

Informationen für den Gründer



Franchising als Gründungsform

Franchising als Gründungsform

Franchising als Gründungsform

Wer als Existenzgründer das "Rad nicht neu erfinden möchte", kann auch durch die **Übernahme eines in der Praxis bewährten Geschäftsmodells** eine Existenz aufbauen. Ein solches Vorgehen wird als Franchising bezeichnet. Der Gründer (= Franchise-Nehmer) erwirbt vom Franchise-Geber eine Lizenz für dessen Geschäftsmodell. Der Franchise-Nehmer (Gründer) setzt dieses Modell an einem bestimmten Standort um. Er ist rechtlich selbstständig und zahlt dem Franchise-Geber für die Übernahme seines Geschäftsmodells eine Lizenzgebühr.

Beispiel:

Die US-amerikanische Nähmaschinenfirma Singer gilt als Pionier des Franchisings. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts vergab Singer Lizenzen an Händler, die Singer-Nähmaschinen auf eigene Rechnung und Namen verkauften. Heute gibt es allein in Deutschland ca. 900 Franchise-Geber und mehr als 51.000 selbstständige Franchise-Nehmer. Bekannte Franchise-Geber sind z. B.:

- die Fastfoodkette McDonalds,
- die Baumarktkette OBI,
- die Hotelkette ACCOR
- der Nachhilfeservice Schülerhilfe und
- TUI ReiseCenter.

Der Deutsche Franchise-Verband definiert Franchising wie folgt: "Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes Vertriebssystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung. Dabei räumt das Unternehmen, das als so genannter Franchise-Geber auftritt, meist mehreren Partnern (Franchise-Nehmern) das Recht ein, mit seinen Produkten oder Dienstleistungen unter seinem Namen ein Geschäft zu betreiben."

Vor- und Nachteile des Franchisings

Franchising bietet sowohl für den Franchise-Geber als auch für den Franchise-Nehmer (Gründer) unterschiedlichste Chancen und Risiken. Ein Existenzgründer sollte sich dessen bewusst sein und vor einer Entscheidung genau prüfen, ob die Gründung im Rahmen eines Franchise-Systems für ihn sinnvoll ist oder nicht. Die im Folgenden aufgelisteten Kriterien können bei dieser Entscheidung hilfreich sein.

Mögliche Vorteile für den Gründer (Franchise-Nehmer)

- Sicherheit

Die Gründung im Rahmen eines erprobten und am Markt bekannten Franchise-Systems bietet eine gewisse Sicherheit. Franchise-Gründungen gehen laut einer Studie des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation wesentlich seltener pleite als der Durchschnitt. Eine Studie der KfW-Mittelstandsbank hat ergeben, dass nach fünf Jahren noch rund 90 % der Franchise-Nehmer-Gründungen am Markt sind. Der Vergleichswert bei den anderen Gründungen lag im selben Zeitraum nur bei ca. 50 %.

- Betreuung

Ein Vorteil der Franchise-Gründung liegt auch in der Unterstützung durch den Franchise-Geber. Der Gründer bzw. Franchise-Nehmer wird im Idealfall schon vor, während und nach der Gründung durch den Franchise-Geber betreut. Dies kann insbesondere Personen ohne Managementenerfahrung die Gründung erleichtern.

Beispiel:

Die Betreuung des Franchise-Gründers kann in unterschiedlichster Form erfolgen. Gängig sind z. B. Schulungen, Übernahme des Marketings durch den Franchise-Geber, Beratung in betriebswirtschaftlichen Fragen, Unterstützung bei der Businessplanerstellung.

- **Bekanntheit der Marke**

Existenzgründer, die im Rahmen eines Franchise-Systems gründen, müssen Ihr Unternehmen bzw. Angebot nicht erst mühsam am Markt bekannt machen. Denn in der Regel ist die Marke bzw. der Name des Franchise-Gebers, unter der der Gründer agiert, ja schon am Markt platziert und einem breiten Publikum bekannt.

