Richtlinie des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.

„Vorvertragliche Aufklärungspflichten“

Hinweis: Mit ihrem Beitritt zum Deutschen Franchise-Verband verpflichten sich die Mitglieder und assoziierten Mitglieder zur Einhaltung der in dieser Richtlinie festgehaltenen Mindestanforderungen für die vorvertragliche Aufklärung von Franchise-Interessenten. Auch Nicht-Mitglieder können sich die Richtlinie zur Grundlage ihrer vorvertraglichen Aufklärung machen.

A. Zielsetzung

Diese Richtlinie soll Franchisegebern Mindestanforderungen für die vorvertragliche Aufklärung ihrer Franchise-Interessenten an die Hand geben. Im Gegensatz zu anderen Staaten (in Europa: Belgien, Frankreich, Italien, Litauen, Schweden und Spanien) ist der Umfang der Aufklärungspflichten des Franchisegebers in Deutschland nicht durch sog. *disclosure*-Regelungen gesetzlich festgeschrieben. Vielmehr wurden die Anforderungen im Laufe der Zeit durch die obergerichtliche Rechtsprechung konkretisiert.

Den Franchisegebern soll deshalb ein praxistaugliches Instrument zur Verfügung gestellt werden, um sich einen Überblick über die zu erbringenden Informationen zu verschaffen. Die Richtlinie stellt die Mindestanforderungen an die vorvertragliche Aufklärung dar, jedoch erhebt diese keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

B. Grundlagen der vorvertraglichen Aufklärung

I. Erwartungshorizont des Franchise-Interessenten

Um den Umfang der vorvertraglichen Aufklärung zutreffend beurteilen und umsetzen zu können, sollte sich der Franchisegeber zunächst die Erwartungen vergegenwärtigen, welche ein Franchise-Interessent typischerweise an die vorvertraglich zur Verfügung gestellten Informationen stellt. Deshalb hat der Deutsche Franchise-Verband eine Umfrage bei Franchise-Interessenten durchgeführt, um festzustellen, nach welchen Kriterien ein Franchise-Interessent den Abschluss eines Franchisevertrages in Betracht zieht bzw. welche Kriterien für den späteren Abschluss des Franchisevertrages für Franchise-Interessenten von entscheidender Bedeutung sind. Für mehr als 50 % aller Befragten standen demnach folgende Kriterien im Vordergrund:

- Alleinstellungsmerkmal und Zukunftsausrichtung des Systems
- Unterstützungsleistung des Franchisegebers während der Partnerschaft
- Mitbestimmung bei der Standortwahl
- Hohe Entscheidungsfreiheit als Franchise-Interessent
- Geringe Fluktuation der Franchise-Interessenten im Franchisesystem
- Intensität der Einarbeitung
- Professioneller Eindruck der Systemzentrale

Daran schließen sich Kriterien wie

- Höhe der Einstiegsinvestitionen
- Höhe der monatlichen Gebühren

an. Hingegen sehen nur 25 % aller Franchise-Interessenten den kurzfristigen *return on invest* als entscheidenden Aspekt für den Abschluss eines Franchisevertrages an.

Für die vorvertragliche Aufklärung folgt aus dieser Umfrage, dass Angaben zum Franchisesystem im Vordergrund stehen. Erst danach ist die Höhe der Investitionen gefragt. Schließlich spielt der *return on invest* für den Abschluss eines Franchisevertrages nur eine untergeordnete Rolle.

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

II. Rechtslage in Deutschland

Die Verpflichtung zur vorvertraglichen Aufklärung ergibt sich in Deutschland aus der gesetzlichen Pflicht (Treu und Glauben), bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen auf die Interessen des Verhandlungspartners Rücksicht zu nehmen. Bereits in dieser Phase besteht ein vorvertragliches Vertrauensschuldverhältnis mit gegenseitigen Schutzpflichten. Bei Verletzung dieser Schutzpflichten haftet der Franchisegeber unter dem Gesichtspunkt des Verschuldens bei der Vertragsanbahnung (§§ 311 Abs. 2, 241 Abs. 2, 280 Abs. 2 Bürgerliches Gesetzbuch).

Die Pflicht zur vorvertraglichen Aufklärung beginnt in dem Augenblick, in dem der Franchisegeber mit dem Franchise-Interessent das erste Mal zum Zwecke der Vertragsanbahnung in Kontakt tritt und ihm relevante Informationen über das Franchisesystem zur Verfügung stellt. Dies kann z.B. durch das Schalten eines Internetauftritts, einer Zeitungsanzeige, durch die Überlassung von Informationsmaterial oder durch einen Messeauftritt geschehen. Der Franchisegeber ist verpflichtet, den Franchise-Interessent von Anfang an wahrheitsgemäß über das Franchisesystem zu unterrichten. Er muss bereits in der vorvertraglichen Phase über solche Umstände aufklären, die allein dem Franchisegeber bekannt sind und von denen er weiß oder wissen muss, dass sie die Entscheidung des Franchise-Interessenten über den Vertragsschluss beeinflussen können.

