# 23. Bonner Tag des Franchiserechts

Herzlich Willkommen!

# Tagesordnung

- Gelegentlich an der Grenze zur Persönlichkeitsstörung: Verhandlungen und Vertragsmanagement bei schwierigen Kandidaten (Dr. Patrick Giesler)

- Konfliktlösung durch Nachbesetzung: Franchisepartner befähigen, Standorte zu sichern und Systeme handlungsfähig zu halten (Felix Peckert)

- Warum das Wachstum bestehender Standorte zum wichtigsten Erfolgsfaktor reifer Franchisesysteme wird (Niclas Bönström und Nina Schawe-Ben Achour)

# Tagesordnung

- Proaktive Kandidatengewinnung im Franchise (Steffen Kessler)

-- ca. 13.45 Uhr: 45 Minuten Mittagspause mit Catering --

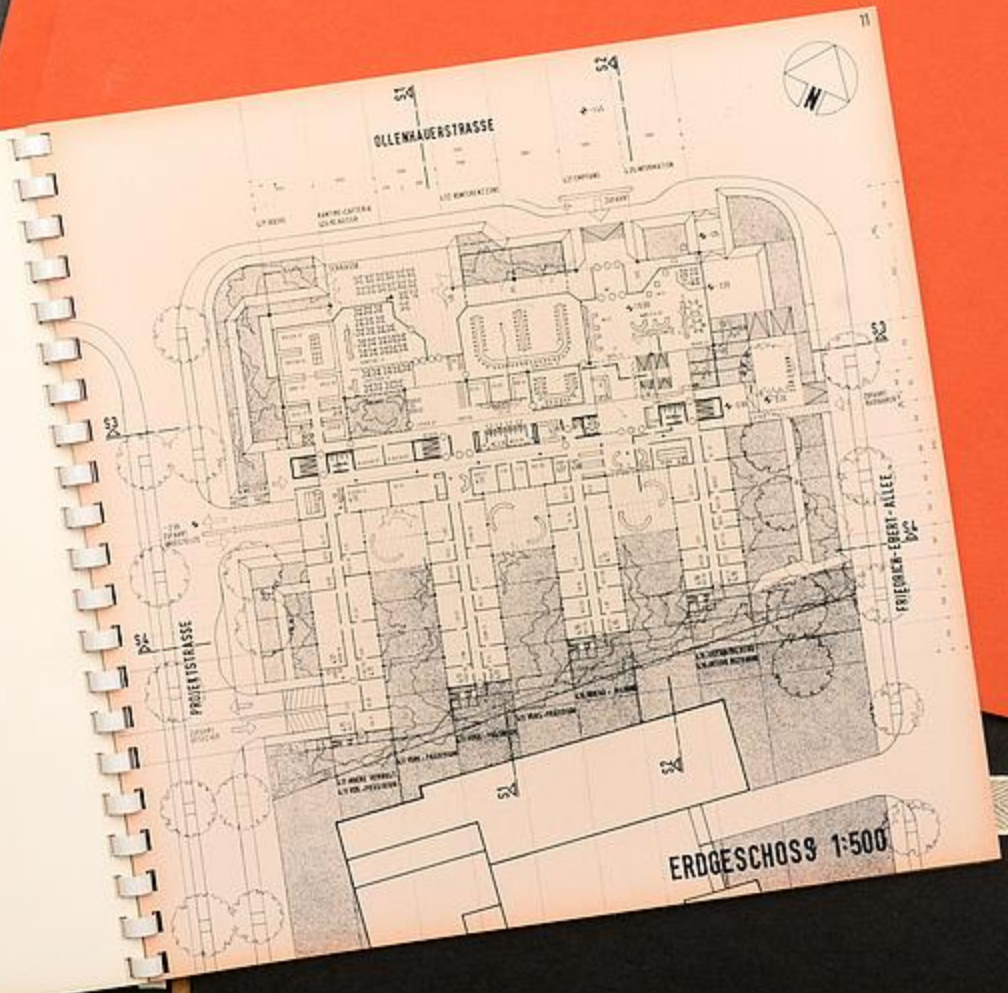
- Franchisenehmerzufriedenheit - Schlüssel zum Erfolg im Franchising (Jan Schmelzle)

-- ca. 15.05 Uhr: 25 Minuten Kaffeepause --

# Tagesordnung

- Der deutsche Franchisevertrag im Rahmen Ihrer internationalen Expansion (Dr. Nils Willich)
- Gesellschaftsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten in der Systemzentrale (Andreas Frings)
- Digitale Lehr- und Schulungsangebote im Franchising - Anwendbarkeit des Fernunterrichtsschutzgesetzes (Dr. Grischa Kehr)
- Wertsicherungsklauseln in Franchiseverträgen (Joachim Klapperich)