- **Gebietsschutz**

In der Regel wird dem Franchise-Nehmer vertraglich garantiert, dass in seiner näheren Umgebung keine weitere Franchise-Lizenz des selben Franchise-Gebers vergeben wird. Dies schützt zwar vor hauseigener Konkurrenz, bietet aber keinen generellen Schutz vor Konkurrenz.

Beispiel:

M. Steinemann gründet als Franchise-Nehmerin eine Eisdiele in F. Ihr Franchise-Geber garantiert ihr, dass im Rahmen des Gebietsschutzes keine weiteren Franchise-Lizenzen in F. vergeben werden. Dies hindert allerdings Salvatore Siverito, Eismacher aus Genua, nicht daran, seine eigene Eisdiele in F. aufzumachen.

- **Synergie- und Skalen-Effekte**

Durch die zentrale Abwicklung bestimmter unternehmerischer Aufgaben (z. B. beim Marketing, Einkauf) im Franchise-Verbund können z. T. deutliche Kostenvorteile generiert werden.

- **Konzeptentwicklung**

Die Weiterentwicklung des Franchise-Konzeptes wird dem Gründer in der Regel durch den Franchise-Geber abgenommen. Er kann sich daher auf sein Kerngeschäft bzw. den Kunden konzentrieren.

- **Networking**

Ein weiterer Vorteil des Franchisings kann aus der Zusammenarbeit (Networking) und einem regelmäßigen Gedankenaustausch mit anderen Franchise-Nehmern des Franchise-Systems resultieren.

Hinweis:

Die hier genannten Vorteile variieren stark zwischen den einzelnen Franchise-Systemen. So verfügen junge Franchise-Systeme im Normalfall noch über keine bekannte Marke. Sie können aber sehr wohl eine intensive Betreuung bieten.

Mögliche Nachteile für den Gründer (Franchise-Nehmer)

- Vorgaben durch den Franchise-Geber

Franchise-Gründer werden in der Regel verpflichtet, sich an bestimmte Vorgaben des Franchise-Gebers (z. B. im Marketing, Einkauf) zu halten. Dadurch ist die unternehmerische Freiheit eines Franchise-Nehmers eingeschränkt.

Beispiel:

So wird insbesondere das Marketing meist zentral vom Franchise-Geber durchgeführt. Ob dies allerdings vom Franchise-Nehmer als Nachteil gesehen wird, oder ob der Franchise-Nehmer froh darüber ist, hängt sehr stark vom Einzelfall ab.

- Einschätzung/Bewertung eines Franchise-Systems

Für den angehenden Existenzgründer ist es häufig nicht einfach, ein Franchise-System richtig einzuschätzen. Während der Franchise-Geber, der mit seiner Marke in der Regel schon einige Jahre am Markt ist, das Franchise-System genau einzuschätzen weiß, kann der potentielle Franchise-Nehmer seine speziellen Marktchancen mit diesem System nur schwer einschätzen. Abhilfe kann hier ggf. die Befragung anderer Franchise-Nehmer des favorisierten Systems geben.

- Einstiegskosten und laufende Gebühren

Gründer, die sich für ein Franchise-System entscheiden, müssen für die Lizenzen z. T. nicht unerhebliche Beträge zahlen. In der Praxis werden neben einer einmaligen Eintrittsgebühr auch weitere laufende Gebühren fällig.

Beispiel:

Eintrittsgebühr im 5-stelligen Bereich sind nicht selten. Eine bekannte Fastfood-Kette berechnet bei einer Vertragslaufzeit von 20 Jahren z. B. eine einmalige Franchise-Gebühr von 46.000 Euro.

- Beendigung des Franchising

Wird das Franchise-Verhältnis beendet, darf der ehemalige Franchise-Nehmer nicht mehr unter dem Namen und Logo des Franchise-Systems auftreten. Er muss dann ggf. unter neuem Namen mühsam eine eigene Unternehmensidentität aufbauen.

- Image-Abhängigkeit

Franchise-Nehmer werden vom Kunden i.d.R. nicht als selbstständige Unternehmen sondern als Niederlassung einer Unternehmensgruppe gesehen. Gerät das Image der Gruppe, z. B. durch schlechte Schlagzeilen eines Mitglieds des Franchise-Systems ins Wanken, so hat dies Auswirkungen auf alle Franchise-Nehmer.