Verstöße gegen die vorvertragliche Aufklärungspflicht führen zu einem Schadenersatzanspruch des Franchise-Interessenten. Der Schadenersatzanspruch umfasst neben dem Ersatz von finanziellen Schäden – abzüglich etwaiger Einnahmen des Franchise-Interessenten – die Aufhebung und Rückgängigmachung des gesamten Vertragverhältnisses. Der Franchise-Interessent ist so zu stellen, als wäre der Franchisevertrag nie geschlossen worden. Zudem kann der Franchise-Interessent den Vertrag ggf. wegen arglistiger Täuschung anfechten.

Der Schadenersatzanspruch kann sich nicht nur gegen den Franchisegeber, sondern auch gegen Dritte richten. Das setzt voraus, dass diese im Rahmen der Vertragsverhandlungen in besonderem Maße Vertrauen für sich in Anspruch genommen haben und dadurch die Verhandlungen oder den Vertragsschluss erheblich beeinflusst haben. Im Einzelfall kann damit auch eine Haftung des Geschäftsführers oder Gesellschafters einer Franchisegeber-GmbH verbunden sein, wenn das Interesse des Geschäftsführers oder Gesellschafters am Abschluss des Franchisevertrages über das allgemeine Interesse am Erfolg seines Unternehmens hinausgeht.

Kommt es zu einer rechtlichen Auseinandersetzung über die Einhaltung der Aufklärungspflichten, muss der Franchisegeber (bzw. der in Haftung genommene Dritte) darlegen und beweisen, dass der Franchise-Interessent **richtig und vollständig** über das Franchisesystem **informiert** wurde.

III. Europäischer Verhaltenskodex

Die vorliegende Richtlinie entspricht den Anforderungen des Europäischen Verhaltenskodex für Franchisevereinbarungen der European Franchise Federation. Der Europäische Verhaltenskodex sieht unter Ziffer 3.3 vor, dass jeder Franchisegeber verpflichtet ist, dem Franchise-Interessent die Informationen, die das Franchiseverhältnis betreffen, vollständig und schriftlich offen zu legen, und zwar innerhalb eines angemessenen Zeitraums vor der Unterzeichnung eines bindenden Franchisevertrages oder eines Vorvertrages, der den bindenden Abschluss eines Franchisevertrages vorsieht.

C. Richtlinie zur vorvertraglichen Aufklärung

Vor diesem Hintergrund – und unter Zugrundelegung der deutschen Rechtsprechung – hat der Deutsche Franchise-Verband diese Richtlinie zur vorvertraglichen Aufklärung aufgestellt. Die Mitglieder und assoziierten Mitglieder des Deutschen Franchise-Verbandes verpflichten sich, diese Richtlinie im Rahmen der vorvertraglichen Aufklärung gegenüber dem Franchise-Interessent zu beachten und anzuwenden.

I. Leitsätze der vorvertraglichen Aufklärung

1. Bereits in der Phase der Vertragsanbahnung und der auf den Abschluss des Franchisevertrages gerichteten Verhandlungen und Gespräche entsteht ein vorvertragliches Vertrauensschuldverhältnis. Die Parteien sind bereits in dieser Phase in besonderem Maße verpflichtet, solche Informationen wechselseitig offenzulegen, die aus Sicht der anderen Vertragspartei für die spätere Zusammenarbeit erheblich sind.

2. Der Umfang der vorvertraglichen Aufklärung ist insbesondere von den Vorerfahrungen des jeweiligen Franchise-Interessenten abhängig. Deshalb unterliegt der Franchisegeber besonders hohen Anforderungen an die vorvertragliche Aufklärung, wenn er einen unternehmerisch unerfahrenen Existenzgründer als Franchise-Interessent wirbt (obwohl der Existenzgründer mit Abschluss des Franchisevertrages die Rechtstellung eines Unternehmers begründet).

3. Der Franchisegeber ist zur Offenlegung und Erläuterung der Erfolgsaussichten des Franchisekonzepts sowie zur Angabe von wahrheitsgemäßen Zahlen und Informationen über den voraussichtlichen Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchise-Interessenten verpflichtet.

4. Der Franchisegeber muss dem Franchise-Interessent eine Kalkulationsgrundlage liefern, welche den Franchise-Interessent in die Lage versetzt, die mit dem Abschluss des Franchisevertrages verbundenen Risiken und unternehmerischen Chancen selbst einschätzen zu können. Der Franchise-Interessent muss dadurch in die Lage versetzt werden, die erforderlichen Aufwendungen, den Zeitraum der Anfangsverluste und die Chancen der Gewinnrealisierung eigenverantwortlich beurteilen zu können.

5. Das vom Franchisegeber zur Verfügung gestellte Zahlenmaterial muss auf den bisherigen Erfahrungen von Franchisebetrieben bzw. Pilotbetrieben beruhen. Wenn dem Franchisegeber bisher noch kein auf tatsächlichen Erfahrungen beruhendes Zahlenmaterial zur Verfügung steht und die mitgeteilten Zahlen deshalb lediglich den Charakter einer Schätzung aufweisen, muss der Franchisegeber den Franchise-Interessent ausdrücklich und unmissverständlich auf diesen Umstand hinweisen.