NEUBAU BÜROGEBÄUDE SPD BO



# Gelegentlich an der Grenze zur Persönlichkeitsstörung: Verhandlungen und Vertragsmanagement bei schwierigen Kandidaten

Dr. Patrick Giesler, Rechtsanwalt

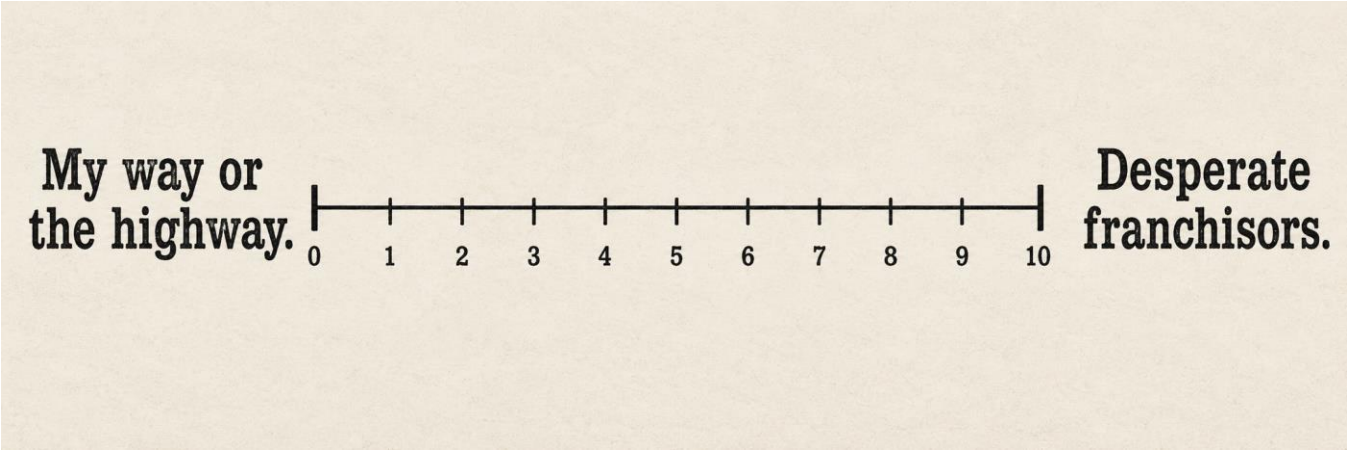
# Ausgangspunkt:
# Das Ziel sind identische Franchiseverträge für sämtliche Standorte

**Doch was tun, wenn der Kandidat eine Anzahl relevanter Änderungswünsche vorbringt?**

Könnte das die Antwort sein?

Und was ist, wenn fast jeder die Autobahn wählt?

**In Wahrheit stehen die meisten Franchisegeber bei Kandidatensuche und Expansion so unter Druck, dass „My way or the highway“ eine Illusion ist.**




**Verhandlungspartner spüren diese Not, wodurch viele Franchisegeber keine Verhandlungsposition haben.**

"*The worst thing you can possibly do in a deal is seem desperate to make it.*"
(Donald Trump, The Art of the Deal)

**Verhandeln ist einfach:**
**Wenn ich auf den Abschluss weniger angewiesen bin, als mein Gegenüber, mache ich einen guten Abschluss.**

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**1. Regel:** Wir geben niemals (ich wiederhole: ***niemals***) die Word-Datei des Franchisevertrages an den Franchisenehmer bzw. dessen Rechtsanwälte.

Den Kandidaten, der Änderungswünsche ankündigt, bitten Sie, seine Wünsche in einer Liste zusammenzustellen.

**Andernfalls bekommen Sie das:**

## § 2
## Services to be Rendered by the Franchisor

2.1 The Franchisor herewith grants to the Area Developer the ~~opportunity~~ right and authority to conclude the number of PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Franchise Agreements as set out in Section 1.1 above and to operate these PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Cafés on the basis of and subject to the stipulations of these PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Franchise Agreements. Such rights shall be exclusive and binding for the duration of this Agreement, and the Area Developer shall not be restricted from exercising such rights provided that the aggregate number of Franchise Agreements does not exceed the agreed number.

2.2 The Franchisor grants to the Area Developer ~~Exclusive Territorial Rights~~exclusive rights for the Territory for the duration of this Agreement as stipulated in Section 5.1 below.

