

Franchising

Checkliste zur Aufklärung eines Franchise-Kandidaten vor Vertragsabschluss

Vorvertragliche Aufklärungspflichten im Franchising

Franchising ist ein modernes Vertriebskonzept, welches in der Wirtschaft immer häufiger in vielfältigen Varianten als äußerst effizientes Vertriebssystem zur Anwendung kommt. Mit der europäischen Gesetzgebung der Gruppenfreistellungsverordnung ist im Bereich der vertikalen Vertriebssysteme alles erlaubt, was nicht ausdrücklich verboten ist. Das macht eine Vielzahl von neuen Vertriebsmodellen möglich, insbesondere auch in Verbindung mit den Möglichkeiten zur Vernetzung, die das Internet bietet. Der Markt zeigt fast überall erhebliche Wachstumspotenziale für kooperative Vertragsvertriebsmodelle, die unter anderem auch viele neue Unternehmer und neue Arbeitsplätze hervorbringt. Immer mehr Angebote treffen auf einen wachsenden Käufermarkt, was den Wettbewerb der Systemanbieter verstärkt. Jeder versucht auf dem Markt so schnell wie möglich viele Partner für sein System zu gewinnen, um zu wachsen. Dass mit der steigenden Zahl der Systemanbieter auch zwangsläufig die Anzahl der weniger seriösen Systeme zunimmt, ist im Zuge des rasanten Wachstums des Franchising eine ungewünschte Begleiterscheinung.

Auch in anderen Ländern in Europa und den USA kennt man diese Folgen, die mit dem starken Wachstum von Franchising zusammenhängen. In Frankreich oder in Spanien hat man deshalb gemäß dem amerikanischen Muster von „disclosures“ die Pflichten von Franchisegebern zur Aufklärung von Franchisenehmern vor Abschluss von Franchiseverträgen gesetzlich sehr detailliert geregelt. Das Ziel ist, dass potentielle Franchisenehmer vor dem Einstieg in ein Franchisesystem durch die standardisierte Vorgabe der Aufklärungspflichten eines Franchiseanbieters weitgehend geschützt werden sollen vor unseriösen Anbietern.

In Deutschland beschäftigt man sich mit der Thematik Franchising, beispielsweise im Zusammenhang mit der Diskussion über den Entwurf eines UNIDROIT-Modellgesetzes über die Offenlegung beim Franchising, also einer gesetzlichen Regelung der vorvertraglichen Aufklärung bei Franchiseangeboten. Bis dato ist jedoch keine gesetzliche Regelung erfolgt.

In Deutschland hat die Rechtsprechung über lange Jahre aus der Ableitung verschiedener Einzelvorschriften des BGB im Wege der Rechtsfortbildung das Rechtsinstitut der vorvertraglichen Aufklärungspflicht entwickelt. Dabei wird bereits mit der Aufnahme von Vertragsverhandlungen ein vorvertragliches Vertrauensverhältnis angenommen, das die Partner zur sorgfältigen und wahrheitsgemäßen Aufklärung über alle vor Vertragsabschluss relevanten Informationen verpflichtet, die für einen Vertragsschluss relevant sind. Werden diese vorvertraglichen Aufklärungspflichten verletzt, tritt eine Haftung des Verletzers unter dem Gesichtspunkt des Verschuldens bei Vertragsschluss ein – mit der Folge, dass er schadensersatzpflichtig wird. Das neue Schuldrechtsreformgesetz hat dieses Rechtsinstitut in das BGB eingebracht. Das Verschulden bei

Vertragsschluss ist nunmehr in den §§ 241 Abs.2,311 Abs..2 und 3 im BGB geregelt. So ist im neuen § 241 Abs.2 BGB neu formuliert:

„Das Schuldverhältnis kann nach seinem Inhalt jeden teil zu besonderer Rücksicht auf die Rechte, Rechtsgüter und Interessen des anderen Teils verpflichten.“

und in § 311 Abs.2,3 BGB

„das ein Schuldverhältnis mit Pflichten nach § 241 Abs.2 BGB auch durch die Aufnahme von Vertragsverhandlungen entsteht.“

Das bedeutet eine Schadensersatzpflicht für den Fall schuldhafter Verletzung einer solchen Pflicht schon im vorvertraglichen Schuldverhältnis für jede der Parteien, die einer solchen Verpflichtung unterliegen. Ansprüche auf Schadensersatz sind unmittelbar aus § 280 BGB herzuleiten.

Die Franchisewirtschaft hat sich schon länger selbst im Rahmen des europäischen Verhaltenskodexes für Franchisevereinbarungen verpflichtet, künftigen Franchisepartnern alle für das Franchiseverhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen innerhalb bestimmten Fristen vor Abschluss eines Vertrages schriftlich offenzulegen. Der Deutsche Franchiseverband (DFV) empfiehlt seinen Mitgliedern zudem in eigens dafür entwickelten Richtlinien Umfang und Vorgehensweise zur Erfüllung dieser vorvertraglichen Aufklärungspflichten.

