handwerk.magazin

www.handwerk-magazin.de

Anleitung:

FAQ FRANCHISEVERTRAG:

Was darf der Franchise-Geber regeln und was nicht?

Autorin: **Gudrun Bergdolt,** freie Journalisten / Thomas Doeser, Rechtsanwalt

---

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE

Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

© 2023 Holzmann Medien

FAQ FRANCHISEVERTRAG: RECHTE UND PFLICHTEN

Der seit Jahrzehnten auf Franchiserecht spezialisierte Rechtsanwalt Thomas Doeser in Tübingen beantwortet für die Leser von handwerk magazin die wichtigsten Fragen rund um den Franchisevertrag.

1. Soll man einen Franchisevertrag von einem Anwalt prüfen lassen?

Franchisesysteme sind **komplexe Geschäftsmodelle**, die im Franchisevertrag abgebildet werden. Dort werden die **gegenseitigen Rechte und Pflichten formuliert** und die **verschiedenen Vertragsszenarien** dargestellt.

Dabei kommen in der Regel recht umfangreiche Verträge zustande, die oft auch **Anlagen und Zusatzverträge** enthalten. Zudem sind Franchiseverträge auf **längere Vertragszeiten** ausgelegt und mit **teilweise erheblichen Investitionen und Arbeitsleistungen** verbunden bis hin zu steuerlichen Auswirkungen.

Allein dieses Regelungsumfeld mit Auswirkungen aus verschiedenen Rechtsgebieten (zum Beispiel Kaufrecht, Mietrecht, Lizenz- und Markenrecht, Wettbewerbsrecht, AGB-Recht etc.) ist nicht einfach zu erfassen. Daher gebietet schon die vorausschauende Unternehmensplanung eine **fachliche Draufsicht durch einen möglichst im Franchiserecht erfahrenen Rechtsanwalt**, der auch erfassen kann, ob der Franchisevertrag das ganze Franchisesystem tatsächlich abbildet mit allen von einem Franchisenehmer erwarteten Leistungen. Das führt zu mehr Entscheidungssicherheit und zur besseren Risikoeinschätzung eines potenziellen Franchisenehmers vor, während und nach Beendigung eines Franchisevertrages. Zudem können konkrete Fragen aus Sicht eines Franchisenehmers für diesen geklärt werden. Auch hier sollte man das alte Sprichwort „Drum prüfe wer sich ewig bindet" im Hinterkopf behalten.

2. Inwieweit kann man zum Bezug und/oder zur Verwendung vorgeschriebener Produkte oder vorgegebener Lieferanten verpflichtet werden?

Franchising ist ein **Vertriebsinstrument** und gehört zur **Gruppe der kooperativen Vertragsvertriebssysteme**, bei der sich **selbstständige Vertragspartner** unter anderem mit dem Ziel des gemeinsamen Vertriebs von Waren und Dienstleistungen unter einer gemeinsamen Marke zusammentun.

Zur Sicherung der Markenqualitäten sind Bezugsbindungen und Lieferantenvorgaben für Franchisenehmer auch zu deren Vorteil vereinbar. Das beginnt schon mit Einkaufsvorteilen für alle Systempartner durch Abnahme höherer Mengen und endet nicht mit Exklusivitäten für ein Franchisesystem, welches damit seine Wettbewerbsvorteile im Markt absichert.

3. Wann würde eine zu starke Beeinträchtigung des Franchisenehmers vorliegen?

In der Praxis hat sich in einigen Fällen gezeigt, dass **Bezugsbindungen** nur dazu dienten, überhöhte Bezugspreise bei den Franchisenehmern durchzusetzen. Daher ist vor Abschluss eines Franchisevertrags konkret zu hinterfragen,

- was für **Netzwerkvorteile der Franchisegeber anbietet** und
- was der Franchisenehmer für seine **Franchisegebühren** erhält und
- wie das im **Franchisevertrag** geregelt ist.

