

MERKBLATT

Franchising

Stand: 01/2017

Ansprechpartner:

Julian Kohl
Tel.:
+49 371 6900-1350
Fax:
+49 371 6900-191350
E-Mail:
julian.kohl@chemnitz.ihk.de

Christian Dorst
Tel.:
+49 3741 214-3120
Fax:
+49 3741 214-193120
E-Mail:
christian.dorst@chemnitz.ihk.de

Isabel Hauschild
Tel.:
+49 375 814-2120
Fax:
+49 375 814-192120
E-Mail:
isabel.hauschild@chemnitz.ihk.de

Hinweis:

Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus.
Evtl. Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

F r a n c h i s i n g

Einstieg in ein Franchisesystem als Chance zur Existenzgründung - Erstinformationen -

1. Merkmale Franchising

Franchising ist ein Vertriebskonzept, das zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Es bietet gerade Existenzgründern die Chance, durch Übernahme eines besonderen Know-how in ein bestehendes System einzusteigen und Risiken bei einer Unternehmensgründung zu minimieren.

Der Franchisenehmer ist rechtlich selbständiger Unternehmer und tritt mit dem Franchisegeber in ein Dauerschuldverhältnis. Franchising zeichnet sich durch ein einheitliches Auftreten aller Franchisenehmer durch Verwendung einer einheitlichen Geschäftsbezeichnung, eines einheitlichen Markenzeichens und einer einheitlichen Aufmachung und Ausstattung (Corporate Identity) aus.

Zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer besteht eine vertragliche Vereinbarung über den Vertrieb von Waren und/oder Dienstleistungen und birgt auch weitestgehend Elemente des Handelsvertreterrechtes in sich.

Das Leistungsprogramm erstreckt sich auf Beschaffungs-, Absatz- und Organisationskonzepte. Dabei gewährt der Franchisegeber dem Franchisenehmer Nutzungsrechte im Hinblick auf Schutzrechte des Franchisegebers und Know-how hinsichtlich des Marketings des Franchisegebers in Form von Erfahrungs-, Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen sowie allgemeine betriebliche Unterstützung und laufende Beratung.

Der Franchisenehmer hat Vertriebspflicht, d.h. er hat die Waren und/oder die Leistung nach Weisung des Franchisegebers, nach dessen vorgegebenen Richtlinien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben. Dabei stehen dem Franchisegeber naturgemäß bestimmte Kontrollrechte zu.

Für die Franchisegeber besteht der Vorteil, mehrere Unternehmen in das System zu integrieren, ohne dass die finanziell und rechtlich belastenden Aufwendungen eines „Filialisten“ zu tragen sind. Im Gegenzug muss er die unternehmerische Eigenständigkeit des Franchisenehmers wahren und seine Weisungsrechte auf den bei Franchisesystemen anerkannten zulässigen Umfang beschränken.

Für die Überlassung des Know-how beansprucht der Franchisegeber eine Franchisegebühr, die meist als Einstiegsgebühr für die Überlassung des Know-how vereinbart wird. Damit abgegolten sind meist auch die anfänglichen Beratungsleistungen, erste Schulungen, Standortanalysen usw. Für laufende Betreuung und Weiterentwicklung ist in der Regel, nach Vereinbarung, eine laufende Gebühr (meist als Pauschale oder umsatzabhängig) zu zahlen. In der Vereinbarung über die Höhe dieser Vergütungen und den damit abzugeltenden Leistungen sind die Vertragspartner frei.

Vor Abschluss eines solchen Vertrages sollten sich Existenzgründer wegen der Bindung über längere Dauer, der damit verbundenen anfänglichen und laufenden Kosten und möglicherweise anderer längerfristiger Verträge (z. B. Gewerbemietvertrag) so weit als möglich mit dem System vertraut machen, andere Franchisenehmer des Systems über ihre Erfahrungen befragen, Standortvergleiche anstellen und den Vertrag rechtlich beurteilen lassen. Zur Wahrung einer echten Partnerschaft zwischen rechtlich selbständigen Unternehmern müssen Franchiseverträge ein Maß an Ausgewogenheit haben, welches den beiderseitigen Interessen gerecht wird.

2. Rechte- und Pflichten der Vertragspartner

2.1. Rechte und Pflichten des Franchisegebers

Franchisegeber haben Anspruch auf Vergütung für Ihre anfänglichen und laufenden Leistungen, auf Systemeinhaltung, Geheimhaltung des Know-hows. Sie haben im Interesse des Systems ein bedingtes Kontroll- und Weisungsrecht.

