

Stellungnahme der CDH zur Anfrage des Bundesministeriums der Justiz: Gesetzliche Regelung des Franchisevertrags

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich ca. 48.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Sie sind selbständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Die Handelsvermittlungen als Bindeglied zwischen den Marktstufen spielen in der deutschen Wirtschaft eine bedeutende Rolle. So vermitteln Handelsvertretungen jährlich Waren im Wert von ca. 175 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Mrd. Euro. Schon seit einiger Zeit zählen auch zahlreiche Franchisenehmerbetriebe über alle Branchen hinweg zu den Mitgliedsunternehmen der CDH-Organisation. In Zukunft ist sogar davon auszugehen, dass immer mehr Franchisenehmer von der CDH-Organisation beraten und vertreten werden. Bereits zum jetzigen Zeitpunkt sind der CDH die „Sorgen und Nöte“ der Franchisenehmer damit wohl bekannt.

Die Frage nach einem spezialgesetzlichen Regelungsbedürfnis des Franchisevertrages beantworten wir wie folgt:

(1) Franchisevertrag – flexiblen typengemischten Vertragstypus erhalten:

In Deutschland ist der Franchisevertrag wie bspw. auch der Umfang vorvertraglicher Aufklärungspflichten vor Abschluss eines Franchisevertrages spezialgesetzlich nicht geregelt. Aus Sicht der CDH stellt sich insoweit zunächst die Frage, ob es vor dem Hintergrund der Vielzahl unterschiedlichster

Franchisesysteme überhaupt sinnvoll erscheint, ein solches gesetzgeberisches Vorhaben anzugehen, da in diesem Fall jedweder Gestaltung eines Franchisevertrages gleichsam genüge getan werden müsste. Denn der Vertragstyp „Franchisevertrag“ ist kein strikt abgrenzbares Spezialgebiet. Im Kern steht in der Regel ein Vertragshändlervertrag mit dem Franchisenehmer (Rahmen-Kaufvertrag), ein Handelsvertreter-Vertrag, ein Kommissionärsvertrag, oder auch ein Dienstleistungsvertrag, deren Grundlagen bereits gesetzlich geregelt sind. Diese Dauerbeziehung wird sozusagen angereichert durch andere – je nachdem welchen Schwerpunkt und welches Geschäftsmodell das jeweilige Franchisesystem verfolgt – durch Themen wie Markenlizenzen, Beratungsdienstleistung, Softwarebereitstellung, etc. , die ihrerseits in der Regel wieder gesetzlich geregelt sind. Einen derartigen typengemischten Vertragstypus, in ein gesetzliches Regelwerk einzubinden, kann die bislang mögliche Typenvielfalt durchaus behindern und damit auch der Neu- oder Fortentwicklung von Franchisesystemen hinderlich sein.

(2) Europäische Rechtsetzung und Erfahrungen aus anderen EU-Mitgliedsstaaten beherzigen:

Auch die Europäische Kommission hat bislang davon abgesehen, für das Franchising besondere gesetzliche Rahmenbedingungen zu schaffen. So wurde etwa das im Jahr 2002 zur Diskussion stehende sog. „UNIDROIT-Modellgesetz über die Offenlegung beim Franchising“ auf europäischer Ebene nicht weiter verfolgt. Im Kartellrecht hat die Kommission sogar bewusst den entgegengesetzten Weg beschritten und hat die seinerzeit speziell auf das Franchising ausgerichtete Gruppenfreistellungsverordnung zugunsten einer für alle vertikalen Systeme geltende Gruppenfreistellungsverordnung aufgegeben, die nunmehr bereits in ihrer zweiten überarbeiteten Fassung Gültigkeit beansprucht. Auch die Erfahrungen mit franchiserechtlichen Spezialgesetzen im europäischen Ausland (wie z.B. in Belgien, Frankreich, Schweden oder Spanien) verdeutlichen, dass damit einhergehend ein umfangreicher und kostspieliger bürokratischer Aufwand erzeugt wird, der letzten Endes dem Franchisenehmer in Form höherer Franchisegebühren auferlegt wird. Der Eintritt in ein Franchisesystem wird damit erheblich verteuert und damit die erfolgreiche Expansion guter Franchisesysteme nicht nur er-

schwert, sondern kann durch die zunächst vom Franchisegeber aufzuwendenden zusätzlichen Kosten sogar verhindert werden.