- Abnahmezwang

Häufig wird Franchise-Nehmern die Abnahme bestimmter Waren sowie Warenkontingente vorgeschrieben.

Der Franchise-Vertrag

Einleitung

Ein **Franchise-Vertrag** kann in Deutschland mangels gesetzlicher Regelungen grundsätzlich **nur individuell** abgeschlossen werden. Er regelt alle Rechte und Pflichten der Systempartner und berührt mehrere Rechtsbereiche (u. a. Zivilrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Wettbewerbsrecht, gewerblicher Rechtsschutz etc.) und Vertragsarten (u. a. Kaufvertrag - **§ 433 BGB**, Pachtvertrag - **§ 581 BGB** oder Geschäftsbesorgungsvertrag - **§ 675 BGB**). Unter den Juristen wird der Franchise-Vertrag deshalb auch als sog. Typenkombinationsvertrag bezeichnet.

Praxistipp:

Aufgrund der Vielfalt der betreffenden Rechtsbereiche und Vertragstypen ist es für den Existenzgründer unumgänglich, einen Franchise-Vertrag von Experten (spezialisierte Rechtsanwälte, Deutscher Franchise-Verband e.V. oder auch bei der Industrie- und Handelskammer) entweder erstellen oder zumindest überprüfen zu lassen.

Darüber hinaus sollte der Vertrag aus Beweis Zwecken regelmäßig schriftlich abgeschlossen werden, um spätere Streitigkeiten bzw. Unstimmigkeiten möglichst gering zu halten.

Vertragsgestaltung

Allgemeines

Die Vielfalt der unterschiedlichen Rechtsarten und Vertragstypen macht es für den im Franchise-Bereich meist noch unerfahrenen Gründer schwierig, den Überblick zu behalten, um einen möglichst ausgewogenen Vertrag auszuhandeln. Der Franchise-Geber hat dadurch einen großen Wissensvorsprung und kann diesen im Vertrag gegen den Franchise-Nehmer ausspielen. Zudem ist der Franchise Geber stets in einer besseren bzw. stärkeren Verhandlungsposition. Dies gilt vor allem dann, wenn er für jeden seiner Franchise-Nehmer einheitliche Vertragsmuster verwendet. Oftmals wird dem Franchise-Neuling dann ein Vertrag vorgelegt, der eher zu Gunsten des Franchise-Gebers ausgerichtet ist.

Hinweis:

Gerade weil es sich beim Existenzgründer in den meisten Fällen um einen Franchise-Neuling handelt und die Anfangsinvestitionen enorm hoch sein können, sollte besondere Sorgfalt auf die Vertragsgestaltung gelegt und alle in diesem Kapitel aufgeführten Praxistipps beachtet werden. Hierdurch kann im schlechtesten Falle ein etwaiger (finanzieller) Schaden zwar nicht abgewendet, jedoch einigermaßen begrenzt werden.

Eine gewisse Absicherung bietet hier die AGB-Kontrolle (Kontrolle der Allgemeinen Geschäftsbedingungen) der **§ 305 ff. BGB**. So muss jede einzelne AGB-Klausel einer Angemessenheitsprüfung standhalten können (**§ 307 BGB**). Aufgrund des Grundsatzurteils des Bundesgerichtshofes vom 24.02.2005 (Az.: III ZB 36/04), nach der existenzgründende Franchise-Nehmer nicht mehr als Verbraucher sondern grundsätzlich als Unternehmer tätig werden, fällt diese Prüfung nur noch eingeschränkt aus. Entschieden wird dabei aber regelmäßig durch Abwägung und Einzelfallprüfung.

