

Franchising – Chance und Wagnis

Franchising-Vereinbarungen verbreiten sich mehr und mehr in der Geschäftswelt. Da sie im Gesetz nicht ausdrücklich geregelt sind, ist eine sorgfältige Ausarbeitung des Vertragswerks zu empfehlen.

Das Franchising erfreut sich wachsender Beliebtheit im Geschäftsverkehr, auch wenn es von der Allgemeinheit nicht als solches wahrgenommen wird. Oder waren Sie sich bis heute bewusst, dass sich hinter den Filialen der Firmen McDonald's, Bang & Olufsen, Yamaha, Jil Sander, Goodyear oder OBI ein zwar ausgeklügeltes, im Gesetz aber nicht geregeltes Vertragssystem namens Franchising verbirgt? Branchenmässig am stärksten vertreten ist das Franchising in den Bereichen Dienstleistungen, Handel und Gastronomie.

Von Michael Kull*

In einem Franchiseverhältnis räumt der Franchisegeber (als Beispiel sei hier die Pizza & Burger Company – nachfolgend P&B Company – genommen) dem Franchisenehmer (Restaurantbetreiber einer P&B-Filiale; nachfolgend Restaurantbetreiber) gegen ein vereinbartes Entgelt das Recht ein, bestimmte Waren und Dienstleistungen nach einem einheitlichen Geschäftskonzept zu vertreiben. Der Restaurantbetreiber bezieht in unserem Beispiel die Lebensmittel und Einrichtungsgüter direkt bei der P&B Company und verkauft Pizzas und Burgers unter Einhaltung des vorgeschriebenen Organisations- und Marketingsystems auf eigene Rechnung und auch auf eigenes Risiko. Er erhält im Gegenzug ständige Beratung und Schulung und darf die Namen, Marken, Ausstattungen und sonstigen Schutzrechte der P&B Com-

Stehen Leistung und Gegenleistung in einem krassen Missverhältnis, können die Parteien die Abänderung einzelner Vertragsbestimmungen verlangen.

pany – meist ausschliesslich in einem zugesicherten Einzugsgebiet – verwenden und nutzen. Das von ihm abzuliefernde Entgelt besteht meist in einer fixen Einstiegsgebühr bei Eröffnung des Betriebes sowie einer periodischen, sich am Umsatz bemessenden Gebühr.

Vorteile des Franchisevertrags

Grundsätzlich profitieren beide Parteien beim Abschluss eines Franchisevertrags von diesem speziellen Vertragswerk. Der P&B Company ermöglicht der Abschluss von Franchiseverträgen die Fortführung ihres bewährten Konzeptes, ohne dass damit die Übernahme weiterer, kapitalintensiver Betriebsrisiken verbunden ist. Der Restaurantbetreiber als unerfahrener Jungunternehmer dagegen profitiert beim Gang in die Selbstständigkeit von den Erfahrungen eines bereits bewährten Vertriebssystems, das eine verlässliche Prognose hinsichtlich der zu erwartenden Geschäftsentwicklung – insbesondere des Umsatzes – ermöglicht.

Rechtliche Sonderstellung

Der Franchisevertrag ist im Gesetz nicht geregelt und wird deshalb im Fachjargon als Innominatkontrakt bezeichnet. Deshalb gelangen bei fehlender oder ungültiger vertraglicher Regelung an erster Stelle die Bestimmungen anderer, gesetzlich geregelter Vertragsverhältnisse analog zur Anwendung. Führt dies zu keiner befriedigenden Lösung, wird auf die von Gerichten und Fachautoren entwickelten Regeln zurückgegriffen.

Im angeführten Beispiel wird die P&B Company als Partei in der stärkeren Verhandlungsposition den Vertragsinhalt diktieren, weshalb verschiedene Regeln zugunsten des Restaurantbetreibers auch bei anderslautender Vertragsklausel zur Anwendung gelangen, um ihm einen Mindestschutz zu garantieren. Im Lichte dieses rechtlichen Umfelds müssen beide Parteien ein Interesse daran haben, in die Ausarbeitung des Vertragswerks genügend Zeit und Energie zu investieren. Der beid-

seit des Vertragsschlusses zahlt sich dabei erfahrungsgemäss auch in wirtschaftlicher Hinsicht aus.

Konfliktpotenzial

Die hauptsächlichsten Ursachen für Konflikte zwischen den Vertragspartnern können in zwei Gruppen eingeteilt werden. Einerseits kann sich der von P&B Company vorgegebene Vertragsinhalt nachträglich als unangemessen erweisen – sei es, weil ein Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung vorliegt, oder weil die weitreichende Fremdbestimmung dem Restaurantbetreiber faktisch eine selbstständige Geschäftstätigkeit verunmöglicht. Einen zweiten Streitpunkt bilden oftmals Divergenzen über das Verhalten des Anderen. So kann beispielsweise der Restaurantbetreiber die Absatzpflicht nicht genügend verfolgen oder vertraglich verbotene Lieferungen von Dritten beziehen. Die P&B Company dagegen kann ihrer Unterstützungs- und Beratungspflicht oder der Belieferungspflicht nicht nachkommen.