(3) Vorvertragliche Aufklärungspflichten – inzwischen für Franchisegeber und Franchisenehmer rechtssicher ausgeurteilt und mit Schuldrechtsreform allgemein gesetzlich normiert:

Ein häufiger Grund einer Auseinandersetzung zwischen Franchisegeber und -nehmer ist das Ausbleiben der erhofften Rentabilität des Betriebs des Franchisenehmers. Dieses Problem löst die Rechtsprechung dadurch, dass sie dem Franchisegeber weit reichende vorvertragliche Aufklärungspflichten auferlegt. Die Rechtsprechung hat gerade zu dieser vorvertraglichen Aufklärungspflicht des Franchisegebers eine große Anzahl von Entscheidungen getroffen, durch die Art und Umfang der zu erteilenden Informationen näher aufgeschlüsselt wurden. Insbesondere die Rechtsprechung des OLG München hat seit Anfang der neunziger Jahre dazu geführt, dass der zu beachtende Handlungsrahmen für die vorvertragliche Aufklärungspflicht des Franchisegebers immer weiter detailgerecht fortentwickelt wurde und inzwischen als rechtssicher anzusehen ist (vgl. z.B. OLG München, Urt. v. 16.09.1993, Az. 6 U 5495/92; Urt. v. 24.04.2001, Az. 5 U 2180/00; Urt. v. 01.08.2002, Az. 8 U 5085/01; Urt. v. 27.07.2006 Az. 23 U 5590/05). Hiernach muss der Franchisegeber über alle Punkte informieren und aufklären, für die nach den Grundsätzen von Treu und Glauben (§ 242 BGB) Aufklärung verlangt werden kann. Gemeint sind solche Punkte, von denen der Franchisegeber annehmen muss, dass sie für die Entscheidung des Franchisenehmers, den Franchisevertrag abzuschließen, erheblich sind. Der Franchisegeber muss den Franchisenehmer richtig und vollständig über die Rentabilität des Systems unterrichten. Des Weiteren kann der Franchisegeber, der wegen der vorvertraglichen Aufklärungspflicht schadensersatzpflichtig ist, den Franchisenehmern nicht als Mitverschulden entgegenhalten, dass er leichtfertig den Anpreisungen des Franchisegebers vertraut hatte.

Der Franchisenehmer soll durch die vorvertragliche Aufklärung insgesamt in die Lage versetzt werden, die mit dem Abschluss des Franchisevertrages verbundenen unternehmerischen Risiken einschätzen zu können. Dabei treffen den Franchisegeber gegenüber unerfahrenen Gewerbetreibenden sogar höhere Anforderungen hinsichtlich seiner Offenbarungspflicht. Die bisher ergangene Recht-

sprechung hat sich damit selbst in die Lage versetzt auf jeden speziellen Einzelsachverhalt eingehende angemessene Maßstäbe anzuwenden.

Vor diesem Hintergrund ist die CDH der Auffassung, dass spezielle Franchiseregulungen zu den vorvertraglichen Aufklärungspflichten ohnehin nur diese Rechtsprechung nachzeichnen würden und hierdurch sogar die Flexibilität der Rechtsprechung auf neueste Entwicklungen in der Franchisewirtschaft zu reagieren, ohne Grund eingeschränkt würde.

Als weiterer Grund gegen eine spezielle gesetzliche Normierung ist aus Sicht der CDH anzuführen, dass die vorvertraglichen Aufklärungspflichten mit Inkrafttreten der Schuldrechtsreform eine ausdrückliche gesetzliche Grundlage gefunden haben. Seit dem Jahr 2002 besteht damit eine gesetzliche Norm zur vorvertraglichen Aufklärung auch bei Franchiseverträgen, da Fälle des vorvertraglichen Vertrauensverhältnisses im § 311 Abs. 2 und 3 i.V.m. §§ 241 Abs. 2, 242 BGB ausdrücklich geregelt worden sind. Franchisegeber, die diese vorvertraglichen Aufklärungspflichten verletzen, sind verpflichtet, dem Franchisenehmer den entstandenen Schaden gem. § 280 i.V.m. § 311 BGB zu ersetzen, d.h. alle Aufwendungen, die der Franchisenehmer im Vertrauen auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der Rentabilitätsangaben des Franchisegebers getätigt hat.

