

## **Richtlinie des Deutschen und Österreichischen Franchise-Verbandes e.V.**

### **„Vorvertragliche Aufklärungspflichten“**

#### **Zielsetzung**

Während andere Staaten 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. 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 mit dem Augenblick, wo der Franchise-Geber mit dem potentiellen Franchise-Nehmer das erste Mal in Kontakt tritt und ihm das Franchisesystem im Einzelnen darstellt. Dies kann z.B. durch eine Zeitungsanzeige, durch Informationsmaterial oder durch einen Messeauftritt geschehen. Der Franchise-Geber trägt die Beweislast dafür, dass seine Angaben den Tatsachen entsprechen und er die erforderlichen Informationen gegeben 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 in Anspruch genommen haben und dadurch die Vertragsverhandlungen 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. Denkbar ist auch die Möglichkeit, den Vertrag wegen arglistiger Täuschung anzufechten.

Die European Franchise Federation (EFF) hat die Notwendigkeit des Franchise-Nehmerschutzes seit mehr als zehn Jahren betont. Der Europäische Verhaltenskodex für Franchisevereinbarungen 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.

Vor diesem Hintergrund und unter Zugrundelegung der deutschen Rechtsprechung hat der DFV die folgenden Richtlinien aufgestellt. Den Mitgliedern sowie Anwärtern des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. wird empfohlen, die vorliegenden Richtlinien anzuwenden.

### **Leitsätze**

1. Bereits in der Phase der Vertragsanbahnung und der auf den Abschluss gerichteten Verhandlungen und Gespräche entsteht ein vorvertragliches Vertrauensschuldverhältnis, in dessen Rahmen die Parteien 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.
3. Der Franchise-Geber ist zur Offenlegung und Erläuterung der Erfolgsaussichten der Konzeption sowie zur Angabe von wahrheitsgemäßen Zahlen und Informationen über den Arbeits- und Kapitaleinsatz des Franchise-Nehmers verpflichtet.
4. Der Franchise-Geber soll 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 abzuschätzen, den Zeitraum der Anfangsverluste zu übersehen und die Chancen der Gewinnrealisierung reell beurteilen zu können.
5. Der Franchise-Geber soll dem Franchise-Nehmer Interessenten vor Unterzeichnung von bindenden Abmachungen Einblick in das Handbuch gewähren.
6. Der Franchise-Nehmer Interessent soll 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. überprüfen zu lassen.
7. Alle Informationen müssen wahr, unmissverständlich und vollständig sein.
8. Die Offenlegung der Information soll schriftlich oder in anderer dokumentierter Form in deutscher Sprache erfolgen.

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.

- **Informationen über das Franchise-Konzept**

- Firmenname und Sitz des Franchisegebers,
- Geschäftstätigkeit des Franchisegebers,
- Zeitpunkt der Gründung des Franchisegebers,
- Handelsregistrauszüge bzw. Gewerbeanmeldung
- Anzahl der firmeneigenen Betriebe
- Zeitpunkt des Beginns mit Franchising
- Anzahl der Franchise-Partner
- die Namen, Geschäftsadressen und Geschäftstelefonnummern von Franchise-Nehmern des Franchise-Gebers in Deutschland
- Zahl der neu gewonnen Franchise-Partner innerhalb des letzten Jahres
- Auskunft darüber, ob in den letzten fünf Jahren ein früherer Franchise-Nehmer in dem betreffenden Einzugsgebiet des Interessenten vor Ablauf des Vertrages ausgeschieden ist.
- Internationale Erfahrung

- **Informationen über die mit Entscheidungsbefugnis ausgestatteten Personen der Systemzentrale**

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

- **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. Das gilt sowohl für die Anfangsinvestitionen für den Zeitraum der Anlaufphase als auch für die über die Anfangsinvestitionen hinausgehenden Aufwendungen
- Genereller Arbeitseinsatz des Franchise-Nehmers, (wenn angebracht)
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen über vergleichbare Franchise-Outlets des Systems
  
- **Rentabilitätsvorausschau, sofern vorhanden**
  
- **Franchise-Vertrag (zuzüglich aller standardisierten Anlagen)**
  
- **Bankreferenzen**
  - Name und Anschrift der Bank
  - Bankverbindung
  
- **Angaben über Mitgliedschaften in Verbänden**
  - Anschriften und Aufgaben der Verbände
  - Dauer der Mitgliedschaft
  - Status
  
- **Angaben über andere Vertriebswege der Franchise-Produkte oder Dienstleistungen**
  - Filialen, Großhandel, Fachhandel, Versand, Strukturvertrieb, Internetvertrieb etc.
  - Firmenkunden- bzw. Großkundenbelieferung durch den Franchise-Geber