollständigkeit der vorvertraglichen Aufklärung erbringen.

Tipp:

Vor Abschluss des Franchise-Vertrages sind dem Franchisenehmer folgende Informationen zu geben:

- Informationen über das Franchise-Konzept
- Informationen über die Personen der Systemzentrale und die Gremien des Franchise-Systems
- Informationen zum Franchisegeber
- Leistungen der Systemzentrale, insbesondere zu Marketing- und Werbekonzept
- notwendiges Investitionsvolumen
- Franchise-Gebühren

- Rentabilitätsvorausschau
- Liquiditätsberechnung
- Information zur Bedeutung des Franchise-Systems
- Information zur Anzahl der Franchisenehmer
- Information zur nationalen und ggf. internationalen Position des Franchise-Systems

Unvollständige, fehlerhafte oder nicht erteilte Informationen können zu einem Schadensersatzanspruch des Franchisenehmers oder zur Rückabwicklung des Vertrages führen (s. Ziff. 4).

3. Franchise-Vertrag

3.1 Schriftform

Grundsätzlich bedarf der Franchise-Vertrag keiner Schriftform, so dass auch eine mündliche Vereinbarung genügt. Bei Vereinbarung einer Verpflichtung für den Franchisenehmer, bestimmte Waren vom Franchisegeber kaufen zu müssen, ist der Vertrag jedoch schriftlich niederzulegen.

3.2 AGB-Kontrolle

In der Regel wird der Franchisegeber dem Franchise-Vertrag seine vorformulierten Allgemeine Geschäftsbedingungen zugrundelegen. Ferner wird in der Praxis der für eine Vielzahl von Vertragsverhältnissen erstellte Franchise-Vertrag gegenüber mehreren Franchisenehmern verwendet, so dass die besonderen Vorschriften zur AGB-Kontrolle zu beachten sind.

Der Bundesgerichtshof den **existenzgründenden Franchisenehmer nicht als Verbraucher, sondern als Unternehmer** eingestuft. Daraus folgt für die inhaltliche Prüfung der einzelnen vertraglichen Regelungen nur eine eingeschränkte Kontrolle. Hingegen sind gegenüber Verbrauchern verwendete einzelne vertragliche Klauseln (z. B. bestimmte Haftungsausschlüsse, Vertragsstrafen, Ausschlüsse von Leistungsverweigerungsrechten etc.) ausdrücklich unwirksam.

3.3 Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen

Der Franchisenehmer ist im Vergleich zum **Vertragshändler** stärker in eine feste Organisationsstruktur mit Managementvorgaben, Marketing- und Werbekonzept eingebunden. Der Franchisegeber hat weitgehende Kontrollrechte gegenüber dem Franchisenehmer, die dem Hersteller gegenüber seinen Vertragshändlern in der Regel nicht zustehen. Beide Vertragsarten sind dennoch sehr ähnlich.

Im Vergleich zum **Handelsvertreter** vermittelt der Franchisenehmer keine Geschäfte oder schließt solche für den Franchisegeber ab, sondern handelt im eigenen Namen und auf eigene Rechnung.

Dem Handelsvertreter steht mit der Beendigung des Vertrages grundsätzlich ein Anspruch auf Ausgleich für die in der Zukunft entgehenden Provisionen gemäß § 89 b HGB zu. Dies ist zwar bei Franchise-Verträgen nicht vorgesehen.

Tipp:

Soweit der Franchisenehmer verpflichtet wird, bei Vertragsende den von ihm aufgebauten Kundenstamm dem Franchisegeber oder einem von diesem ausgewählten Nachfolger zu übertragen kann auch dem Franchisenehmer ein solcher Ausgleichsanspruch zustehen.

3.4 Inhalt des Franchise-Vertrages

Der Inhalt des Franchise-Vertrages ist grundsätzlich frei verhandelbar, weil nationale gesetzliche Regelungen nicht bestehen. Allerdings sollte ein Gestaltungsmissbrauch vermieden werden.

Im Vertrag wird die **Übertragung von Know-how, Schutzrechten und fortlaufenden Unterstützungsleistungen des Franchisegebers im Rahmen eines Absatzkonzeptes zum Vertrieb von Waren und/ oder Dienstleistungen gegen eine Vergütung** geregelt. Dabei macht der Franchisegeber gegenüber dem Franchisenehmer Vorgaben über die Ausstattung der Franchise-Betriebe und der Art und Weise des Produktangebots, um einen gemeinsamen Außenauftritt des Systems zu erreichen.