Dabei sollte man auch klären, ob der Franchisegeber neben Franchisegebühren bei vertraglichen Bezugsbindungen des Franchisenehmers **zusätzliche Aufschläge** auf die gebundenen Vertragswaren erhält und /oder von vorgeschriebenen Lieferanten unterschiedliche Einkaufspreise. Das ist zum Beispiel dann relevant, wenn ein Franchisesystem auch ein **eigenes Filialsystem** betreibt, welches mit Franchisebetrieben unter Umständen im Wettbewerb steht.

© 2023 Holzmann Medien

Ein Franchisegeber darf einem Franchisenehmer **keine Bindung bei der Gestaltung seiner Preise auferlegen**, was unzulässig wäre. Dagegen darf der Franchisegeber einem Franchisenehmer jedoch **Kalkulationshilfen** geben, mit denen er seine Preiskalkulationen dann selbst durchführen kann. In der Regel beruhen die Geschäftsplanungsdaten eines Franchisegebers für einen Franchisenehmer- Standort auf solchen kalkulatorischen Daten, mit denen eine Rentabilität eines Franchisebetriebs dargestellt wird.

Ein Franchisegeber darf auch **unverbindliche Preisempfehlungen** für die Vertragswaren (nicht mehr nur Markenwaren) und auch für Vertragsdienstleistungen des Franchisesystems vorgeben. Diese dürfen jedoch **nicht dazu genutzt** werden, bei Franchisenehmern damit **Preisbindungen** herbeizuführen, was man dann als unzulässige Umgehungsempfehlung betrachten muss. Diese Problematik wird vor allem dann relevant, wenn ein Franchisenehmer in ein **zentrales Warenwirtschaftssystem** eingebunden wird , in dem bereits feste Preise vorgegeben sind oder auch bei zentralen Werbeaktionen mit festen Preisangaben. Hier gilt es für einen Franchisegeber die rechtlich zulässigen Lösungen anzubieten, die dem **Ziel eines einheitlichen Auftritts eines Systems am Markt** entsprechen und die Interessen aller Systempartner angemessen berücksichtigen.

4. Die Digitalisierung hat ja auch Nachteile: Ab wann würden Sie sagen, dass ein Franchisegeber den Geschäftsbetrieb zu stark kontrolliert?

Franchisepartner sind selbstständige Unternehmer und haben in Franchisesystemen aber eine **begrenzte unternehmerische Freiheit**. Wenn diese Begrenzungen so eng werden, dass ein Franchisepartner quasi, wie ein angestellter Filialleiter erscheint, wird es bedenklich. Dann kann unter Umständen auch eine **Scheinselbstständigkeit eines Franchisepartners** vorliegen mit entsprechenden Folgen.

Anzeichen dafür sind zum Beispiel vom Franchisegeber festgelegte Arbeitszeiten und/oder Öffnungszeiten. Auch die Pflicht die Buchführung zentral beim Franchisegeber durchführen zu lassen oder die Verpflichtung einen vom Franchisegeber bestimmten Steuerberater zu beauftragen in Verbindung mit direkten Einsichts- und Kontrollrechten des Franchisegebers sowie damit verbundenen Weisungen und Sanktionen sind schlicht zu weitgehend. Allerdings sollte man auch wissen, dass Kontrollen des Franchisegebers im Sinne der Absicherung eines erfolgreichen Franchisesystems für alle Partner nützlich sind und je mehr Kontrolle desto höher auch die Verantwortung eines Franchisegebers für den Erfolg seiner Partner.