Die E.F.LAW, die europäische Franchiseanwaltsvereinigung empfiehlt Franchisepartnern zu folgenden Punkten entsprechende Auskünfte offenzulegen. Daran können sich auch künftige Franchisenehmer und -geber orientieren:

CHECKLISTE **zur Aufklärung eines Franchise Kandidaten vor** **Abschluss eines Franchisevertrages**

1. Grundinformationen des Franchiseanbieters bzw. Franchisegeberunternehmens

- a) Firmengeschichte und Entwicklung (speziell des Geschäftsbereichs Franchising)*
- b) Daten (Firmensitz, Rechtsform, Handelsregisternummer, Geschäftsführung)*
- c) Partnerdaten (Systemteilnehmer: regional, national, international)*
- d) Marktdaten des Franchisebereichs (regional, national)*
- e) Wettbewerb (regional, national)*
- f) Andere Vertriebswege und Vertriebsformen des Franchisegebers*
- g) Führungsstruktur des Franchisegebers*
- h) Organisationsstrukturen des Franchisesystems (national, international)*

2. Expansionsplanung des Franchisesystems

- a) Franchisevertragsabschlüsse der letzten 12 Monate (Ist)*
- b) Geplante Vertragsabschlüsse der kommenden 12 Monate (Soll)*
- c) Vertragsbeendigungen der letzten 12 Monate (aufgeschlüsselt nach Gründen z.B. Kündigung durch den Franchisegeber, Kündigung durch den Franchisenehmer, Aufhebungsvertrag, Insolvenz, andere Gründe)*

3. Zentrale des Franchisesystems

- a) Verantwortliche Personen für den Franchisebereich
- b) Zuständigkeiten
- c) Dem Kandidaten zugeordneter Ansprechpartner
- d) Franchisepartner Kommunikationsorganisation
- e) Beiratskonzept
- f) Franchisenehmerbeteiligung/ Vertretung
- g) Erfa – Konzept (Erfa-Gruppe als Bezeichnung für ein regelmäßig organisiertes Zusammentreffen von unabhängigen Unternehmern zum Erfahrungsaustausch - kostengünstiges, betriebswirtschaftlich relevantes Beratungsinstrument)
- h) Systeminstitutionen

4. Zentrale Leistungen des Franchisegebers

- a) Leistungskatalog der Systemzentrale (vor Vertragsabschluss, während der Vertragsdauer und nach Vertragsbeendigung)
- b) Schutzrechte des Franchisegebers
- c) Marketingkonzept einschließlich der Werbe- und PR-Konzeption
- d) Schulungskonzept der Zentrale (bei Systemeinstieg, während der Vertragsdauer)
- e) Vertragsprodukte und Dienstleistungen

5. Leistungen eines Franchisenehmers

- a) Anforderungsprofil eines Franchisenehmers
- b) Franchisegebühren (Einstieg, laufende Gebühren, Werbegebühren , sonstige Kosten)
- c) Investitionsanforderungen
- d) Finanzierungsplanung (Eigenkapital, Fremdkapital)
- e) Geschäftsplanung für einen Franchisestandort (Kosten, Umsatz , Ertrag, Rentabilität etc.)
- f) Durchschnittszahlen der Systempartner
- g) Gesamtinvestitionsvolumen eines Franchisepartners inklusive Anfangsverlusten
- h) Finanzielle Belastung eines Franchisepartners bis zum Break-Even
- i) Arbeitsbelastung eines Franchisenehmers
- j) Erste Durststrecke nach Vertragsabschluss

6. Geschäftsplanung Franchisebetrieb

- a) Musterrechnung bei Existenzgründung
- b) Standortanalyse
- c) Wettbewerbsanalyse
- d) Liquiditäts- und Finanzierungsplanung
- e) Rentabilitätsvorschau (Erfahrungswerte des Franchisegebers)
- f) Notfallkonzept

7. Franchisevertrag

- a) Darstellung des Franchisevertrages einschließlich der Zusatzverträge und Anlagen
- b) Darstellung der Franchiserichtlinien/Handbücher
- c) Widerrufsbelehrung
- d) Darstellung der elektronischen Medien im System

8. Darstellung des Ablaufs nach Vertragsunterzeichnung

- 9. Darstellung vermittelbarer Hilfen (Beratungshilfen; Gründungsfinanzierung etc.)

10. Erklärung zum Umfang und Inhalt der vorvertraglichen Aufklärung durch wen, wo und wann.

11. Erklärung des Franchisenehmers zur Richtigkeit seiner Angaben gegenüber dem Franchisegeber zum Umfang, Inhalt und der weiter geforderten Angaben.

In Deutschland wirken das Wettbewerbsrecht und die einschlägige Rechtsprechung dazu sehr stark und positiv auf den Wahrheitsgehalt der werbenden Aussagen der Systemanbieter, was auch dem Schutz von Franchisekandidaten dient. Trotzdem mehren sich die rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen Franchisegebern und Franchisenehmern, die sich auf die mangelhafte oder fehlende vorvertragliche Aufklärung stützen. Teilweise bis hin zu Fällen der systematischen Täuschung von Franchisekandidaten, um diese zum Vertragsschluss zu bewegen.