Inhalte

Der **Deutsche Franchise Verband e.V. (DFV)**, dem ca. 20 Prozent aller Franchise-Geber in Deutschland angehören, hat einen sog. Ethikkodex für seine Mitglieder eingeführt. Hierin sind u. a. jene Vertragsbedingungen aufgelistet, die nach Ansicht des DFV als unentbehrliches Minimum eines ausgewogenen Franchise-Vertrages gelten:

1. Rechte und Pflichten des Franchise-Gebers

Rechte

- Einblick in die Wirtschaftsunterlagen des Franchise-Nehmers
- Zugang zu den Geschäftsräumlichkeiten des Franchise-Nehmers bzw. -unternehmens
- Anspruch auf Zahlung einer monatlichen Nutzungsgebühr

Pflichten

- Betrieb eines bereits in einem angemessenen Zeitraum und mit wenigstens einem Pilotprojekt erfolgreichen Geschäftskonzeptes
- Eigentümer oder rechtmäßiger Nutzungsberechtigter des Firmennamens, Warenzeichens etc.
- Durchführung einer Anfangsschulung jedes einzelnen Franchise-Nehmers sowie stetige kommerzielle und/oder technische Unterstützung
- Unterstützung bei der Errichtung des Betriebes
- Stetige Weiterentwicklung
- Weitergabe des Know-how

2. Rechte und Pflichten des Franchise-Nehmers

Rechte

- Nutzung des Systemnamens, Warenzeichens, Dienstleistungsmarke und/oder andere gewerbliche Schutz- und Urheberrechte sowie das Know-how, die wirtschaftlichen und technischen Methoden und das Geschäftssystem des Franchise-Gebers

Pflichten

- Nachhaltiges Bemühen um das Wachstum seines Franchise-Betriebes
- Wahrung der gemeinschaftlichen Identität und des guten Rufes des Franchise-Netzes
- Überlassung von nachprüfbaren Wirtschaftsdaten an den Franchise-Geber
- Gewährung zum Zugang von Räumlichkeiten und Unterlagen
- Einsatz von Arbeitskraft und Kapital
- direktes oder indirektes Nutzungsentgelt
- Verbot der Weitergabe des übermittelten Know-hows an Dritte
- Zahlung einer Vergütung in Form einer einmaligen „Eintrittsgebühr“ und/oder einer laufenden, meist am Umsatz orientierten Franchise-Gebühr

3. Eine auf die Amortisierung der Anfangsinvestitionen ausgerichtete Vertragsdauer

Zum Schutze beider Vertragsparteien (Franchise-Geber und Franchise-Nehmer) wird ein Franchise-Vertrag regelmäßig langfristig ausgerichtet, so dass dieser ein sog. Dauerschuldverhältnis darstellt. Oftmals werden überschaubare Zeiträume zwischen 5 und 10 Jahren vereinbart, allerdings sind auch feste Verträge über 10 oder 20 Jahre keine Seltenheit. Maßgeblich sind hierbei u. a. die jeweilige Geschäftsbranche, die Investitionshöhe oder auch die betreffende Geschäftsphilosophie. Je länger der Vertrag

gültig ist, desto größer ist die Chance, die zumeist hohen Anfangsinvestitionen wieder „einzuspielen“.

4. Bedingungen zum Verkauf bzw. zur Übertragung des Franchise-Geschäftes durch den Franchise-Nehmer sowie Vorkaufsrecht des Franchise-Gebers

Im Falle eines anstehenden Verkaufes bzw. einer anstehenden Übertragung des Franchise-Geschäftes durch den Franchise-Nehmer behält sich der Franchise-Geber gerne ein Vorkaufsrecht vor. Dadurch will er sich den Erstzugriff auf ein evtl. wirtschaftlich florierendes Unternehmen sichern, um es selbst fortführen zu können.

5. Recht des Franchise-Gebers, das System an neue oder geänderte Verhältnisse anzupassen

Um den Anforderungen des Wettbewerbs gerecht zu werden und dort bestehen zu können, behält sich der Franchise-Geber oftmals das Recht vor, sein Franchise-System an neue oder geänderte Marktverhältnisse anzupassen.

6. Verlängerungsmöglichkeit für beide Vertragsparteien

Bei einem gut gehenden Geschäft bzw. einer gut laufenden Franchise-Partnerschaft sind beide Seiten natürlich daran interessiert, das bestehende Franchise-Verhältnis fortzuführen. Dies können sie durch eine Verlängerungsvereinbarung regeln.

