

## ETHIKKODEX

*Der-Europäische Verhaltenskodex der European Franchise Federation (EFF) wurde 2016 neu gefasst und wurde wiederum in Abstimmung mit der EU-Kommission in Brüssel erarbeitet.*

*Es ist eine sachdienliche Zusammenstellung von fairen Verhaltensweisen für die Franchise-Praxis in Europa.*

*Der Österreichische Franchise Verband übernimmt diesen als seinen unverbindlichen Ethikkodex.*

### 1. DER BEGRIFF DES FRANCHISING

Franchisevereinbarungen beinhalten Lizenzen für Rechte an geistigem Eigentum, die sich insbesondere auf Marken oder sonstige Zeichen und Know-how beziehen, zum Zwecke der Nutzung und des Vertriebs von Waren oder Dienstleistungen. Üblicherweise gewährt der Franchisegeber dem Franchisenehmer neben der Lizenz für die Rechte am geistigen Eigentum auch kommerzielle und technische Unterstützung für die Vertragslaufzeit. Die Lizenzierung und Gewährung kommerzieller und technischer Unterstützung bilden feste Bestandteile des Franchise-Geschäftskonzepts. Der Franchisegeber erhält in der Regel eine Franchisegebühr vom Franchisenehmer für die Nutzung des jeweiligen Geschäftskonzepts.

„Know-how“ ist eine Gesamtheit nicht patentgeschützter praktischer Kenntnisse, die der Anbieter durch Erfahrung und Erprobung gewonnen hat und die geheim, wesentlich und identifiziert sind;

in diesem Zusammenhang bedeutet „geheim“, dass das Know-how nicht allgemein bekannt oder leicht zugänglich ist;

„wesentlich“ bedeutet, dass das Know-how für den Abnehmer bei der Verwendung, dem Verkauf oder dem Weiterverkauf der Vertragswaren oder -dienstleistungen bedeutsam und nützlich ist.

„identifiziert“ bedeutet, dass das Know-how so umfassend beschrieben ist, dass überprüft werden kann, ob es die Merkmale „geheim“ und „wesentlich“ erfüllt.

## 2. LEITSÄTZE

**2.1** Der Franchise-Geber ist Initiator und langfristiger Verantwortlicher im Markt für ein Franchise-System, das aus dem Franchise-Geber und den einzelnen Franchise-Nehmern besteht.

**2.2** Die Pflichten des Franchise-Gebers:

Der Franchise-Geber muss:

- i. vor der Gründung seines Franchise-Systems ein Geschäftskonzept im betreffenden Markt für einen Zeitraum von wenigstens einem Jahr und mit wenigstens einem Pilotobjekt erfolgreich betrieben haben;
- ii. der Eigentümer oder rechtmäßige Nutzungsberechtigte des Firmennamens, Warenzeichens oder einer anderen besonderen Kennzeichnung seines Franchise-Systems sein;
- iii. seine Franchise-Nehmer als unabhängige Unternehmer anerkennen und diese nicht direkt oder indirekt als Dienstnehmer unterordnen.
- iv. eine Anfangsschulung des einzelnen Franchise-Nehmers durchführen und ihm während der gesamten Laufzeit des Vertrages laufende kommerzielle und/oder technische Unterstützung gewähren;
- v. das Recht gewähren, das dem Franchise-Nehmer weitergegebene und/oder zur Verfügung gestellte Know-how zu nutzen; es liegt in der Verantwortung des Franchise-Gebers, dieses Know-how zu erhalten und zu entwickeln;
- vi. dem Franchise-Nehmer das Know-how mittels geeigneter Informationsmittel und Einschulungen weitergeben und/oder zur Verfügung stellen und dessen ordnungsgemäße Nutzung überwachen und kontrollieren;
- vii. Rückmeldungen seitens der Franchise-Nehmer fördern, um das weitergegebene und/oder zur Verfügung gestellte Know-how weiterzuentwickeln;
- viii. sowohl in der vorvertraglichen, vertraglichen als auch in der nachvertraglichen Phase seiner Vertragsbeziehungen zu Franchise-Nehmern dafür Sorge zu tragen, dass jede unrechtmäßige Verwendung von Know-how, insbesondere die unrechtmäßige Weitergabe von Know-how an konkurrierende

Franchise-Systeme vermieden werden, um Nachteile für die Interessen des Franchise-Systems zu vermeiden.