(4) Weitere bestehende Schutzvorschriften, die auf den Franchisevertrag / Franchisenehmer Anwendung finden:

Neben dem ebenfalls auf Franchiseverträge zur Anwendung gelangenden Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist in der Rechtsprechung ebenfalls anerkannt, dass bestimmte Normen aus dem Handelsvertreterrecht auch speziell auf Franchisenehmer Anwendung finden. So hat etwa das Kammergericht Berlin bereits im Jahr 1998 entschieden (vgl. KG BB 1998, S. 607), dass § 89a Abs. 2 HGB aufgrund vergleichbarer Interessenlage wie beim Handelsvertreter auch auf den Franchisenehmer anwendbar ist. Demgemäß kann dem Franchisenehmer unter dem Gesichtspunkt des Investiti-

onsschutzes ein Schadensersatzanspruch analog § 89a Abs. 2 HGB zustehen, wenn er den Vertrag vorzeitig aus wichtigem Grund beenden muss.

Auch § 89b HGB kann auf Franchisenehmer unter bestimmten Voraussetzungen Anwendung finden und begründet damit für den Franchisenehmer einen Anspruch auf Ausgleichzahlung gegenüber dem Franchisegeber für den für ihn aufgebauten Kundenstamm bei Vertragsbeendigung (vgl. u.a. OLG Celle Az. 11 U 279/06 HVR Nr. 1209, BB 2007, S. 1862; OLG Dresden Az. 19 U 881/01 HVR Nr. 1211; LG Hanau Az. 6 O 106/01 HVR Nr. 1175; LG Frankfurt a.M. Az. 3/8 O 28/99 HVR Nr. 1115).

Auf viele Franchiseverträge finden ebenfalls die Bestimmungen über Verbraucherdarlehensverträge (§§ 491 ff. BGB) Anwendung, die dem Franchisenehmer als Existenzgründer ein Widerrufsrecht gemäß §§ 491, 512 i.V.m. 355 Abs. 1 S. 2 BGB einräumen. Der Anwendungsbereich dieser verbraucherrechtlichen Schutzvorschriften ist immer dann eröffnet, wenn der Franchisegeber dem Franchisenehmer einen Kredit gewährt oder aber, was in der Praxis wesentlich häufiger vorkommt, der Franchisevertrag eine Bezugsbindung enthält.

Auch diese vorhandenen weiteren auf den Franchisenehmer / Franchisevertrag zur Anwendung gelangenden Schutzvorschriften sind aus Sicht der CDH bei der Entscheidung zu einem spezialgesetzlichen Regelungsbedarf des Franchisevertrages zu gewichten.

(5) Anzuerkennende Selbstregulierung der Franchisewirtschaft:

Darüber hinaus hat der Deutsche Franchise Verband (DFV e.V.) umfangreiche Richtlinien zu der vorvertraglichen Aufklärungspflicht von Franchisenehmern entwickelt, die von Gerichten bereits als verbindlicher Standard herangezogen werden. Der bereits seit mehreren Jahren eingeführte DFV-System-Check trägt zu einer aner kennenswerten Selbstregulierung der Franchisewirtschaft bei.

(6) Fazit:

Vor diesem Hintergrund sieht die CDH keine Notwendigkeit für eine spezialgesetzliche Regelung des Franchisevertrages. Eine solche halten wir aus den oben genannten Gründen weder für sinnvoll noch für erforderlich. Der Schutz des Franchisenehmers ist sowohl durch die ergangene Rechtsprechung als auch durch unterschiedlichste zur Anwendung gelangende Schutzvorschriften gewährleistet. Vor jeder Art von angedachter gesetzlicher Regelung sollte zuvor überprüft werden, den für mittelständische Unternehmen zumutbaren Bürokratieaufwand nicht zu überziehen und die in Deutschland äußerst erfolgreiche Franchisewirtschaft nicht unnötig zu behindern.

Wir hoffen, dass unsere Erwägungen Berücksichtigung finden.

Mit freundlichen Grüßen



Eckhard Döpfer
Mitglied der Hauptgeschäftsführung



Sina Heller
Referentin

Berlin, 15. Juli 2013