5. Welche Vertragsdauer ist Ihrer Meinung nach angemessen?

Der **Einstieg in ein Franchisesystem** ist immer eine **Investition von Zeit und Geld eines Franchisepartners** und soll rentabel sein für beide Vertragspartner. Daher sollte die Dauer des Vertrages mindestens so bemessen sein, dass der Franchisepartner neben dem **Return seines Investments** auch eine **möglichst überdurchschnittliche Rendite** erwirtschaften kann. Nur dann ergibt es wirklich Sinn, sich in ein Franchisesystem einzukaufen. Das wird in der Regel schon vorvertraglich geklärt, wenn der Franchisegeber den vorgesehenen Standort oder das Vertragsgebiet seines künftigen Franchisepartners kalkuliert aufgrund seiner Erfahrung mit seinem System. Üblich sind je nach Einstiegsinvestment **Erstlaufzeiten von fünf bis zu zehn Jahren**. Auf jeden Fall sollte man auch die **Verlängerungsoptionen prüfen** zur weiteren Planung und Absicherung eines Franchisebetriebes.

6. Welche Vertragsbedingungen oder Gebühren sind unberechtigt?

Da Franchiseverträge **nicht individuell verhandelt** werden, schon wegen der einheitlichen Abbildung standardisierter Systeme, gelten diese, wie erwähnt, regelmäßig als allgemeine Geschäftsbedingungen mit der Folge, dass solche Franchiseverträge einer Inhaltskontrolle unterliegen. In der Rechtsprechung gibt es dazu **ständig neue Urteile zur Zulässigkeit von Klauseln in solchen Franchiseverträgen**, die man beim Abschluss eine Franchisevertrages kennen sollte.

© 2023 Holzmann Medien

FAQ FRANCHISEVERTRAG: RECHTE UND PFLICHTEN

Als unwirksam wurden unter anderem folgende Klauseln eingestuft:

- Verpflichtung zur Abbuchungs-/Lastschriftverfahren, Vertragsstraferegelungen ohne Verschulden des Franchise-Nehmers,
- Gebühren für Schulungen ohne Gegenleistung für den Franchise-Nehmer,
- Ausschluss von Ausgleichsansprüchen für den Franchise-Nehmer bei Vertragsbeendigung
- Bezugsbindungen mit Verbot von Querlieferungen (von Franchise-Nehmer an Franchise-Nehmer)
- fristlose Kündigung des Franchise-Nehmers ohne wichtigen Grund
- nachvertragliches Wettbewerbsverbot ohne Karrenzentschädigung für den Franchise-Nehmer

um nur einige zu nennen.

Als wirksam werden unter anderem. Klauseln betrachtet wie zum

- Beispiel die dynamische Verweisung auf jeweils aktuelle Preislisten,
- fristlose Kündigung bei Insolvenz eines Franchise-Nehmer oder die Einstellung
- und/oder Belieferung von Vertragswaren unter angemessener Berücksichtigung der Interessen eines Franchise-Nehmer.

Ein Rechtsanwalt wird eine Klauselprüfung bei einer Vertragsprüfung vor Vertragsschluss durchführen die aber immer abhängig ist von dem vertraglich abgebildeten Franchisekonzept und der dafür notwendigen und rechtlich zulässigen vertraglichen Bestimmungen.

Zu den Kosten und Gebühren eines Franchisesystems ist folgendes zu hinterfragen;

- Wie hoch sind die Einstiegsgebühren in ein System und was leistet ein Franchisegeber dafür?
- Welche laufenden Systemgebühren für welche Vertragsleistungen werden berechnet?
- Gibt es zusätzliche Gebühren wie zum Beispiel für die Nutzung von Software, Marketing- /Werbegebühren etc.?

Daneben gibt es für Franchisegeber auch weitere Einnahmequellen, etwa bei Bezugsbindungen für Waren und Dienstleistungen, Einrichtungen und Ausstattungen oder Schulungsleistungen, die mit Aufschlägen kalkuliert werden oder bei denen Handlingpauschalen anfallen. Das ist insoweit unproblematisch, als die Rentabilität für den Franchisenehmer dadurch nicht so stark eingeschränkt wird, dass diese unter dem Branchendurchschnitt liegt.

Franchising macht eigentlich nur dann Sinn, wenn man **mit dem Franchisesystem überdurchschnittlich wettbewerbsfähig ist** und damit auch deutlich rentabler arbeiten kann, was die hohe Zahl der erfolgreichen Franchisesysteme eindrucksvoll beweist.

