

Richtlinie des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

„Vorvertragliche Aufklärungspflichten“

A. Erwartungshorizont von Franchise-Nehmern

Die vorvertraglichen Aufklärungspflichten beim Abschluss eines Franchise-Vertrages können nur dann durch das jeweilige Franchise-System umgesetzt werden, wenn man sich zunächst Gedanken über den Erwartungshorizont eines Franchise-Nehmers macht, den dieser an eine vorvertragliche Aufklärung vor Abschluss eines Franchise-Vertrages stellt. So hat der Deutsche Franchise-Verband gemeinsam mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln eine Umfrage bei potentiellen Franchise-Nehmer-Interessenten durchgeführt, um festzustellen, nach welchen Kriterien ein Franchise-Nehmer-Interessent sich für den Abschluss eines Franchise-Vertrages interessiert bzw. welche Kriterien für den Abschluss eines Franchise-Vertrages für Franchise-Nehmer von entscheidender Bedeutung sind. Mehr als 50 % aller Franchise-Nehmer haben dabei erklärt, dass folgende Kriterien für sie beim Abschluss eines Franchise-Vertrages im Vordergrund stehen:

- **Alleinstellungsmerkmal und Zukunftsausrichtung des Systems**
- **Unterstützungsleistung des Franchise-Gebers während der Partnerschaft**
- **Mitbestimmung bei der Standortwahl**
- **Hohe Entscheidungsfreiheit als Franchise-Nehmer**
- **Geringe Fluktuation der Franchise-Nehmer im Franchise-System**
- **Intensität der Einarbeitung**
- **Professioneller Eindruck der Systemzentrale**

Daran schließen sich Kriterien wie

- **Höhe der Einstiegsinvestitionen**
- **Höhe der monatlichen Gebühren**

an, während nur 25 % aller Franchise-Nehmer als entscheidenden Aspekt für den Abschluss eines Franchise-Vertrages den kurzfristigen **return of invest** ansehen.

Für die vorvertragliche Aufklärung folgt aus dieser Umfrage, dass primär Angaben zum Franchise-System im Vordergrund stehen, erst danach die Höhe der Investitionen gefragt ist und der „return of invest“ dem Grunde nach für den Abschluss eines Franchise-Vertrages nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Gleichzeitig spiegelt diese Umfrage aber auch wider, dass bei der vorvertraglichen Aufklärung aus dem Erwartungshorizont eines potentiellen Franchise-Nehmers von entscheidender Bedeutung ist, richtig und vollständig über das Franchise-System als solches aber insbesondere über dessen Stellung am Markt unterrichtet zu werden.

B. Zielsetzung

Während andere Staaten (in Europa: Belgien, Frankreich, Italien, Schweden und Spanien) durch sog. disclosure-Regelungen den Umfang der Aufklärungspflichten des Franchise-Gebers gesetzlich festgeschrieben haben, beruht die Verpflichtung zur vorvertraglichen Aufklärung in Deutschland auf dem Gedanken von Treu und Glauben und der darauf beruhenden obergerichtlichen Rechtsprechung. Danach entsteht bereits durch die Aufnahme von Vertragsverhandlungen ein vorvertragliches Vertrauensverhältnis, das den Partner zur Sorgfalt und damit zur vorvertraglichen Aufklärungspflicht verpflichtet, bei deren Verletzung er unter dem Gesichtspunkt des Verschuldens bei Vertragsschluss (culpa in contrahendo) haftet. Die Pflicht zur vorvertraglichen Aufklärung beginnt in dem Augenblick, in dem der Franchise-Geber mit dem potentiellen Franchise-Nehmer das erste Mal zu Vertragsverhandlungen in Kontakt tritt und ihm das Franchisesystem im Einzelnen darstellt. Dies kann z.B. durch eine Zeitungsanzeige, durch Informationsmaterial oder durch einen Messeauftritt geschehen, soweit diese der Vorbereitung von Vertragsverhandlungen dienen. Der Franchise-Geber trägt die Beweislast dafür, dass er den Franchise-Nehmer **richtig und vollständig** über das **Franchise-System informiert** hat.

