

Expansionserfolge absichern durch Vertragsmanagement Wie Franchisegeber Fehler vermeiden

Andreas Frings

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

20. Bonner Tag des Franchiserechts

28.09.2023

Andreas Frings

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
spezialisiert auf die Beratung von Franchisegebern

- Unternehmensgründung
- Systemaufbau
- Expansion
- Konfliktbewältigung
- Transaktionen

Fünf typische Fehlerquellen

- (1) Vorvertragliche Aufklärung
- (2) Die Person des Franchisenehmers
- (3) Individuelle Vereinbarungen
- (4) Standortsicherung
- (5) Vertragslaufzeit

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Der Franchisegeber kennt sein System und hat daher gegenüber dem (potentiellen) Franchisenehmer überlegenes Wissen.

Abbau des Informationsgefälles.

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Der Franchisegeber kennt sein System und hat daher gegenüber dem (potentiellen) Franchisenehmer überlegenes Wissen.

Abbau des Informationsgefälles.

„Wenn ich das in die vVA aufnehme, unterschreibt den Vertrag niemand.“

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Fehler in der vorvertraglichen Aufklärung können den (aus anderen Gründen unzufriedenen) Franchisenehmer auch Monate nach Vertragsschluss berechtigen, sich von dem geschlossenen Vertrag wieder zu lösen.

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Fehler in der vorvertraglichen Aufklärung können den (aus anderen Gründen unzufriedenen) Franchisenehmer auch Monate nach Vertragsschluss berechtigen, sich von dem geschlossenen Vertrag wieder zu lösen.

Der Franchisegeber sollte also auch Monate später noch in der Lage sein, darzulegen, welche Informationen er erteilt hat.

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Der Franchisegeber sollte also auch Monate später noch in der Lage sein, darzulegen, welche Informationen er erteilt hat.

Der Franchisegeber sollte sich also nicht nur quittieren lassen, dass er vorvertraglich Informationen erteilt hat, sondern auch welche.

Vorvertragliche Aufklärung (vVA)

Typische Fehlerquellen:

- „Checkliste“ statt Dokumentation der Inhalte.
- Quittung gelangt nicht zurück.
- Das System wächst, die vVA wächst nicht mit.
- Individuelle Absprachen.

Die Person des Franchisenehmers

FRANCHISEVERTRAG

zwischen

Franchisegeber GmbH

Musterstraße 1

12345 Musterstadt

und

Franchisenehmer GmbH

Herr Francis Nehmer

Mustergasse 1

12345 Musterstadt

FRANCHISEVERTRAG

zwischen

Franchisegeber GmbH

Musterstraße 1

12345 Musterstadt

und

Frau Franziska Heise-Nehmer

Herr Francis Nehmer

Mustergasse 1

12345 Musterstadt

Die Person des Franchisenehmers

Vermeidung von Fehlerquellen

- Der Vertrag darf keine Missverständnisse über die Person des Franchisenehmers zulassen.
- Der Vertrag muss immer mit der/den (natürlichen) Personen abgeschlossen werden, die der Ansprechpartner des Franchisegebers sein sollen.
- Kapitalgesellschaften auf Seiten des Franchisenehmers nur dann, wenn die dahinterstehenden Personen (mit)verpflichtet werden.

Die Person des Franchisenehmers

Zweifelsregel aus Sicht des Franchisegebers:

„Den Vertrag unterschreibt auf Seiten des Franchisenehmers jeder, der nicht bei „drei“ auf den Bäumen ist.“

Individuelle Vereinbarungen

Individuelle Vereinbarungen

Gerade bei schnellem, frühen Wachstum eines Franchisesystems ist es wichtig, den Überblick über die im Umlauf befindlichen Vertragsversionen zu behalten.

Lücken und Widersprüchlichkeiten gehen im Zweifel zu lasten des Franchisegebers.

Individuelle Vereinbarungen

Vermeidung von Fehlerquellen:

- Jedes Vertragsmuster hat einen erkennbaren Versionsstand.
- Der Kern der Vertragsbedingungen bleibt für individuelle Vereinbarungen unberührt.
 - Gibt es generelle Änderungen, erhält das Vertragsmuster eine neue Bezeichnung.
 - Individuelle Änderungen werden über Anlagen und Nachträge geregelt.
- Es darf keine Absprachen geben, die sich nicht zumindest in entsprechenden Nachträgen wiederfinden.

Standortsicherung

Standortsicherung

Bei standortgebundenen Franchisesystemen ist die „Hoheit“ über den Standort meist von überragender Bedeutung.

Die Dispositionen werden dabei in aller Regel getroffen, bevor der Franchisevertrag geschlossen wird.

Standortsicherung

Franchisegeber ist (Unter-)Vermieter des Franchisenehmers.

oder

Aus dem Mietvertrag zwischen (fremden) Vermieter und Franchisenehmer ergibt sich das Recht, aber nicht die Pflicht, des Franchisegebers, bei Ende des Franchisevertrages in den Mietvertrag einzutreten.

Die Mieteintrittsoption

Vorvertrag

[...]

Wenn der Franchiseinteressent ein Ladenlokal selbst anmietet, muss der Mietvertrag eine Regelung zur Mieteintrittsoption enthalten, die der Anlage entspricht.

[...]

Anlage:

„Zusatzvereinbarung zum Gewerberaummietvertrag“

...

Standortsicherung

Franchisegeber ist (**Unter-**)Vermieter des Franchisenehmers.

oder

Aus dem Mietvertrag zwischen (fremden) Vermieter und Franchisenehmer ergibt sich das **Recht**, aber nicht die Pflicht, des Franchisegebers, bei Ende des Franchisevertrages in den Mietvertrag **einzutreten**.

Standortsicherung

Mögliche Alternative:

Gesellschaftsrechtliche Beteiligung des Franchisenehmers am Franchisegeber.

Vertragslaufzeit

Vertragslaufzeit

Aus dem Vertrag ergebende Fristen müssen überwacht werden.

- Verlängerungsoptionen?
- Gelegenheit neue Vertragsversionen einzuführen?
- Expansionsziele oder ähnliche zeitlich befristete Regelungen.

Kontakt

Andreas Frings

BUSSE & MIESSSEN Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Sitz der Gesellschaft: Bonn; AG Essen (PR 2768)

Sekretariat Rechtsanwalt Frings: Frau Pflugmacher

Friedensplatz 1, 53111 Bonn

Telefon: 0228 98391-22

Telefax: 0228 630283

E-Mail: buero.frings@busse-miessen.de

Homepage: www.busse-miessen.de



Andreas Frings

Rechtsanwalt und Partner bei Busse & Miessen Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