6. Der Franchise-Interessent muss vor der Unterzeichnung von bindenden Vereinbarungen ausreichende Gelegenheit haben, den Franchisevertrag und sonstige relevante Unterlagen wie insbesondere das sog. Franchisehandbuch selbst oder durch Dritte einzusehen bzw. überprüfen zu lassen. Dazu muss der Franchisegeber dem Franchise-Interessent den Franchisevertrag sowie die weiteren Unterlagen (mit Ausnahme des Handbuchs) für einen angemessenen Zeitraum von i. d. R. 14 Tagen vor Vertragsunterzeichnung überlassen. Das Franchisehandbuch ist aus Gründen des Know-how-Schutzes nicht zu übergeben. Es ist ausreichend, dass dem Franchise-Interessent das Handbuch in den Räumen des Franchisegebers zur Einsichtnahme und Prüfung zur Verfügung gestellt wird.

7. Alle offengelegten Tatsachen müssen vollständig und richtig sein.

8. Die Offenlegung der Informationen sollte entsprechend dokumentiert werden.

Im Gegenzug ist der Franchise-Interessent seinerseits verpflichtet, den Franchisegeber richtig und vollständig über seine Aus- und Weiterbildung, seinen beruflichen Werdegang und seine Qualifikation sowie etwaiges Eigenkapital unterrichten.

II. Checkliste für die vorvertragliche Aufklärung

Die folgende beispielhafte Aufzählung soll einen Überblick darüber geben, welche Informationen bzw. Unterlagen der Franchisegeber Franchise-Interessenten vor Vertragsschluss zukommen lassen sollte, um die Mindestanforderungen hinsichtlich der vorvertraglichen Aufklärungspflicht zu erfüllen:

1. **Informationen über das Franchisekonzept**

   - Firmenname und Sitz des Franchisegebers
   - Geschäftstätigkeit des Franchisegebers
   - Zeitpunkt der Gründung des Franchisegebers/des Franchisesystems
   - Handelsregisterauszug oder Gewerbeanmeldung
   - Anzahl der firmeneigenen Betriebe/Franchise-Outlets
   - Zeitpunkt des Beginns mit Franchising/der Eröffnung des Pilot-Shops
   - Anzahl der Franchisenehmer
   - Einsichtnahme der Namen, Geschäftsadressen und -telefonnummern der Franchisenehmer in Deutschland
   - Zu-/ Abgänge (Fluktuationsrate) innerhalb des Systems
   - Ggf. Auskunft über innerhalb der letzten drei Kalenderjahre, soweit nicht sonstige Ereignisse eintreteen sind, im konkreten Vertragsgebiet (soweit vorhanden) oder am jeweiligen Standort vorzeitig aus dem Franchiseverhältnis ausgeschiedene Franchisenehmer
   - Ggf. internationale Erfahrungen
   - Erforderliche Qualifikation des Franchise-Interessenten

2. **Informationen über die mit Entscheidungsbefugnis ausgestatteten Personen der Systemzentrale**

   - Vorstand bzw. Geschäftsführer
   - Ggf. Leiter der Franchiseabteilung
   - Ansprechpartner für Franchisenehmer (Name, Position, Zuständigkeit)

3. **Franchiseangebot**

   - Ggf. Standort, Inhaber, Dauer des Pilotprojektes
   - Ggf. Ergebnisse und Erfahrungen aus dem Pilotprojekt
   - Leistungen der Systemzentrale
   - Gewerbliche Schutzrechte des Franchisegebers
   - Marketingkonzept des Franchisegebers

4. **Kalkulationsgrundlage**

   - Zahlenmaterial für die Aufstellung einer Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung
   - Franchisegebühren und sonstige Zahlungsverpflichtungen
   - Erforderlicher Kapitaleinsatz des Franchise-Interessenten
   - Erforderlicher Arbeitseinsatz des Franchise-Interessenten
   - Sofern möglich, Kennzahlen über vergleichbare Betriebe des Systems, andernfalls qualifizierte Schätzungen
   - Vertragsprodukte, ggf. Information über Lieferantenrückvergütung

5. **Rentenversicherungspflicht des Franchise-Interessenten (sofern relevant)**

   - Voraussetzung einer Rentenversicherungspflicht gem. § 2 S. 1, Nr. 9 SGB VI

6. **Franchisevertrag/Franchisehandbuch (zuzüglich aller relevanten Anlagen)**

7. **Bankreferenzen**

   - Name und Anschrift der Bank
   - Bankverbindung

8. **Angaben über Mitgliedschaften in Verbänden/sonstige Mitgliedschaften**

   - Ggf. Art der Mitgliedschaft im Deutschen Franchise - Verband (Vollmitgliedschaft/Assoziierung) sowie Angabe des Datums des letzten erfolgten Systemchecks
   - Anschriften der Verbände
   - Sonstige Mitgliedschaften (z.B. Einkaufsverband)

9. **Angaben über andere Vertriebswege der Franchiseprodukte oder Dienstleistungen (sofern relevant)**

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