Verstöße gegen die vorvertragliche Aufklärungspflicht führen zu einem Schadenersatzanspruch des Franchise-Nehmers. Schadenersatzansprüche sind nicht nur gegen den Franchise-Geber möglich, sondern auch gegen Dritte, sofern diese in besonderem Maße Vertrauen im Rahmen der Vertragsverhandlungen in Anspruch genommen haben und dadurch diese oder den Vertragsschluss erheblich beeinflusst haben. Insbesondere Geschäftsführer von Franchise-Gebern, die in der Rechtsform einer GmbH betrieben werden, können Schadenersatzansprüchen ausgesetzt sein. Neben Schadenersatzansprüchen kommt die Rückgängigmachung eines Vertrages in Betracht, soweit dessen Anpassung an die veränderten Umstände nicht möglich ist. Denkbar ist auch die Möglichkeit, den Vertrag wegen arglistiger Täuschung anzufechten.

Die European Franchise Federation (EFF) betont die Notwendigkeit dieses Franchise-Nehmer-Schutzes einer umfassenden vorvertraglichen Aufklärung seit mehr als zehn Jahren. Der Europäische Verhaltenskodex für Franchise-Vereinbarungen sieht unter Ziffer 3.3 vor, dass jeder Franchise-Geber verpflichtet ist, dem Franchise-Nehmer die Informationen, die das Franchise-Verhältnis betreffen, komplett und schriftlich offen zu legen, und zwar innerhalb eines angemessenen Zeitraums vor der Unterzeichnung von bindenden Abmachungen, d.h. dem Abschluss eines Vor- oder eines Franchise-Vertrages.

C. Richtlinien zur vorvertraglichen Aufklärung

Vor diesem Hintergrund und unter Zugrundelegung der deutschen Rechtsprechung hat der DFV die Richtlinien zur vorvertraglichen Aufklärung aufgestellt. Den Mitgliedern sowie Anwärtern des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. wird empfohlen, diese Richtlinien bei Vertragsverhandlungen zu beachten und anzuwenden.

I. Leitsätze der vorvertraglichen Aufklärung

1. Bereits in der Phase der Vertragsanbahnung und der auf den Abschluss des Franchise-Vertrages gerichteten Verhandlungen und Gespräche entsteht ein vorvertragliches Vertrauensschuldverhältnis, in dessen Rahmen die Parteien wechselseitig im besonderen Maße zur Offenlegung der für die spätere Zusammenarbeit erheblichen Informationen gegenüber dem anderen Teil verpflichtet sind.
2. Franchise-Geber, die Existenzgründer als Franchise-Nehmer werben, unterliegen besonders hohen Anforderungen an die vorvertragliche Aufklärungspflicht, auch wenn ein solcher Existenzgründer mit Abschluss des Franchise-Vertrages die Rechtstellung eines Unternehmers begründet.
3. Der Franchise-Geber ist zur Offenlegung und Erläuterung der Erfolgsaussichten der Konzeption sowie zur Angabe von wahrheitsgemäßen Zahlen und Informationen über den voraussichtlichen Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchise-Nehmers verpflichtet.

4. Der Franchise-Geber muss eine auf den bisherigen Erfahrungen von Franchise-Betrieben bzw. Pilotbetrieben beruhende Kalkulationsgrundlage liefern und den Franchise-Nehmer Interessenten in die Lage versetzen, die erforderlichen Aufwendungen, den Zeitraum der Anfangsverluste und die Chancen der Gewinnrealisierung eigenverantwortlich beurteilen zu können. Der Franchise-Nehmer muss auf Grund dieser Informationen die mit dem Abschluss des Franchise-Vertrages verbundenen Risiken aber auch unternehmerischen Chancen selbst einschätzen können.
5. Der Franchise-Geber muss dem Franchise-Nehmer Interessenten vor Unterzeichnung von bindenden Abmachungen nicht nur Einblick in das Handbuch gewähren, sondern diesem auch das Handbuch zur Prüfung in den Räumen des Franchise-Gebers zur Verfügung stellen.
6. Der Franchise-Nehmer Interessent muss die Möglichkeit haben, den Franchise-Vertrag sowie die weiteren Unterlagen (mit Ausnahme des Handbuchs) in einem angemessenen Zeitraum von mindestens 10 Tagen vor Vertragsunterzeichnung zu überprüfen bzw. durch Dritte überprüfen zu lassen.
7. Alle Informationen müssen richtig, unmissverständlich und vollständig sein.
8. Die Offenlegung der Information muss schriftlich oder in anderer dokumentierter Form in deutscher Sprache erfolgen.
9. Der Franchise-Nehmer seinerseits muss den Franchise-Geber richtig und vollständig über seine Aus- und Weiterbildung, seinen beruflichen Werdegang und seine Qualifikation und etwaiges Eigenkapital unterrichten.