Ein Franchiseinteressent muss trotzdem genau prüfen und abwägen, was ein Beitritt zu einem Franchisesystem von ihm **an Leistungen verlangt**. Das beginnt mit seinem Arbeitseinsatz und endet nicht bei dem erforderlichen Kapitaleinsatz. Die laufenden Kosten und Gebühren erschließen sich in der Regel aus dem Franchisevertrag , der daraufhin sorgfältig zu prüfen ist. Es gibt durchaus Beispiele für Geschäftsmodelle von Franchiseanbietern, die erst bei **genauer Prüfung des Kleingedruckten** erkennbar werden. Es werden beispielsweise neben üblichen Gebühren für den Systembeitritt und die Systemeingliederung und den laufenden Systemgebühren zusätzliche Kosten und Gebühren eingebaut, die bei einem ersten Vergleich mit anderen Systemen nicht besonders auffallen.

Auch laufende Gebühren , die als Fixbetrag formuliert werden, unabhängig vom Umsatz und Erfolg eines Konzepts, sind bei der Erstellung einer Geschäftsplanung darauf zu prüfen, ob diese **als Fixkosten so tragbar** sind. Aber auch bei **Werbe- und Marketinggebühren** gilt es genauer hinzuschauen. Oft werden zweckbestimmte Werbegebühren auf Umsatzbasis zusätzlich erhoben, die der Franchisegeber für zentrale Werbemaßnahmen einsetzt. Daneben wird auch der Franchisenehmer oft verpflichtet, einen bestimmten Prozentsatz seines Umsatzes für seine regionale Werbung einzusetzen. Hier ist aus einer Gesamtschau zu ermitteln, ob das angemessen und wirtschaftlich tragbar ist.

© 2023 Holzmann Medien

Aber auch Preisstellungen bei bezugsgebundenen Vertragsprodukten und /oder Vertragsdienstleistungen sind daraufhin zu prüfen, ob diese wettbewerbsfähig sind und auch für einen Franchisepartner rentabel. Es gibt zum Beispiel Franchisegeber, die etwa **bezugsgebundene Ersatzteile für systemnotwendige Ausrüstungen** deutlich höher kalkulieren als vergleichbar vom Franchisenehmer auf dem Markt erhältlich.

Manche Franchisegeber sind bei der Gestaltung ihrer Geschäftsmodelle sehr kreativ, was eigentlich nicht zu beanstanden ist, soweit auch der Franchisenehmer daran für seine Leistungen angemessen partizipiert. In Anbetracht der bei Franchiseverträgen üblichen längeren Laufzeiten und in Anbetracht der Investitionen in einen Systembeitritt ist ein **Franchisekandidat** gut beraten, sich **vorher ausführlich zu informieren und erforderlichenfalls von Fachleuten beraten zu lassen**.

7. Ab welcher Größenordnung ist eine Anfangsinvestition zu hoch?

Zunächst ist festzustellen, was eine „Anfangsinvestition" ist. Bei Franchisesystemen beginnt das in der Regel mit einer **Systemeintrittsgebühr** für die anteiligen Entwicklungskosten eines Franchisesystems sowie damit zusätzlich verbundenen Kosten für den Aufbau und die Einrichtung eines Systembetriebes.

Dazu muss man wissen, dass eine **sorgfältige Franchisekonzeptentwicklung** samt längerer Systemerprobung zu den **aufwendigsten und damit teuersten Vertriebskonzeptentwicklungen** gehört. Ein Franchisegeber wird diese Kosten auf seine Systempartner umlegen in Form anteiliger Systemeintrittsgebühren. Dabei kommt es darauf an, wie schnell der Franchisegeber hier seinen Return on Investment plant. Sollen diese Entwicklungskosten von den ersten 10, 20 oder 30 Partnern wieder eingespielt werden? Manche Anbieter überschätzen dabei den Wert ihrer Systeme, vor allem jüngere Systemanbieter.