2.3 The Franchisor shall provide the Area Developer with the PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR strategy on the basis (and only in accordance with the stipulations of) the PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Franchise Agreements, which ~~are concluded~~, if any. This shall include, inter alia, the business administration strategy, the building and design strategy, marketing and advertising guidelines, supply chain protocols, the rules for operation in line with the system, all documents required hereto and training in the management of the PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Cafés. The Franchisor shall ensure that all such documents are updated regularly and delivered to the Area Developer in a timely manner. The Area Developer shall be entitled to rely upon such documents and strategies in operating the Cafés, and the Franchisor shall provide ongoing advisory support to ensure compliance with system standards~~This is set out in the Franchise Agreements and the provisions contained therein shall apply~~.

2.4 The Franchisor shall provide a comprehensive "**Initial Training**" program of not less than ten (10) days for the Area Developer's key personnel in connection with the opening of the first PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR Café in the Territory. The costs of the Initial Training and certification shall be borne by the Franchisor and covered by the Development Fee. The Franchisor shall also provide ongoing training modules, refresher courses, and management development programs at no additional cost to the Area Developer~~The Franchisor shall provide a ten-day "**Initial Training**" for the Area Developer's key personnel in the course of the opening of the~~ PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR~~PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOr Café No. 01 in terms of Section Development Plan. The costs of the Initial Training and certifi- cation are covered by the Development Fee~~.

2.5 Furthermore, the Franchisor shall delegate members of its own staff to support the Area Developer upon that first opening (hereinafter referred to as the "**Opening Team**"). All meals and travel expenses and other disbursements of the Opening Team shall be borne by the ~~Area Developer~~Franchisor. The Area Developer must use its best endeavors to accomplish and procure the entry and the temporary residence of the Opening Team members in the Territory (e.g. by rendering support in the application for visas and other governmental permissions, if any, which are necessary for this purpose), but shall not be responsible for costs associated therewith.

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Nicht Erweitert durch / Verdichtet durch

**Aditya Desai**
**Formatiert:** Schriftart: Fett

**Aditya Desai**
**Note to RDR team:** Please confirm if this is sufficient.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

Was tun, wenn der Franchisenehmer die ihm überlassene PDF-Datei in eine Word-Datei umwandelt und darin doch wieder alles nach seinem Geschmack ändert?
(Übrigens – Stichwort Persönlichkeitsstörung – das erfolgt dann gerne auch ohne Word-Änderungsmodus.)

**2. Regel:** Sie arbeiten niemals in der Datei weiter, in der der Kandidat Änderungen vorgenommen hat. Stattdessen arbeiten Sie in ***Ihrer Ursprungsdatei*** weiter bzw. erstellen einen individuellen Anhang.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**3. Regel:** Änderungen am Franchisevertrag werden in einem individuell gestalteten Anhang vereinbart.

Vorteil für alle Beteiligten: Man kann das Verhandlungsergebnis an einer zentralen Stelle verwalten und sehen. Erfahrungsgemäß hat das eine beruhigende Wirkung auf den Kandidaten und dessen Rechtsanwälte.

**Das könnte z.B. so aussehen:**

Anlage 10 zum Franchisevertrag
**Änderungs- und Ergänzungsvereinbarung**

zwischen
Patrick‘s Little Icecream Parlor GmbH … (Franchisegeber)
und
Max Schmerzmann, … (Franchisenehmer)

Die Vertragspartner haben heute den Franchisevertrag über den Standort in der X Straße abgeschlossen (nachfolgend „**Franchisevertrag**“), zu dem diese Vereinbarung eine Anlage darstellt. Abweichend und ergänzend zu dem Franchisevertrag wird das Folgende vereinbart:

1. Im Fall von Abweichungen haben die Bestimmungen dieser Anlage Vorrang von dem Franchisevertrag.

2. Abweichend von § 5 des Franchisevertrages ist der Franchisenehmer berechtigt, …

3. Entgegen der Regelung des § 9 ist der Franchisenehmer nicht verpflichtet…

4. Die Schlussbestimmungen des Franchisevertrages (§ 23 Franchisevertrag) gelten entsprechend auch für diese Vereinbarung

(Datum, Unterschriften)

**Wann spricht man mit einem Kandidaten und dessen Rechtsanwälten, wenn viele oder teils problematische Änderungswünsche vorgebacht werden?**

Empfehlung: Die Punkte, bei denen unproblematisch nachgegeben werden kann, werden zum Gegenstand eines frühen individuellen Anhangs gemacht und dieser als Entwurf per E-Mail übermittelt (bitte nicht die Word-Datei!).