7. Regelungen über die Beendigung des Vertrages (Ablauf, Kündigung, Widerruf, Anfechtung und Schadensersatz)

Als Beendigungsgründe eines Franchise-Vertrages kommen in Betracht:

- Ablauf des Vertrages
- Kündigung
- Widerruf
- Anfechtung
- Rückgängigmachung bei Schadensersatzforderung ([§ 249 Abs. 1 BGB](#))

Im Regelfall enden mit der Beendigung des Franchise-Vertrages die Rechte und Pflichten der Vertragspartner. So darf der Franchise-Nehmer die gewerblichen Schutzrechte des Franchise-Gebers nicht mehr nutzen und ist darüber hinaus zur sofortigen Rückgabe des materiellen und immateriellen Eigentums des Franchise-Gebers verpflichtet. In vielen Fällen steht dem Franchise-Nehmer allerdings noch ein Ausgleichsanspruch gem. § 89b HGB zu.

8. die zur Verfügung zu stellenden Waren und/oder Dienstleistungen

9. Bestimmungen zum Gebrauch der typischen Identifikationsmerkmale (Firmenname, Warenzeichen, Ladenschild, Logo etc.)

10. Zahlungsverpflichtungen des Franchise-Nehmers

Weitere Inhalte

Franchise-Verträge enthalten häufig noch weitere Regelungen zu folgenden Themen:

1. Franchise-Handbuch

Franchise-Verträge enthalten häufig noch weitere Regelungen z. B. das Franchise-Handbuch. Das Franchise-Handbuch stellt das Herzstück eines jeden Franchise-Konzeptes dar. So gibt die Qualität des Franchise-Buches häufig einen ersten Aufschluss über die Seriosität und die Professionalität des Franchise-Systems des Franchise-Gebers. Es vermittelt das gesamte Know-how des Franchise-Gebers und trägt entscheidend dazu bei, den Erfolg des Systems zu sichern.

Hinweis:

Je professioneller der Eindruck des Handbuches, desto seriöser wirkt der Franchise-Geber. In der Praxis verfügen daher alle größeren Franchise-Systeme über ein Franchise-Handbuch.

Das Franchise-Handbuch dient der Optimierung und Aktualisierung des Franchise-Konzeptes, der Erhöhung der Glaubwürdigkeit, dem Beweis der Seriosität sowie der Präzisierung des Vertrages. Es muss individuell auf das entsprechende Franchise-Konzept zugeschnitten sein sowie regelmäßig durch den Franchise-Geber aktualisiert und ergänzt werden. Im Wesentlichen enthält ein Franchise-Handbuch:

- die Philosophie und Strategie des Franchise-Gebers bzw. seines Franchise-Systems
- eine systematische Dokumentation aller betrieblichen Abläufe
- eine nähere technische Anleitung und Erläuterung zu den im Vertrag geregelten Rechten und Pflichten
- die Grundlage des Franchise-Konzeptes

Praxistipp:

Bei der Erstellung des Franchise-Handbuches sollte der **Franchise-Geber** daher größte Sorgfalt an den Tag legen. Da hiervon u. a. die Gewinnung von Franchise-Partnern abhängt, empfiehlt es sich, spezialisierte Franchise-Berater frühzeitig zu Rate zu ziehen. So kann eine professionelle Ausarbeitung z. B. sehr nützlich bei Finanzierungsgesprächen mit der Bank sein.

Auch **Franchise-Nehmer** sollten dem Franchise-Handbuch größte Aufmerksamkeit widmen und es mit Hilfe von Experten (Unternehmensberater, Industrie- und Handelskammer etc.) genauestens überprüfen. Es ist ratsam, sich hierzu ausreichend Zeit zu lassen. Auch wenn die oftmals sehr hohen Anfangsinvestitionen möglichst schnell amortisiert sein wollen, darf sich der potentielle Franchise-Nehmer durch den Franchise-Geber nicht zur Vertragsunterschrift hetzen lassen. Dies zeugt von schlechtem Stil und ist unseriös. Es ist ratsam, in einem solchen Fall von dem Franchise-Geber Abstand zu nehmen. Selbst bei formalen Mängeln sollte der Inhalt des Franchise-Handbuches nur mit äußerster Vorsicht behandelt werden.

