

Rechtliche und emotionale Fallstricke bei der Unternehmensnachfolge in Franchisesystemen

Andreas Frings

BUSSE & MIESSEN

Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Handels- und
Gesellschaftsrecht

Alexander Mehnert

KERN - Zukunft für Lebenswerke

Betriebswirt, Certified M&A Professional,
Change Manager und Business Coach

Andreas Frings

Rechtsanwalt

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

- Unternehmensgründung
- Systemaufbau
- Expansion
- Konfliktbewältigung
- Transaktionen

Alexander Mehnert

Partner bei KERN – Zukunft für Lebenswerke

Jahrgang 1970, Betriebswirt, Certified M&A Professional
Change Manager und Business Coach.

Erfahrung als Geschäftsführer in Familienunternehmen in
Handel und Produktion im Premium-Segment.

Langjährige Vertriebs- und Führungsverantwortung in
verschiedenen Dienstleistungsunternehmen und Bundeswehr.

Enge Begleitung von Veränderungsprozessen,
Private Equity und Unternehmensnachfolgen in
Franchise- und Familienunternehmen.



Fokussiertes Angebotsspektrum

- Unternehmensverkauf
- Generationswechsel
- Unternehmenskauf



Über 30 Standorte in D-A-CH



Zielgruppe: Familienunternehmen

- 5 – 150 Mitarbeiter
- ½ Mio. – 50 Mio. Euro Transaktionssumme

Warum Unternehmensnachfolge so wichtig ist

Der Markt verändert sich & die Demographie gefährdet Wohlstand und Käuferfindung

Familienunternehmen stellen **mehr als zwei Drittel** aller Unternehmen in Deutschland dar.

Aktuell steht **jedes zweite Unternehmen** vor der Frage der Nachfolge.

Im Jahr 2025 werden es rund **70 % aller Unternehmen** sein, die die Nachfolge konkret angehen müssten.

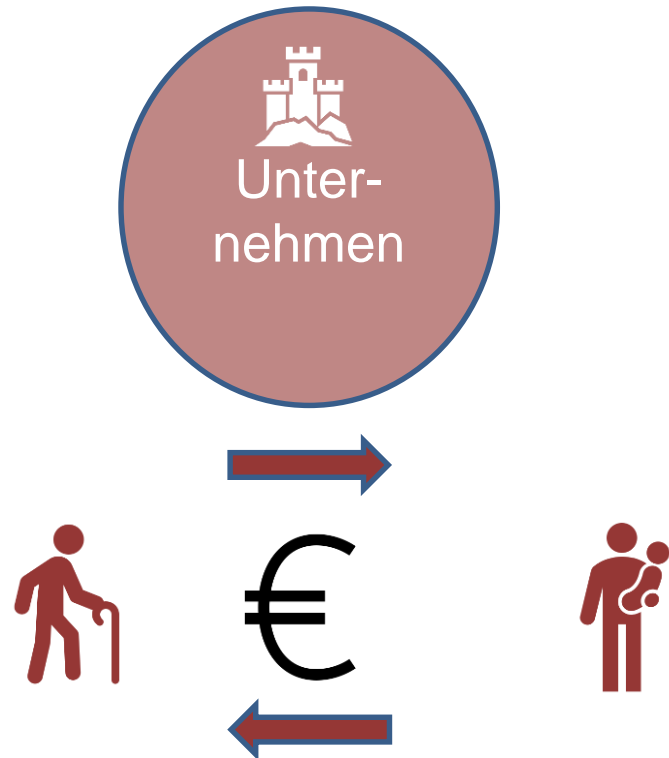


Wie kaufe ich einen Betrieb?

