

---

## Ausgleichsanspruch und Provisionsansprüche für die Zeit nach Vertragsende im Franchiserecht

---

**Einem Franchisenehmer steht bei Beendigung des Vertragsverhältnisses gegen den Franchisegeber ein Ausgleichsanspruch in analoger Anwendung des § 89b HGB zu, wenn er ähnlich einem Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Franchisegebers eingegliedert und verpflichtet ist, diesem bei Beendigung des Vertragsverhältnisses den Kundenstamm zu überlassen. Mit einer hinzukommenden Geltendmachung von Provisionsansprüchen analog § 87 Abs. 1, 3 HGB für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses begehrt der Franchisenehmer allerdings eine doppelte Erstattung der mit der Vertragsbeendigung verbundenen Verluste. Denn anders als im Handelsvertreterrecht erhält der Franchisenehmer keine Provision. Vielmehr wird er selbst Vertragspartner der Endverbraucher und ist seinerseits nur zur Entrichtung der Lizenzgebühr an den Franchisegeber verpflichtet.**

*OLG Celle, Urteil vom 19.04.2007 - Aktenzeichen 11 U 279/06 rkr.*

Das OLG Celle hatte sich in diesem Verfahren zunächst mit der analogen Anwendbarkeit des Anspruches auf Ausgleich gemäß § 89b HGB auf einen Franchisenehmer zu beschäftigen. Dabei stellten der Senat mit der Entscheidung vom 19. April 2007 fest, dass dem Franchisenehmer bei Beendigung des Vertragsverhältnisses gegen den Franchisegeber ein Ausgleichsanspruch in analoger Anwendung des § 89b HGB zusteht, wenn er ähnlich einem Handelsvertreter in die Absatzorganisation des Franchisegebers eingegliedert und verpflichtet sei, diesem bei Beendigung des Vertragsverhältnisses den Kundenstamm zu überlassen.

Im zu beurteilenden Sachverhalt sei der Franchisenehmer in das Vertriebssystem des beklagten Franchisegebers eingebunden gewesen. Er habe auch einen Kundenstamm geschaffen, welcher dem Franchisegeber auch weiterhin verbleibe. Zwar habe keine ausdrückliche Pflicht zur Übernahme des Kundenstammes bestanden. Der Franchisegeber habe aber systembedingt über alle insoweit erforderlichen Daten verfügt. Eine Vertragsfortführung mit den ehemaligen Kunden war dem Franchisegeber im eigenen Namen damit zumindest möglich. Die vom Franchisegeber angebotene Übernahme der Kunden sei nicht von Belang, da der Franchisenehmer aufgrund eines vereinbarten einjährigen nachvertraglichen Wettbewerbsverbots damit nichts anfangen könne.

In der gleichen Entscheidung wurden hinzukommende Provisionsansprüche des Franchisenehmers analog § 87 Abs. 1, 3 HGB für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses allerdings zurückgewiesen. Ob die provisionsrechtlichen Bestimmungen des Handelsvertreterrechts auf Franchisenehmer entsprechende Anwendung fänden, sei stets unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls zu beurteilen. Beim Franchising gestatte der Franchisegeber dem Franchisenehmer gegen eine entsprechende Vergütung die Nutzung einer Gesamtheit von Rechten an gewerblichem oder geistigem Eigentum

zum Zweck des Weiterverkaufs von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher. Anders als im Handelsvertreterrecht erhalte der Franchisenehmer allerdings keine Provision. Vielmehr werde er selbst Vertragspartner der Endverbraucher und sei seinerseits nur zur Entrichtung der Lizenzgebühr an den Franchisegeber verpflichtet.

Bereits dieser Gesichtspunkt begründe Zweifel, ob hier eine Vergleichbarkeit zwischen einem Handelsvertreter und einem Franchisenehmer bestehe und Letzterem Rechte zugebilligt werden könnten, die den nachvertraglichen Provisionsansprüchen des Handelsvertreters entsprechen.

Hinzu komme, dass der von dem Franchisenehmer in diesem Zusammenhang ebenfalls geltend gemachte Provisionsanspruch bereits von dem gleichfalls geltend gemachten Ausgleichsanspruch analog § 89b HGB erfasst werde. Der gem. § 89b HGB vom Unternehmer zu zahlende Ausgleich sei gerade eine Abgeltung für die Provisionsverluste des Handelsvertreters. Nichts anderes begehre der Franchisenehmer aber mit seinem ebenfalls geltend gemachten Anspruch analog § 87 Abs. 1 HGB. Im Ergebnis begehre der Franchisenehmer damit doppelte Erstattung der mit der Vertragsbeendigung verbundenen Verluste, und zwar sowohl analog § 87 Abs. 1 HGB als auch analog § 89b HGB. Eine derartige Doppelzahlung könne dem Franchisenehmer nicht zugesprochen werden.

---

*Die Beratung im Vertriebsrecht insbesondere auch die Vertragsprüfung ist eine der wesentlichen Leistungen der CDH Organisation für Mitglieder. Nähere Informationen unter:*

*[www.cdh.de/leistungen/beratung](http://www.cdh.de/leistungen/beratung)*

*Das Urteil ist für eine Veröffentlichung in der Rechtsprechungssammlung HVR-Online vorgesehen, die unter [www.cdh-wdgbh.de](http://www.cdh-wdgbh.de) bestellt werden kann.*