Dem Franchisegeber obliegt insbesondere:

- Vermitteln und Übertragen des Know-how
- * Beratung zu Standort, Einrichtung des Betriebes, Aus- und Fortbildung des Franchisenehmers, Erhalt und Weiterentwicklung des Systems nach Markterfordernissen, Aufrechterhalten der Schutzrechte

Unterstützung und Informationen:

- * über das Konzept
- * Rentabilitätsvorschau
- * Höhe der Investitionen, Kapitalbedarf
- * Liquiditätsberechnung
- * Anzahl der Franchisenehmer
- * Bedeutung des Franchisesystems
- * Situation des Unternehmens und dessen Stellung am Markt
- * gewisser Schutz vor geschäftlichen Fehlinvestitionen durch Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- * möglichst vertragliche Gewährung eines Gebietsschutzes und dessen Aufrechterhaltung,
- * Unterrichtung über die Marktentwicklung
- * Leistungen der Systemzentrale bezüglich Werbe- und Marketingmaßnahmen
- * ggf. Regelungen zum Konkurrenzschutz innerhalb des Franchisesystems
- * Widerrufsbelehrung (Bezugsverpflichtung, Finanzierung, ggf. Ratenzahlung Einstiegsgebühr)

2.2. Rechte und Pflichten des Franchisenehmers

Franchisenehmer haben in der Regel, je nach Vereinbarung, für die anfänglichen und laufenden Leistungen der Franchisegebers eine Vergütung zu entrichten (Franchisegebühr als Einstiegsgebühr).

Sie haben (beim Vertriebsfranchising) eine Bezugsverpflichtung zur Abnahme von Waren, wobei dem Franchisenehmer in bestimmtem Umfang Freiraum gewährt werden soll (z.B. ca. 10% - 25% Fremdzukauf). Selbiges gilt beim Dienstleistungs- oder Produktfranchising. Sie haben die Pflicht der Absatzförderung. Franchisenehmer sind zur Geheimhaltung des zugrunde liegenden Know-hows, eingegliedert in die Absatzorganisation des Franchisegebers, nach den vorgegebenen Richtlinien zu arbeiten und den Franchisegeber über die geschäftliche Entwicklung und ihre Marktbeobachtungen zu unterrichten.

Franchisenehmer können nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches bei Vorliegen der Voraussetzungen einen Ausgleichsanspruch bei Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend machen (siehe Merkblatt Handelsvertreterrecht, www.chemnitz.ihk24.de unter Recht & Fair Play).

Vereinbaren die Vertragspartner im Rahmen des gesetzlich zulässigen ein Wettbewerbsverbot für den nachvertraglichen Zeitraum, hat der Franchisenehmer einen Anspruch auf eine angemessene Entschädigung.

Vorteile

Franchisegeber	Franchisenehmer
<ul style="list-style-type: none"> - niedrige Personalkosten - niedriger Kapitalbedarf - Kundennähe durch Franchisenehmer - Marktbeobachtungen sind möglich 	<ul style="list-style-type: none"> - Minimierung des Risikos - gutes Image vom ersten Tag an - Koordination durch Franchisegeber - Kooperation innerhalb des Systems - guter Einstieg durch kurze Startphase

Nachteile

Franchisegeber	Franchisenehmer
<ul style="list-style-type: none"> - schwierige Partnerwahl - beschränktes Weisungs- und Kontrollrecht - Gewinnspanne beschränkt sich meist auf die Eintrittsgebühr und die laufende Franchisegebühr - Probleme bei der Vertragsbeendigung 	<ul style="list-style-type: none"> - finden des richtigen Franchisegebers - hohe Anforderungen um im Franchisesystem bestehen zu können - starke Bindungen zum Franchisegeber und andere Partner des Franchisesystems

(Quelle der Tabelle: Haufe Rechts & VertragsOffice)

3. Schwerpunkte im System-Handbuch

Das Handbuch soll dazu beitragen, das Konzept zu optimieren, eine den Vorgaben entsprechende und einheitliche Arbeitsweise der Franchisenehmer zu sichern, die Präzisierung des Vertrages, die Aktualisierung des Konzeptes, Übertragung des Know-how zu vollziehen.

Inhalte eines solchen Handbuches sollten insbesondere sein:

Plausible Beschreibung der Arbeitsweise, Bestellformulare, Formblätter, Musterverträge, Organigramme, Organisationsschemata, Richtlinien zur Personalauswahl, Schulungsprogramme, Serviceleistungen der Systemzentrale, technische Anleitungen, Übersichten über erforderliche behördliche Genehmigungen.

Der Franchisenehmer sollte vor Vertragsunterzeichnung das Handbuch einsehen und bestehende Fragen ausführlich besprechen.

4. Der Franchisevertrag:

Der Franchisevertrag stellt eine Kombination aus möglicherweise mehreren Vertragstypen verschiedener Rechtsgebiete dar (Handelsvertreterrecht, Kaufrecht, Werksvertragsrecht, Dienstleistungsvertrag, gewerbliches Mietrecht etc.). Der Franchisevertrag bedarf (in der Regel) nicht zwingend der Schriftform, jedoch wird unbedingt angeraten, den Vertragsinhalt schriftlich niederzulegen. Dies ist auch üblich. Der Vertrag soll insbesondere die Rechtsbeziehung beim Gebrauch von gewerblichen Schutzrechten und/oder bei der Überlassung des Know-hows regeln.