Tipp: Checkliste - wesentliche Regelungsbestandteile des Franchise-Vertrages

- (1) Gegenstand der Franchise,
- (2) Geschäftslokal
- (3) Exklusivität
- (4) Pflichten des Franchisegebers
- (5) Richtlinien und Grundsätze
- (6) Pflichten des Franchisenehmers
- (7) Betrieb des Franchisenehmers
- (8) Berichtswesen und Kontrollrecht des Franchisegebers
- (9) Franchise-Gebühr
- (10) Umsatzmeldungen, Buchprüfung, Bilanz
- (11) Warenbezug, Preise, Lieferung und Zahlung, Kundenbeanstandungen
- (12) Geheimhaltung und Nutzungsbeschränkung
- (13) Nebentätigkeits- und Wettbewerbsverbot
- (14) Versicherungen, Haftung
- (15) Werbung und Absatzförderung
- (16) Übertragung, Rechtsform, Unterfranchise
- (17) Wettbewerbsverbot
- (18) Vertragsstrafe
- (19) Vertragsdauer, Vertragsbeendigung
- (20) Schlussbestimmungen
- (21) ggf. Schiedsvereinbarung

Anlagen zum Vertrag:

- Nachweis der Schutzrechte des Franchisegebers
- Standortanalyse
- ggf. Belehrung über das Widerrufsrecht (s. Ziff. 5.)

- Geheimhaltungsvereinbarung
- Franchise-Handbuch
- Richtlinien des Franchise-Systems

4. Schadensersatzpflicht bei Verletzung von Aufklärungspflichten und missbräuchlicher Preisgestaltung

Soweit der Franchisegeber vorvertragliche Aufklärungspflichten verletzt, kann der Franchisenehmer Ersatz von Aufwendungen, Schadensersatz und die Rückgängigmachung des Franchise-Vertrages verlangen.

Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist der Franchisegeber insbesondere verpflichtet, dem Franchisenehmer den Schaden zu ersetzen, der ihm durch die wirtschaftliche Bindung an Preise, Rabatte und Bedingungen des Franchisegebers entsteht.

5. Anwendung von Verbraucherschutzvorschriften

Der existenzgründende Franchisenehmer handelt beim Abschluss des Franchise-Vertrages als Unternehmer und nicht als Verbraucher, weil der Abschluss des Vertrages der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit dient und der Existenzgründer sich damit in den unternehmerischen Geschäftsverkehr begibt.

Verbraucherschutz kann aber dann für Existenzgründer bestehen, wenn der Existenzgründer eine natürliche Person ist, die ein **Darlehen**, einen Zahlungsaufschub oder eine sonstige Finanzierungshilfe für die Aufnahme seiner gewerblichen oder selbständigen Tätigkeit erhält oder zu diesem Zweck einen Ratenlieferungsvertrag schließt, soweit der Nettodarlehensbetrag oder Barzahlungspreis 50.000 Euro nicht übersteigt.

Ist der Franchisenehmer ein Existenzgründer im Sinne des § 507 BGB und enthält der Franchise-Vertrag eine Bezugsbindung, die den Franchisenehmer zum fortlaufenden Bezug von Waren verpflichtet, steht dem Franchisenehmer u. U. ein **Widerrufrecht** zu, über das der Franchisegeber form- und fristgemäß belehren muss.

Besteht ein Widerrufrecht des Franchisenehmers, erlischt dieses 14 Tage nach Vertragsschluss, wenn er eine ordnungsgemäße Belehrung erhalten hat. Das Widerrufrecht erlischt jedoch nicht, wenn der Franchisenehmer nicht oder nicht ordnungsgemäß über sein Widerrufrecht belehrt worden ist.

Tipp:

Im Rahmen der Vertragsanbahnung muss daher geklärt werden, ob Verbraucherschutzvorschriften anwendbar sind. Bei Nichtbeachtung kann sonst ein Anspruch auf Rückabwicklung des Franchise-Vertrages bestehen.

6. Beendigung des Franchise-Vertrages

Franchise-Verträge werden in der Praxis auf bestimmte Vertragslaufzeit zwischen drei und sieben Jahren geschlossen. Soweit eine Befristung vereinbart wird, ist der Vertrag während der vereinbarten Dauer ordentlich nicht kündbar, es sei denn hiervon wird im Vertrag abgewichen. Die außerordentliche Kündigung wird hiervon nicht berührt.

Ein Grund für die ordentliche Kündigung bei Verträgen auf unbestimmte Zeit ist nicht erforderlich.

Ist der Franchise-Vertrag befristet, kann während der Vertragszeit nur außerordentlich gekündigt werden, soweit hierfür ein wichtiger Grund vorliegt und die Fortsetzung des Vertrages bis zur ordentlichen Beendigung dem Kündigenden nicht zumutbar ist. Wichtige Gründe sind u. a.:

- Verletzung wesentlicher Vertragspflichten trotz Abmahnung
- nachhaltiger Zahlungsverzug
- Zahlungsunfähigkeit
- Abgabe der Eidesstattlichen Versicherung
- Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens

Tipp:

Zur Vermeidung von Kündigungs- und Schadensersatzstreitigkeiten können u. a. Sonderkündigungsrechte für beide Vertragspartner vereinbart werden, wenn ein bestimmter Umsatz des Franchisenehmers nicht erreicht wird.

Ist eine Vertragspartei etwa durch Täuschung zum Abschluss des Franchise-Vertrages bestimmt worden, kann der Franchise-Vertrag nach § 123 BGB angefochten und damit von Anfang an in seinen Rechtswirkungen beseitigt werden.

Ihr Ansprechpartner im Vertriebsrecht ist Rechtsanwalt Achim Voigt.