Hinweis:

Die Grundsätze des Franchise-Handbuches werden nicht automatisch zum Vertragsbestandteil, sondern müssen vielmehr von den Vertragsparteien ausdrücklich dazu bestimmt werden. Eine allgemein übliche Erwähnung ist dafür allerdings nicht ausreichend.

2. Standort- und Gebietsschutz

Um zu verhindern, dass in unmittelbarer Nähe weitere konkurrierende Franchise-Nehmer des gleichen Systems ihre Pforten öffnen, wird oftmals in den Verträgen eine Klausel aufgenommen, die genau dies verhindern soll. Mit dem sog. Gebietsschutz wird dem Franchise-Nehmer vom Franchise-Geber ein Vertragsgebiet zugeteilt, in dem weitere Systempartner ausgeschlossen sind. Dies bedeutet für den Existenzgründer einerseits zwar weniger Konkurrenz, andererseits kann er seine Produkte bzw. Dienstleistung auch nur in einem begrenzten Absatzgebiet anbieten.

3. Vertragsstrafen

Unter Kaufleuten ist die Zahlung einer Vertragsstrafe wegen etwaiger Zuwiderhandlungen gegen Vertragsverpflichtungen grundsätzlich üblich. So nimmt auch der Franchise-Geber regelmäßig eine Klausel im Franchise-Vertrag auf, die ihm für die Verletzung jeglicher Vertragspflichten durch den Franchise-Nehmer die Zahlung einer Vertragsstrafe zusichert. Die Höhe der Strafe wird durch den Franchise-Geber nach billigem Ermessen selbst festgelegt.

Beispiel:

Die betreffende Klausel könnte wie folgt lauten: "Der Franchise-Nehmer hat für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen seine Pflichten aus diesem Vertrag eine vom Franchise-Geber nach billigem Ermessen festzusetzende Vertragsstrafe zu zahlen. Die Höhe der Strafe richtet sich nach der Schwere und Bedeutung der Pflichtverletzung unter Berücksichtigung seiner in diesem Vertrag festgelegten Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Franchise-Geber."

Der Franchise-Nehmer hat allerdings darauf zu achten, dass sie in einem angemessenen Verhältnis zwischen Höhe der Strafe, Art der Pflichtverletzung und Intensität der Pflichtverletzung liegt. Hierbei müssen etwaige Verletzungen unterschiedlicher Vertragspflichten differenziert betrachtet werden, so dass Verletzung X nicht mit Verletzung Y mit der gleichen Strafe belegt werden können. Anderenfalls ist die Vertragsstrafe nichtig.

3. Qualitätsklauseln

Oftmals enthalten Franchise-Verträge für die von dritter Seite bezogenen Produkte sog. Qualitätsvorgaben zur Sicherung des Erfolges des Franchise-Systems. Hierdurch soll die vom Franchise-Geber vorgegebene Qualität der vom Franchise-Nehmer vertriebenen Produkte gewährleistet werden. Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass auch die Qualitätsklausel der AGB-Kontrolle gem. §§ 305 ff. BGB standhalten muss.

4. Schulungen und Veranstaltungen

Um den wirtschaftlichen Erfolg des Franchise-Systems zu sichern bzw. zu gewährleisten, werden oftmals Vereinbarungen über Schulungen und Betreuungskonzepte getroffen. So verpflichtet sich der Franchise-Geber dazu, den bzw. die Franchise-Nehmer im Geschäftskonzept fortlaufend zu schulen und von Anfang an in Sachen Errichtung, Einrichtung, Entwicklung sowie im wirtschaftlichen Bereich zu betreuen. Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich hingegen zur Teilnahme an den Schulungen sowie zur Umsetzung der dort erworbenen Kenntnisse.