Schutz der schwächeren Partei

Erweisen sich einzelne Vertragspunkte nachträglich – insbesondere aufgrund einer fehlerhaften Umsatzprognose der P&B Company – als unangemessen und lassen Leistung und Gegenleistung in einem krassen Missverhältnis erscheinen, können die Parteien die Abänderung einzelner Vertragsbestimmungen verlangen. Von den Gerichten besonders streng beurteilt werden so genannte Formularverträge – Verträge identischen Inhalts, die deren Verfasser mit einer Vielzahl von Vertragspartnern abschliesst. Landläufig werden solche Verträge auch als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs) bezeichnet. Klassisches Beispiel für eine unzulässige Formalklausel bildet eine übermässige Haftungswegbedingung zugunsten des Franchisegebers.

Verwehrt sich die für den Vertragsinhalt verantwortlich zeichnende P&B Company einer einvernehmlichen Vertragsanpassung auf ein vernünftiges Mass, kann der Restaurantbetreiber bei Gericht auf Aufhebung der betreffenden Vertragsklausel klagen. Teilt das Gericht seine Ansicht, wird es die entsprechende Bestimmung für ungültig erklären und durch eine anderslautende ersetzen. Schafft eine solche Vertragsanpassung ein neuerliches Missverhältnis, oder kann das vertragliche Ungleichgewicht nur durch die Aufhebung des Vertrages als Ganzes behoben werden, erklärt das Gericht auf Begehren des Restaurantbetreibers den ganzen Vertrag für ungültig. Als Konsequenz der Vertragsaufhebung hat die P&B Company dem Restaurantbetreiber die von ihm geleisteten Zahlungen und dessen Auslagen zu ersetzen. Die Entschädigung für die Gesamtinvestition kann somit – wenn sie Platz greift – auch die P&B Company als Franchisegeberin substanzial treffen.

Verletzt eine der beiden Parteien die vertraglichen Pflichten schwer, weshalb die Vertragsfortführung unzumutbar wird, ist die andere Partei zur fristlosen Vertragsauflösung berechtigt. Es gilt aber zu berücksichtigen, dass die P&B Company aufgrund der meist umfangreichen Investitionen des Restaurantbetreibers nur ausnahmsweise eine fristlose Kündigung aussprechen darf. Es wird in diesem Zusammenhang von einem Investitionsschutz während einer Vertragsmindestlaufzeit ausgegangen. Eine Vertragsklausel, welche die ausserordentliche Kündigungsmöglichkeit ausschliesst oder nur in bestimmten Fällen zulässt, ist von vornherein ungültig. Die für die fristlose Kündigung ursächliche Partei hat der anderen Schadenersatz zu leisten, der sich am vermeintlichen Gewinn bis zum ordentlichen Ablauf des Vertrags bemisst. War die ausserordentliche Kündigung des Restaurantbetreibers gerechtfertigt, hat ihm die P&B Company überdies für die Erweiterung des Kundenkreises eine Entschädigung zu bezahlen.

Dr. iur. Michael Kull ist selbstständiger Partner im Anwaltsbüro Eibart & Kull in Basel.

verstu



Am Nasdaq Stock

New York. wpf. W eines Unternehmen tungen zurückbleib Gewinnrückgang i helfen alle Dementi will wissen, was brennendsten schweigen. Nach dem Co tag kamen die Akt häuser wegen an um hohe Verluste ir zinsanleihen erneu druck. Bei Morgan I stellte sich am Mit Verfügung, um sich Spekulationen zu ä waren Morgan-Stan gefallen. Am letzte die Titel um mehr a

CS wies Spekula

Mit einem Vol 2,7 Mrd. Dollar war ersten Halbjahr 20 Emittent dieser s Bonds, mit denen s kommunikationsfin Zürich wies die C Spekulationen zurt ihre kürzlich überm mentbank Donald rette (DLJ) müsst reich mit hohen DLJ rangierte mit (US-Junk-Bond-Vol Dollar in den erster dem ersten Platz.

Gerüchte um Bond-Verluste um Deutsche Bank. Es dass hochverzinsten jüngster Zeit stark Marktteilnehmer l Verluste bei etliche

Poker

In wenigen Tage team verabschie einem Kompro

Beim Streit um di cherung Frankreich quer durch die Sozi meistens geht es let zen. Die Zahl de weiter in Frankreic beitslosigkeit aber auch in einer rosi lange beschäftigten.

Von Rudolf Balme

Die Sozialpart Jahren diese Versi meinsam verwalte der Krise Gedanke rung des Sozialwer die dieser Partner bern und Gewerks ge dient, hätte eig meranfang erneuei Frist lief ungenutz gen und Forderung der gingen: Den U se nationale Solida kosten, die einen t teidigen den bish Versicherten auf wenn möglich be gen, die anderen eine effizientere V der Staat seinersei ren der milliarden zite das Ziel, die I gigkeit der Sozi wahren. Der er schnittsbürger schl