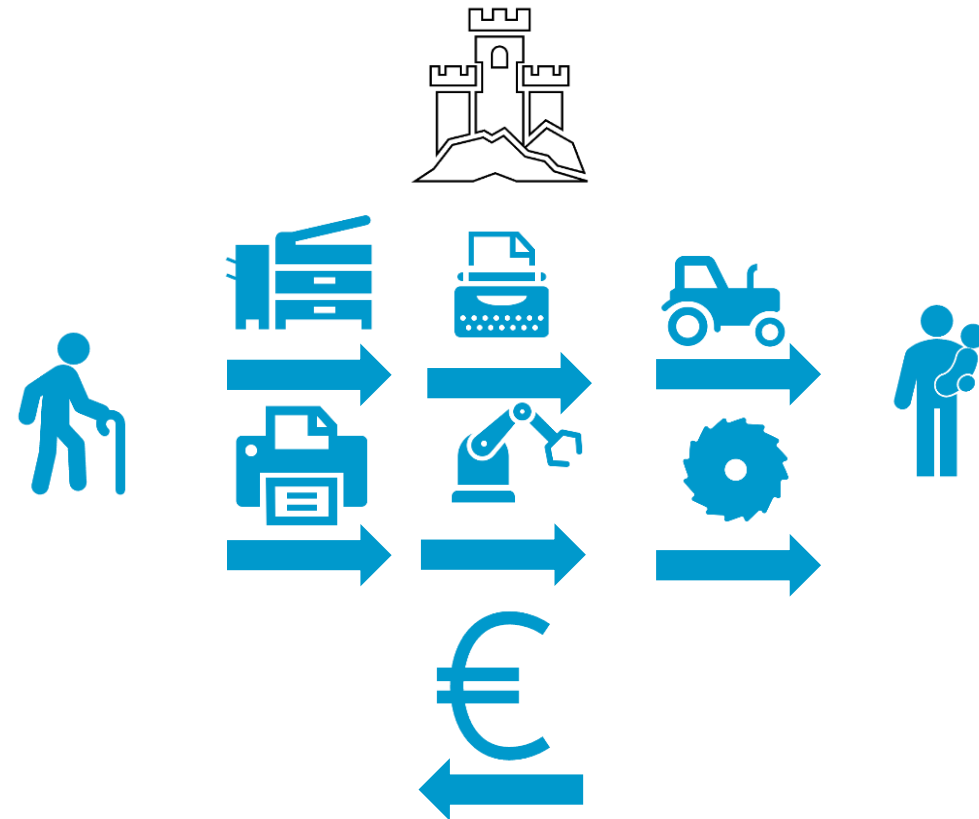
Grundsatz:

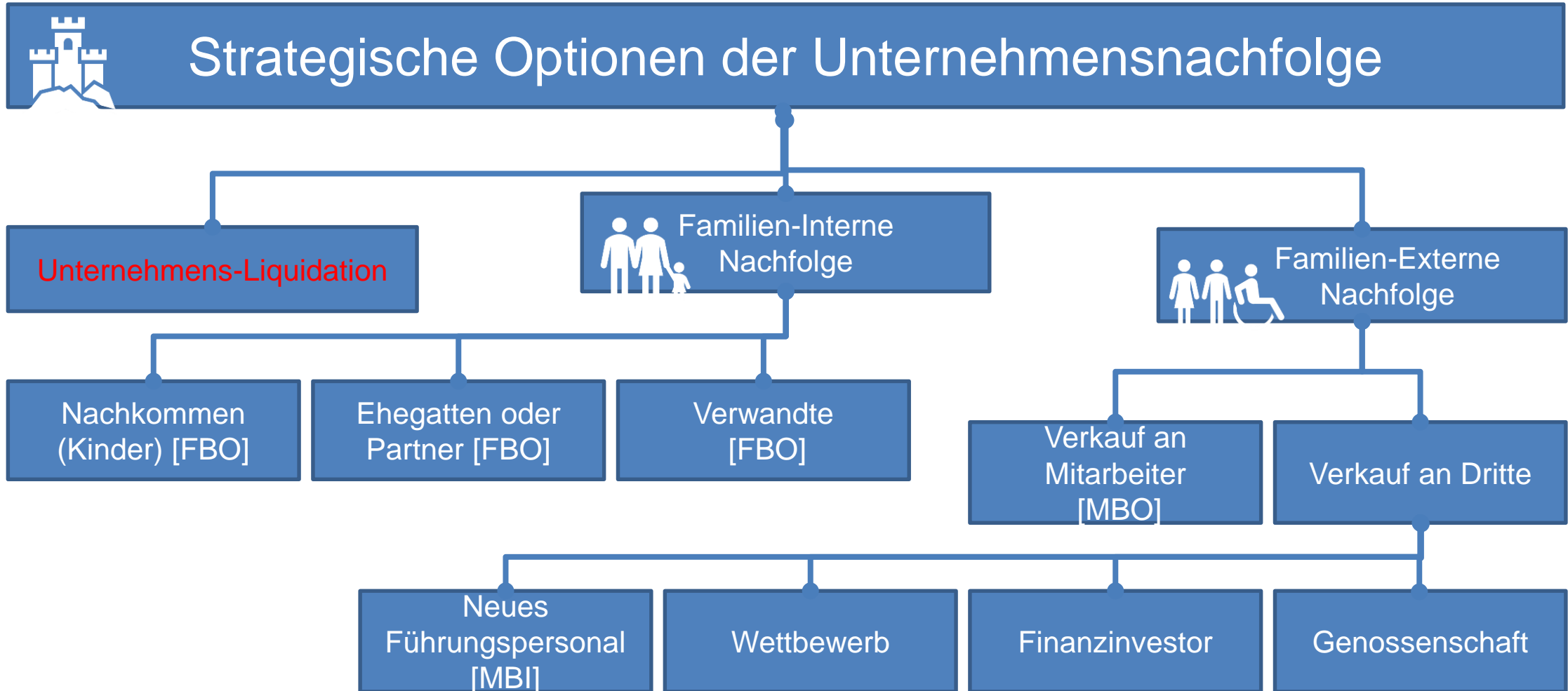
Verträge lassen sich grundsätzlich nur mit Zustimmung des Vertragspartners auf einen Dritten übertragen.

SHARE DEAL



ASSET DEAL





Nachfolge im Franchising

Nachfolge auf Seiten des
Franchisenehmers

Nachfolge auf Seiten des
Franchisegebers

Nachfolge auf Seiten des Franchisegebers

Eigentlich: „Normale“ Nachfolgesituation

Bei einem Share Deal keine Besonderheiten, bei einem Asset Deal Zustimmung der Franchisenehmer erforderlich.

ABER:

Mängel bei der vorvertraglichen Aufklärung, kartellrechtlich unzulässige Verhaltensweisen können die Werthaltigkeit des Franchisesystems erheblich beeinträchtigen.

Sorgfältige Prüfung (Due Diligence) im Vorfeld und vertragliche Anpassungen erforderlich.

Nachfolge auf Seiten des Franchisegebers

Knowhow-Schutz

Persönlichkeit

Change-of-Control

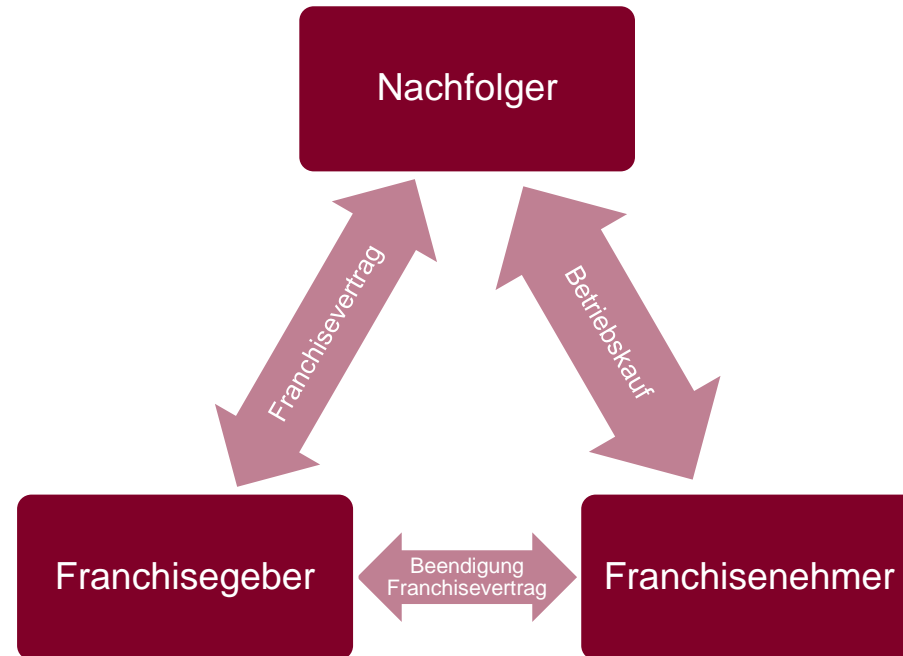
Regelmäßig kein Eintritt in Franchisevertrag, sondern Neuabschluss