Der Vertrag sollte mindestens folgende Bestandteile enthalten:

- * korrekte Bezeichnung der Partner des Franchise-Vertrags (Firmierung, gesetzliche Vertreter)
- * Präambel, Beschreibung des Franchisekonzeptes
- * Gegenstand der Franchise, hier sollte darauf geachtet werden ob im Vertrag bezeichnete Schutzrechte des Systems auch wirklich auf den Franchisegeber eingetragen sind; Pflicht des FG zur Aufrechterhaltung der Schutzrechte
- * Übertragung des Know-how
- * Vertragsgebiet sollte anhand von PLZ bzw. einer Gebietskarte geregelt sein
- * Vertragsdauer (meist 5 – 10 Jahre, auch abhängig von Investitionsaufwand des Franchisenehmers), Bedingungen zur Verlängerung des Vertrages, ggf. Kündigungsfristen und Optionen des FN auf Verlängerung des Vertrages
- * Vorbereitung/Einrichtung/Eröffnung/Übernahme des Franchise-Betriebs, Standortwahl
- * anfängliche und laufende Pflichten des Franchisegebers im Detail
- * anfängliche und laufende Schulung
- * überregionale Werbung durch Franchisegeber und Unterstützung individueller Werbung des Franchisenehmers
- * Umsetzung des Know-how
- * Warenein- und -verkauf, Gestaltung der Lieferbeziehungen /Lieferbedingungen
- * gegenseitige Unterrichtung/Geheimhaltungspflicht
- * Abwerbverbot
- * ggf. weitere gewerbliche Schutzrechte
- * Wettbewerb soweit der Vertrag Wettbewerbsbeschränkungen enthält ist der Vertrag schriftlich niederzulegen, dazu gehören auch Gebietsabsprachen
- * Franchisegebühr (Einstiegsgebühr, laufende Franchisegebühr, ggf. Werbekostenbeitrag für überregionale Werbung)
- * bei Kauf der Geschäftsausstattung vom Franchisegeber – Auflistung der Ausstattungsgegenstände und Kaufpreis
- * Kontrollrechte (welche Kontrollrechte sollen dem Franchisegeber zustehen)
- * Berichtswesen/Buchführung des Franchisenehmers und Auswertungen durch Franchisegeber
- * ggf. Aussagen über einen Werbebeirat und dessen Arbeitsweise
- * Übertragbarkeit der Franchise-/Vorkaufsrechte
- * ggf. Recht einer vorzeitigen Kündigung des Franchisevertrags durch Franchisenehmer aus besonderen Gründen (z.B. Krankheit, Standortveränderung mit erheblichen betriebswirtschaftlichen Auswirkungen u. a.)
- * Folgen der Vertragsbeendigung
- * Haftung des Franchisegebers (z.B. für möglicherweise gegebene Zusicherungen)
- * ggf. Schiedsgerichts- oder Schiedsstellenvereinbarung
- * Nebenabreden/Teilnichtigkeit
- * Belehrung über Widerrufsrecht
- * Vertragsausfertigungen
- * Einbeziehung und genaue Bezeichnung von Vertragsanlagen
- * Gerichtsstandvereinbarung
- * ggf. Widerrufsbelehrung bei Existenzgründern (bei Vertrag mit der Verpflichtung zum wiederkehrenden Erwerb oder Bezug von Sachen; Gewährung von Darlehen für die Aufnahme der Tätigkeit, §512 BGB)

Der Franchisevertrag ist in Einheit mit ggf. erforderlichen Darlehensverträgen, dem gewerblichen Miet- oder Pachtvertrag u. a. zu betrachten. Der Inhalt und der Abschluss

weiterer, mit dem Franchisevertrag „verbundenen“ Verträge sollten aufeinander abgestimmt sein.

5. Vereinbarungen gründlich prüfen (lassen)

Vor Abschluss eines Franchisevertrages, insbesondere bei größeren Investitionen und längerer Vertragsbindung, ist eine umfassende fachliche Beratung (rechtlich, steuerlich, betriebswirtschaftlich) außerordentlich wichtig. Kosten für die Inanspruchnahme eines auf Franchiseverträge spezialisierten Rechtsanwaltes und ggf. eines Steuerberaters und Unternehmensberaters sollten keinesfalls der Grund sein, auf diese Beratungsleistungen zu verzichten. Ein ungeprüfter Vertragsschluss kann später unter Umständen nachteilige, weitaus kostenintensivere Folgen haben.

Die zuständigen Mitarbeiter der Industrie- und Handelskammer stehen für weitere Informationen zur Verfügung.