II. Einzelkriterien der vorvertraglichen Aufklärung

Mit der folgenden beispielhaften Aufzählung möchten wir Ihnen Anhaltspunkte an die Hand geben, welche Informationen bzw. Unterlagen Sie zukünftigen Franchise-Partnern vor Vertragsschluss zukommen lassen sollten bzw. von diesem zu erwarten haben.

1. Informationen über das Franchise-Konzept

- Firmenname und Sitz des Franchisegebers,
- Geschäftstätigkeit des Franchisegebers,
- Zeitpunkt der Gründung des Franchisegebers/des Franchise-Systems,
- Handelsregisterauszüge bzw. Gewerbeanmeldung
- Anzahl der firmeneigenen Betriebe/Franchise-Outlets
- Zeitpunkt des Beginns mit Franchising/Eröffnung Pilot-Shop
- Anzahl der Franchise-Nehmer
- die Namen, Geschäftsadressen und Geschäftstelefonnummern von Franchise-Nehmern des Franchise-Gebers in Deutschland
- Fluktuationsrate Auskunft über einen in den letzten fünf Jahren in dem betreffenden Vertragsgebiet des Interessenten vor Ablauf des Vertrages ausgeschiedenen Franchise-Nehmer
- Eventuelle internationale Erfahrungen

2. Informationen über die mit Entscheidungsbefugnis ausgestatteten Personen der Systemzentrale

- Vorstand bzw. Geschäftsführer,
- evtl. Leiter der Franchise-Abteilung,
- Ansprechpartner für Franchisenehmer (Name, Position, Zuständigkeit)

3. Franchise-Angebot

- Standort, Inhaber, Dauer des Pilotprojektes (wenn angebracht)
- Ergebnisse und Erfahrungen aus dem Pilotprojekt (wenn angebracht)
- Leistungen der Systemzentrale
- Gewerbliche Schutzrechte des Franchise-Gebers
- Marketingkonzept des Franchise-Gebers
- Franchise-Gebühren
- Erforderliche spezielle Vorbildung des Franchise-Nehmers
- Angaben über den erforderlichen Kapitalbedarf des Franchisenehmers.
- Genereller Arbeitseinsatz des Franchise-Nehmers, (wenn angebracht)
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen über vergleichbare Franchise-Outlets des Systems
- Lieferantenrückvergütungssysteme

4. Kriterien für den Franchise-Nehmer zur

- Aufstellung einer Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung
- Ausarbeitung einer Standortanalyse

5. Rentenversicherungspflicht von Franchise-Nehmer

- Voraussetzung einer Rentenversicherungspflicht gem. § 2 IX SGB VI
- Vermeidungsstrategien

6. Franchise-Vertrag/Franchise-Handbuch (zuzüglich aller standardisierten Anlagen)

7. Bankreferenzen

- Name und Anschrift der Bank
- Bankverbindung

8. Angaben über Mitgliedschaften in Verbänden/sonstige Mitgliedschaften

- Anschriften und Aufgaben der Verbände
- Dauer der Mitgliedschaft
- Status
- sonstige Mitgliedschaften (z.B. Einkaufsverband)

9. Angaben über andere Vertriebswege der Franchise-Produkte oder Dienstleistungen

- Filialen, Großhandel, Fachhandel, Versand, Strukturvertrieb, Internetvertrieb etc.
- Firmenkunden- bzw. Großkundenbelieferung durch den Franchise-Geber