5. Buchführung und Berichtswesen

Ferner werden regelmäßig Vereinbarungen getroffen, die die Buchführung und das Berichtswesen zum Inhalt haben. Hierin verpflichtet sich der Franchise-Nehmer über alle wirtschaftlichen Aktivitäten Buch zu führen und dem Franchise-Geber, dem ein uneingeschränktes Einsichtnahme-recht obliegt, in regelmäßigen Abständen zu berichten.

Besonderheiten

Der Franchise-Geber ist grundsätzlich dazu verpflichtet, den Franchise-Nehmer bereits mit Beginn der Annäherungsgespräche wahrheitsgemäß über das Franchise-System und dessen wirtschaftlicher Situation zu informieren.

Hinweis:

"Von Anfang an" bedeutet hier, dass der Franchise-Geber im Rahmen des vorvertraglichen Schuldverhältnisses zwischen ihm und dem/den Franchise-Nehmer(n) keine falschen Angaben zu seinem Franchise-System machen darf. Spätestens mit Eintritt in ein konkretes vorvertragliches Stadium muss er dann aber alle erforderlichen Informationen und Unterlagen an den potentiellen Franchise-Nehmer übermitteln.

Dieser aus der Rechtsprechung entwickelte **Grundsatz der vorvertraglichen Aufklärungspflicht** schützt den Franchise-Nehmer gerade in Bezug auf die teilweise sehr hohen Anfangsinvestitionen davor, vom Wissensvorsprung des Franchise-Gebers "überrollt" zu werden. Hierdurch kann er also zumindest erwarten, vom Franchise-Geber über die wesentlichen Umstände des Franchise-Systems aufgeklärt zu werden.

Hinweis:

Eine Ausnahme zum Grundsatz der vorvertraglichen Aufklärungspflicht besteht lediglich dann, wenn der Franchise-Nehmer im selben Bereich bereits unternehmerisch tätig ist und Kenntnisse über das Franchise-System des Franchise-Gebers hat.

Der Ethikkodex des DFV sieht dazu vor, dass dem Franchise-Nehmer innerhalb einer angemessenen Frist vor Unterzeichnung des Vertrages die vollständige und genaue schriftliche Offenlegung aller für das Franchise-Verhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen übergeben werden. Hierzu gehören auch nach den von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen u. a.:

- Kalkulationsgrundlage
- Erfolgsaussichten
- wahrheitsgemäße Zahlen
- Informationen über den Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchise-Nehmers
- Angaben über vergleichbare Franchise-Unternehmen innerhalb des Franchise-Systems des Franchise-Gebers
- Art- und Werthaltigkeit des übertragenen Know-hows

Auf der Grundlage dieser Informationen kann der Franchise-Nehmer dann die Rentabilität des geplanten Franchise-Betriebes berechnen und sich dafür oder dagegen entscheiden. Eine dazu erforderliche Standortanalyse (Bevölkerungsstruktur und -zahl, Kundenpotential, Lage, bestehende Konkurrenzbetriebe sowie sonstige Vor- und Nachteile des Standorts) hat der Franchise-Nehmer aufgrund seines Unternehmerstatus selbst einzuholen.

Hinweis:

Bei Verletzung der vorvertraglichen Aufklärungspflicht kann der potentielle Franchise-Nehmer grundsätzlich die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung **§ 123 BGB** geltend machen und die Rückzahlung aller auf der Grundlage des vorvertraglichen Schuldverhältnisses getätigten Zahlungen verlangen. Daneben bestehen noch Schadensersatzansprüche (**§ 311, § 280 BGB**), nach denen der Franchise-Nehmer so zu stellen ist, als ob er den Franchise-Vertrag nicht unterzeichnet hätte. Hierzu zählen auch Verbindlichkeiten gegenüber Dritten, die aufgrund des Vertrages bereits getätigt worden sind.

