

FRANCHISING UND BEZUGSBINDUNGEN / EINKAUFSVORTEILE IN ÖSTERREICH (ÖFV)

Bezugsbindung und Einkaufsvorteile im Franchising

Zentrale Fragen im Zusammenhang mit dem Warenbezug in Franchise-Systemen sind jene von Bezugsbindungen und Einkaufsvorteilen. In Ermangelung nationaler gesetzlicher Regelungen sowie österreichischer Rechtsprechung empfiehlt es sich, diese Grundsatzfragen zwischen den Franchisepartnern nach Möglichkeit im Vorfeld abschließend zu klären, um eventuellen Unstimmigkeiten vorzubeugen.

1. Zum Begriff der Bezugsbindung

Unter Bezugsbindung versteht man die vertraglich vereinbarte Verpflichtung des Franchisenehmers, Waren ausschließlich vom Franchisegeber oder einem von diesem bezeichneten Lieferanten zu beziehen. Diese Verpflichtung kann umgekehrt auch eine „negative Formulierung“ enthalten, wonach dem Franchisenehmer untersagt wird, bestimmte Waren zu führen oder bei bestimmten Lieferanten einzukaufen.

Bezugsbindungen sind oftmals das einzige Mittel in Franchise-Systemen eine gewisse Qualitätssicherung und dem damit verbundenen Erfolg dieser Vertriebssysteme zu gewährleisten. Es darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass sich Franchisenehmer durch solche vertraglichen Bindungen in einem Spannungsverhältnis zwischen ihrer wirtschaftlichen Entscheidungsfreiheit einerseits und der Gewährleistung der Einheitlichkeit des Franchise-Systems andererseits befinden. Darüber hinaus muss die Zulässigkeit von Bezugsbindungen auch wettbewerbsrechtlich beurteilt werden.

So werden Bezugsbindungen grundsätzlich dann als unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne der europäischen Gruppenfreistellungsverordnung zu qualifizieren sein, wenn ein Käufer (Franchisenehmer) verpflichtet ist mehr als 80 % des Wareneinkaufs des Vorjahres vom Hersteller (Franchisegeber) oder einem von ihm namhaft gemachten Lieferanten zu beziehen. Eine Bezugsbindung von bis zu 80 % ist jedoch jedenfalls zulässig.

Franchise-Systeme verlangen aber in der Regel einheitliche Qualitätsstandards, um Identität und Know-how, welche für den Erfolg ausschlaggebend sind, zu bewahren. Es werden daher auch höhere Bezugsbindungen im Franchising für zulässig erachtet, sofern dies für die Einheitlichkeit des Franchise-Systems bzw. den Schutz des Know-how notwendig ist.

2. Einkaufsvorteile in Franchise-Systemen

Die mit der Frage der Bezugsbindung in einem engen Zusammenhang stehende ist jene von Einkaufsvorteilen. Abhängig von der vertraglichen Ausgestaltung kann es vorkommen, dass Franchisegeber den Zentraleinkauf für alle Franchisenehmer eines Franchise-Systems übernehmen. Strittig ist, ob Franchisegeber grundsätzlich zur Weitergabe von den durch die Bündelung des Einkaufs erzielten günstigeren Einkaufskonditionen an die Franchisenehmer verpflichtet sind bzw. ob zumindest eine Offenlegungspflicht bezüglich dieser Einkaufsvorteile besteht.

3. Deutsche Judikatur als möglicher Richtungsweiser

In einer jüngst ergangenen Entscheidung des deutschen Bundes Gerichtshofes zu den Themen Bezugsbindung und Einkaufsvorteile wurde erkannt, dass eine „100%-ige Bezugsbindungen mit einer nicht vollständigen Weitergabe von Einkaufsvorteilen grundsätzlich keine unbilligen Behinderungen von Franchisenehmern“ sei. Neben Argumenten des Identitätsschutzes eines Franchise-Systems sowie der Gewährleistung von Qualitätsstandards, wurde auch ausgeführt, dass ein Franchisegeber eben für sein Tätigwerden als Großhändler einen Teil der Einkaufsvorteile für diese zusätzlich erbrachte Leistung einbehalten kann.

Zwar hat sich die österreichische Rechtsprechung zu diesem Thema noch nicht geäußert, doch kann wohl in Anlehnung an die deutsche Rechtsprechung davon ausgegangen werden, dass ein ähnliches Ergebnis für die österreichische Franchise-Wirtschaft zu erwarten ist. Die Verpflichtung zur Weitergabe von Einkaufsvorteilen besteht also nur dann, wenn eine solche zwischen den Franchisepartnern vertraglich vereinbart wurde oder der Franchisegeber eine Art Bestpreisgarantie abgegeben hat. Sicherlich ist jedoch auch zu bedenken, dass jeden Vertragspartner, somit auch den Franchisegeber, eine Treuepflicht gegenüber seinen Franchisenehmern trifft, sodass eine exzessive Vereinnahmung von Einkaufsvorteilen, die nicht als Gegenleistung für Leistungen des Franchisegebers angesehen werden kann, im Umkehrschluss unzulässig sein dürfte.

Vor diesem Hintergrund ist es empfehlenswert die soeben besprochene zentrale Frage des Franchisings, nämlich ob Einkaufsvorteile vom Franchisegeber an seine Franchisenehmer weiterzugeben sind, bei der Vertragsgestaltung entsprechend zu berücksichtigen.

Wien, im Februar 2010

Dr. Benedikt Spiegelfeld

CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati
Partnerschaft von Rechtsanwälten