**Erst danach wird gesprochen. In diesem Gespräch bleiben Sie inhaltlich hart, aber freundlich in der Art, und verweisen auf die bereits angebotenen Ergänzungen.**

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**4. Regel:** Bei längeren Verhandlungen entstehen mehrere „Generationen“ von Änderungswünschen und Änderungen. Um das später noch nachvollziehen zu können, werden Dateien nicht überspeichert, sondern immer wieder mit neuen Dateinamen aufbewahrt.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**5. Regel:** Weil der Franchisegeber die Hoheit über die Änderungen und geänderten Versionen hat, wird jede Generation einer Änderung mit einer neuen Farbe kenntlich gemacht. Diese Transparenz trägt zur Beruhigung der Kandidaten bei.

**Das könnte z.B. so aussehen:**

5.4 In a period of five (5) years following the day of the automatic termination of this Agreement under Section 9.4 and, if Post-Contractual Exclusive Territorial Rights have entered into effect based on Section 5.2 above, in an additional period of five (5) years following the expiration of such Post-Contractual Exclusive Territorial Rights, the Area Developer shall be entitled to the following post-contractual "**Right of First Choice**": If a third party approaches the Franchisor in order to become a franchisee at a location in the Territory and the Franchisor seriously considers to grant a PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR franchise to such third party or if the Franchisor itself intends to open a PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop in the Territory, the Franchisor must first notify the Area Developer in writing and, by means of such "**Right of First Choice Notification**", give the Area Developer the opportunity to open an additional PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop at a location of the Area Developer's choice on the Territory. If the Area Developer **(a)** does either not respond to the Franchisor in writing within 21 days following the receipt of the Right of First Choice Notification or **(b)** refuses to open an additional PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop or **(c)** does not expressly declare its willingness to open an additional PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop on the Territory within 21 days following the receipt of the Right of First Choice Notification or **(d)** does not specify, in a communication with the Franchisor, a suitable shop location on the Territory within four (4) months following the receipt of the Right of First Choice Notification or **(e)** does not sign the corresponding Franchise Agreement within 30 days after such contract offer was made by the Franchisor or **(f)** has not signed and concluded the lease for the respective shop location within six (6) months following the receipt of the Right of First Choice Notification or **(g)** does not open the additional PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop within twelve (12) months following the receipt of the Right of First Choice Notification, the Franchisor is free, with no limitation whatsoever, to conclude one or several Franchise Agreements with the respective third party or any other future applicant or to itself open a PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop in the Territory. The Parties clarify, that the Area Developer is not required to open the additional PATRICK'S LITTLE ICECREAM PARLOR shop, if any, at the exact location, if any, suggested by the third party, especially because the third party may not have disclosed any location to the Franchisor. It is also clarified, that the term "contract offer" above shall deem to mean that the Franchisor provides to the Area Developer a draft Franchise Agreement based on the Franchisor's then standard terms and conditions and makes an offer as for the signing based on such draft.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**6. Regel:** Auf der Franchisegeberseite bleiben wir immer freundlich, geduldig, ruhig und professionell.

Dass das mitunter schwierig ist, vor allem wenn man unter Zeitdruck steht, ist klar.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**7. Regel:** Überlassen Sie die Verhandlungen und die damit verbundenen Entscheidungen nicht Ihren Rechtsanwälten.

Nur, weil die Änderungen einen Vertragstext betreffen, heißt das nicht, dass Rechtsanwälte über Änderungen entscheiden sollten. Das ist eine Aufgabe für Kaufleute.

**Bleiben wir realistisch: Es wird oft verhandelt und die Franchisegeber machen Zugeständnisse. Wie bekommen wir das bestmöglich in den Griff?**

**8. Regel:** Wenn die Kandidat das Verhandeln nach ersten Zugeständnissen nicht einstellt, braucht es ein freundliches „Die Grenze unserer Änderungsbereitschaft ist erreicht“. Das muss dann natürlich belastbar sein.

# Aufräumarbeiten Teil 1

## 1. Was ist der Unterschied zwischen Handbüchern und Richtlinien?

**Es gibt keinen Unterschied.** Handbücher sind umfangreiche Richtlinien bzw. ausführliche Sammlungen von Richtlinien. (Selbstverständlich könnte ein Franchisevertrag theoretisch eine Unterscheidung treffen, wenn das gewünscht wäre. In der Praxis wird das nicht getan, weil die Unterscheidung keinen Nutzen bringt.)

Das oben Gesagte gilt auch für „Operation Manuals“ und „Guidelines“ und alle anderen Begriffe, die sich jemand für denselben Gegenstand ausdenken mag.

# *Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.*

Dr. Patrick Giesler, Rechtsanwalt