Praxistipp:

Vor der Unterzeichnung des Vertrages sollte der Existenzgründer neben den zuvor genannten Vertragsinhalten nochmals folgende Punkte in aller Ruhe überprüfen und – um auf Nummer sicher zu gehen – von Experten absegnen lassen:

- Informationen zum Franchise-Geber
- Informationen zum Franchise-System
- Franchise-Handbuch
- Standortanalyse
- Finanzielle Möglichkeiten und Aussichten
- rechtliche Stellung als Franchise-Nehmer

Das richtige Franchise-System finden

Einen Franchise-Partner zu finden ist nicht schwierig. Franchise-Systeme werden im Internet in diversen **Franchise-Portalen** angeboten und auch in regelmäßig aktualisierten Franchise-Katalogen können Interessenten einen möglichen Franchise-Geber finden. Darüber hinaus präsentieren sich viele Franchise-Geber auf **Franchise- bzw. Gründermessen**. Hier können Interessierte Gründer sich die Franchise-Systeme auch persönlich erläutern lassen.

Hinweis:

Wer sich im Rahmen eines unverbindlichen Erstgesprächs auf einer Franchise-Messe über Franchise-Systeme informieren möchte, sollte sich schon vor Messebeginn über die Aussteller informieren. Wer auf einer solchen Messe sein Franchise-System präsentiert kann i.d.R. schon vor Messebeginn im vorläufigen Ausstellerverzeichnis auf den Internet-Seiten der Messeveranstalter (s.u.) eingesehen werden. Bei konkretem Interesse an einem bestimmten System sollte der Interessent einen Termin auf der Messe vereinbaren.

Erste Informationen über ein Franchise-System können auch durch reines Beobachten eines Messestands erzielt werden. Wird ein Stand häufig besucht, kann dies für die Beliebtheit des Systems sprechen. Betreiben die Standbetreuer ein aggressives Marketing, z. B. durch systematisches Ansprechen aller Passanten oder "Hineinziehen" in den Messestand spricht dies nicht gerade für die Seriösität des Franchise-Systems.

Nicht die Suche, sondern die **Wahl des "richtigen Systems"** ist häufig das Problem, vor dem ein potenzieller Franchise-Nehmer steht. Vor einer endgültigen Entscheidung sollten die in Frage kommenden Systeme gründlich analysiert und verglichen werden. Ggf. sollte hierfür die Hilfe eines in Franchise-Fragen erfahrenen Beraters in Anspruch genommen werden.

Praxistipp:

Achten Sie bei Ihrer Auswahl vor allem auf folgende Punkte:

- Lassen Sie sich Zeit bei Ihrer Suche!
- Nutzen Sie mehrere Quellen für Ihre Recherche (Internet, Messen, Referenzen)!
- Nutzen Sie die Hilfe von Fachleuten, die Ihnen z. B. bei der Einschätzung der Marktchancen oder der Formulierung des Franchise-Vertrags behilflich sein können.
- Lassen Sie sich das Franchise-System in einem unverbindlichen Erstgespräch vom Franchise-Geber ausführlich erläutern. Lassen Sie sich Informationsmaterial geben (z. B. Partnerlisten mit Adressen anderer Franchise-Nehmer, Geschäftsberichte).
- Prüfen Sie, ob das System bzw. das Konzept schlüssig ist. Wie hat sich das System in den letzten Jahren entwickelt (Geschäftszahlen, Zahl der Franchisenehmer etc.)?
- Wichtig ist auch der erste Eindruck. Können Sie sich eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Franchise-Geber vorstellen? Stimmt die "Chemie"?
- Nehmen Sie Kontakt zu bereits am Markt befindlichen Franchise-Nehmern auf. Fragen Sie nach deren Erfahrungen mit dem Franchise-Geber.
- Holen Sie Informationen bei den Franchiseverbänden ein, z. B. beim [Deutschen Franchise Verband e.V. \(DFV\)](#) sowie dem [Deutschen Franchise-Nehmer Verband e.V. \(DFNV\)](#).

Franchise-Portale im Internet:

- [franchise-net](#)
- [Franchise Direkt](#)

Franchise-Messen im Internet:

- [start-Messe - Die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen in Essen, Bremen und Nürnberg](#)
- [Deutsche Gründer- und UnternehmerTage \(deGUT\) in Berlin](#)

Relevante Vorschriften:

[§ 433 BGB](#), [§ 581 BGB](#), [§ 675 BGB](#), [§ 305 ff. BGB](#);