Der potenzielle Franchisenehmer ist im Wettbewerb der Systeme als Kunde der König und hat damit die besten Möglichkeiten, sich umfangreich und ausführlich informieren und beraten zu lassen. Geht ein Franchisegeber nicht auf einen Kandidaten offen zu und nicht auf dessen Aufklärungsinteresse ein, geht der Interessent zum nächsten Anbieter. Allerdings muss man sich unter Umständen auch in der Informationsphase nach dem Schutzbedürfnis von den Systemanbietern richten, die naturgemäß ihre Erfahrung und das spezielle Know-how nicht ungeschützt ohne Vertrag preisgeben können. Daher werden für diese Vorphase Regelungen in Vorverträgen getroffen, insbesondere Geheimhaltungsvereinbarungen, die auch Vertragsstrafen bewehrt sind.

Ein Franchisekandidat muss von einem Franchisegeber richtig und vollständig über das System unterrichtet werden, vor allem zur Rentabilität eines Systems. Dabei sind alle Informationen und Unterlagen offenzulegen (s.o.), die aus der Sicht eines potenziellen Franchisenehmers für dessen Entscheidung für den Abschluss eines Franchisevertrags relevant sein können.

Ein Interessent sollte dabei vor allem nach den Erfolgsaussichten des Konzepts für ihn an seinem vorgesehenen Standort fragen. Je konkreter die Fragen, desto genauer die Antworten. Aus der Rechtsprechung zur vorvertraglichen Aufklärungspflicht sind teilweise zwingende Informationen zu erteilen. Dazu gehört vor allem die wahrheitsgemäße Angabe der Zahlen für vergleichbare Franchisebetriebe sowie die Erfolgs-/Misserfolgsquote des Systems.

Zwingend muss zudem informiert werden über die vorhandenen gewerblichen Schutzrechte eines Franchisegebers, dessen Ausbildungs- und Schulungskonzept für den Franchisenehmer, insbesondere wie er diesem sein Erfahrungswissen, Know-how und seine Wettbewerbsvorteile vermitteln und für die Dauer des Vertrages erhalten will.

Er muss dem Franchisenehmer eine plausible und transparente Geschäftsplanung vorlegen, aus der dieser seinen Investitions- und Finanzierungsbedarf sowie die Ertragsaussichten erkennen kann. Daher sind auch die Anlaufverluste darzustellen sowie der erforderliche Arbeitsaufwand und weitere Entwicklungen, die dem Franchisegeber aus dem Systemaufbau mit anderen Franchisenehmern bekannt sind.

Die Aufklärungs- und Hinweispflichten des Franchisegebers sind umso höher, je weniger Vorbildung ein Franchisekandidat hat. Entscheidend ist zu verhindern, dass ein Franchisekandidat durch falsche oder unvollständige Angaben zum Abschluss eines Franchisevertrags veranlasst wird. An dieser Stelle ist auch darauf hinzuweisen, dass ein Franchisekandidat die gleichen vorvertraglichen Pflichten gegenüber einem Franchisegeber hat. Auch er muss wahrheitsgemäße Informationen als Grundlage vor Vertragsschluss machen.

Nicht verhindert werden soll die unternehmerische Funktion eines Franchisepartners, der als selbstständiger Vertragspartner auch unternehmerisch tätig werden soll und daher auch

unternehmerisches Risiko übernimmt. Es gibt kein Franchisesystem mit Rentabilitätsgarantie. Hier kann einem Franchisekandidaten daher nur dringend empfohlen werden, die umfangreichen Aufklärungspflichten eines Franchisegebers auszuschöpfen und sich auch externer Berater zu bedienen.

Obwohl im Falle einer Verletzung der vorvertraglichen Aufklärungspflichten ein ersatzpflichtiger Franchisegeber dem Franchisenehmer kein Mitverschulden vorwerfen kann, wenn dieser dem Franchisegeber leichtfertig vertraut hat, gilt dies nur dann, wenn ein Franchisenehmer keine oder geringe Vorbildung oder Kenntnisse hat. In der Regel sind daher Existenzgründer besser geschützt als Franchisenehmer, die bereits geschäftlich aktiv sind oder waren.

Außerdem kann sich ein Franchisegeber durch Klauseln im Franchisevertrag nicht einfach von seiner Haftung freizeichnen. Vor allem dann nicht, wenn er weiß, dass er den Franchisenehmer nicht richtig aufgeklärt hat oder diesem wesentliche Informationen vorenthalten hat. In diesem Zusammenhang ist immer zu empfehlen, sich vor Abschluss eines Vertrages bei anderen Franchisenehmern des Systems zu erkundigen, ob die Angaben des Franchisegebers stimmen.

Diese für Franchisenehmer in Deutschland schon jetzt sehr vorteilhafte Rechtslage sollte bei der vorvertraglichen Informations- und Aufklärungsphase genutzt werden, um später unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Ob eine gesetzliche Normierung der vorvertraglichen Aufklärungspflicht bei Franchisevereinbarungen in Deutschland zusätzliche Kosten und Bürokratie erzeugen sollte, ist zu hinterfragen. Die Diskussion läuft weiter.

Thomas Doeser
Rechtsanwalt
E.F.LAW Tübingen