§ 673 BGB:

**„Der Auftrag erlischt im Zweifel durch den Tod des
Beauftragten.“**

Besonderheiten des Franchisings

Zwei Ansprechpartner des (potenziellen) Nachfolgers



Besonderheiten des Franchisings

Gute Franchiseverträge nehmen die Nachfolge in den Blick

- Kaufoption, Vorkaufsrecht,
- Regelungen für Tod und Krankheit des Franchisenehmers.

Besonderheiten des Franchisings

Eröffnung und Aufbauphase entfallen.

Der Nachfolger kann und muss das System sofort anwenden.

Vorteile der Nachfolge

- + (bekannte) Rentabilität des Standortes
- + „Überspringen“ des Betriebsaufbaus
- + Geschultes Personal
- + Marktzugang auch bei begehrten Systemen / Standorten
- + Sicherung des Unternehmenswertes für den Verkäufer

Woran scheitert **externe Nachfolge**

- Fehlende Nachfolgefähigkeit
- Fehlende organisatorische Voraussetzungen
- Zu hohe Kaufpreiserwartungen
- Potenzieller Nachfolger geht in Angestelltenverhältnis
- Eingeschränkte Interessentenansprache
- Vertragsentwurf von Notar oder Gegenseite schreiben lassen
- Nichteinigung über Haftungsfragen, Gewährleistungen, Garantien
- Pensionszusagen, Steuern und rechtliche Fragen
- Vertrauensverlust zwischen den Vertragsparteien

Worauf sollte ich achten?

- ✓ Transparenz von Seiten des Verkäufers und des Franchisegebers
- ✓ Ausgewogene vertragliche Vereinbarungen
- ✓ (Versteckte) Haftungsrisiken
- ✓ Wettbewerbsverbot für den Verkäufer?
- ✓ Ist Nachfolger bereit, „auf den fahrenden Zug aufzuspringen“?

Die gelungene Nachfolgelösung sieht folgendermaßen aus:

Das Unternehmen wird weiter bestehen.

Die geeignete Nachfolgerin, die ihrerseits auch die Nachfolge antreten will, ist gefunden.

Das Problem mit der Gerechtigkeit wurde zufriedenstellend gelöst.

Der Nachfolger wird günstige Bedingungen für sein neue Rolle vorfinden.

Alle Beteiligten haben in einem offenen und vertrauensvollen Prozess die Nachfolge gestaltet.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Danke für Ihre freundliche
Aufmerksamkeit!



Andreas Frings

BUSSE & MIESSEN Rechtsanwälte Partnerschaft
mbB

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

Sekretariat: Frau Pflugmacher

Friedensplatz 1, 53111 Bonn

Telefon: +49 (0)228 98391-22

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

Homepage: www.busse-miessen.de



Alexander Mehnert

Partner bei **KERN - Zukunft für Lebenswerke** Standort
Köln/Bonn (rechtl. selbst.)

c/o Design Offices Köln Dominium, Tunisstraße 19-23, 50667
Köln

Telefon: +49 221 650 31 995

Mobil: +49 171 6414466

Email: mehnert@kern-unternehmensnachfolge.com

Homepage: www.kern-unternehmensnachfolge.com/standort/koeln-mehnert