Hier ist jedoch zu bemerken, dass für Franchiseangebote **ein sogenannter Käufermarkt** besteht, der wenigen Franchiseinteressenten eine Vielzahl von Angeboten macht und damit die Anbieter zu **wettbewerbsfähigen Konditionen** zwingt.

Vorsicht ist geboten bei **Franchiseangeboten aus dem Ausland**, die oft noch keine Franchisepartner in Deutschland haben und keinerlei Markenbekanntheit, dafür aber enorme Eintrittsgebühren aufrufen. Ein Beitritt in ein Franchisesystem ist immer eine Investition, die sich für alle Beteiligten rechnen muss und auch für die Käufer der Systemleistungen im Markt. Daher muss auch hier vor Vertragsschluss sorgfältig gerechnet werden wie bei jeder anderen unternehmerischen Entscheidung.

8. Worauf ist zu achten, wenn der Franchise-Nehmer seinen Franchisebetrieb verkaufen will?

Franchiseverträge werden in der Regel mit dem **Franchisenehmer als Person** geschlossen, den der Franchisegeber als Ansprechpartner und Mitunternehmer in seinem Franchisesystem haben will. Ein Franchisevertrag regelt daher ausführlich **auch alle Fragen der Beendigung eines Franchisevertrages**. Ein Franchisebetrieb, der nach dem System unter der Marke eines Franchisegebers betrieben wird, setzt immer einen gültigen Franchisevertrag mit einem Franchisenehmer voraus. Ein Franchisenehmer kann daher selbst keinen Franchisebetrieb verkaufen, ohne Mitwirkung seines Franchisegebers. Vertraglich wird für den Fall der Beendigung eines Franchisevertrages, gleich aus welchem Grund oft ein **Vorkaufsrecht des Franchisegebers für den Franchisebetrieb** vereinbart. Der Franchisegeber kann einen Franchisebetrieb dann entweder als Eigenbetrieb//Filiale übernehmen oder einen neuen Franchisenehmer für den Betrieb suchen oder vermitteln.

Komplizierter wird es, wenn der Franchise-Nehmer den Standort vom Franchisegeber gemietet hat, der diesen Standort natürlich erfolgreich als Franchisebetrieb weiter betreiben möchte. Die Modalitäten sind in guten Franchiseverträgen bereits ausführlich und transparent für solche Fälle formuliert, so dass ein Franchisenehmer vorher weiß, woran er ist bei Beendigung eines Franchisevertrages.

© 2023 Holzmann Medien

FAQ FRANCHISEVERTRAG: RECHTE UND PFLICHTEN

Franchisegeber sind immer daran interessiert, Franchisenehmer auch in solchen Situationen so weit zu unterstützen, dass diese den Franchisebetrieb entweder selbst weiterführen können oder dass der Franchisebetrieb ohne größere Verluste reibungslos durch geeignete Dritte weitergeführt werden kann und der Anspruch eines ausscheidenden Franchisenehmers transparent und berechenbar ist.

Zu hinterfragen ist, wie ein solcher Franchisebetrieb dann zu bewerten ist und was ein Franchise-Nehmer erwarten kann.

- Muss er beispielsweise seinen Kundenstamm dem Franchisegeber oder dem neuen Franchisenehmer überlassen und welchen Ausgleich bekommt er dafür?
- Wie werden Einrichtungen, Spezialwerkzeuge sowie Lagerbestände von Vertragswaren bewertet und bezahlt?
- Gibt es ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot und dafür eine angemessene Karenzentschädigung?

Manche Franchisegeber setzen bei Bewertungsfragen auch auf Sachverständige der IHK oder Handwerkskammern oder geben konkrete Bewertungskriterien vor, die auch für einen Franchise-Nehmer angemessen und transparent sein sollten. Bei Franchiseverträgen sind daher nicht nur vorvertraglich umfangreiche Prüfungen erforderlich, sondern auch nachvertragliche Folgen einer Beendigung eines Franchisevertrages nach oft langer Vertragsdauer.

© 2023 Holzmann Medien