- ix. angemessene finanzielle und personelle Mittel einsetzen, um seine Marke zu fördern und die Forschung und Innovation zu betreiben, welche die langfristige Weiterentwicklung und Kontinuität seines Konzepts sicherstellen soll;
- x. angehende und bestehende Franchise-Nehmer über seine Internet-Geschäfts- und/oder Vertriebspolitik informieren;
- xi. dafür Sorge zu tragen, die Interessen des Franchise-Systems bei der Weiterentwicklung der Online-Geschäfts- und/oder Vertriebspolitik des Franchise-Gebers zu berücksichtigen.

### **2.3 Die Pflichten des einzelnen Franchise-Nehmers:**

Der einzelne Franchise-Nehmer wird:

- i. die Verpflichtung zur loyalen Zusammenarbeit mit dem Franchise-Geber übernehmen, um den Erfolg des Franchise-Systems zu sichern, welchem der Franchise-Nehmer als informierter und vollkommen unabhängiger Unternehmer beigetreten ist;
- ii. sich nachhaltig um das Wachstum seines Franchise-Betriebs und die Wahrung der gemeinschaftlichen Identität und des guten Rufs des Franchise-Systems bemühen;
- iii. für die in seinem Franchise-Betrieb eingesetzten personellen und finanziellen Mittel sowie – gegenüber Dritten – für sein Handeln im Rahmen des Franchise-Systems als unabhängiger Unternehmer verantwortlich sein;
- iv. sich gegenüber jedem anderen Franchise-Nehmer desselben Franchise-Systems sowie gegenüber dem Franchise-System als solchem loyal verhalten;

- v. dem Franchise-Geber nachprüfbar wirtschaftliche Daten zukommen lassen, um ihm die für ein effektives Management notwendige Beurteilung der Leistung und der wirtschaftlichen Ergebnisse zu erleichtern;
- vi. dem Franchise-Geber ermöglichen, sicherzustellen, dass sowohl die Qualität als auch das Image des Konzepts durch die an Kunden/Konsumenten verkauften Produkte und erbrachten Dienstleistungen des Franchise-Nehmers ordnungsgemäß aufrechterhalten werden;
- vii. seine Verantwortung gegenüber Kunden/Konsumenten als vollkommen unabhängiger Unternehmer anerkennen;
- viii. weder während noch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses das vom Franchise-Geber weitergegebene oder zur Verfügung gestellte Know-how sowie andere für den Franchise-Betrieb wesentliche Informationen an Dritte weitergeben.

## 2.4 Weitere Pflichten beider Vertragsparteien:

### - Beide Parteien:

- i. bemühen sich, bei der Führung ihrer jeweiligen Betriebe das Image und den guten Ruf des Franchise-Systems zu gewährleisten;
- ii. lassen in ihrem Umgang miteinander Fairness walten und handeln nach dem Grundsatz von Treu und Glauben. Im Falle einer Vertragsverletzung wird die andere Partei die vertragsbrüchige Partei schriftlich abmahnen und—sofern nicht unzumutbar—eine angemessene Frist festsetzen, binnen welcher der Verstoß zu beheben ist;
- iii. respektieren die Vertraulichkeit der für das Franchise-Konzept wesentlichen, gegenseitig zur Verfügung gestellten Informationen.
- iv. sind gehalten, Klagen, Beschwerden und Meinungsverschiedenheiten guten Glaubens und mit gutem Willen durch faire und sachliche Gespräche und direkte Verhandlungen zu klären.
- v. sind gehalten, wenn dies zweckmäßig ist und eine Meinungsverschiedenheit zwischen den Parteien nicht im Wege direkter Verhandlungen gelöst werden kann, vor Anrufung eines Gerichts und/oder Schiedsgerichts Mediation in Anspruch zu nehmen. Der ÖFV empfiehlt die Einschaltung eines in der Mediatorenliste des Bundesministeriums für Justiz eingetragenen Mediators.

### **3. PARTNERWERBUNG, -GEWINNUNG UND OFFENLEGUNG**

- 3.1** Werbung für die Gewinnung von Franchise-Nehmern soll ohne Zweideutigkeiten und ohne irreführende Angaben erfolgen.
- 3.2** Alle Anzeigen und jedes Werbematerial zum Zwecke der Franchise-Nehmer-Gewinnung, die direkt oder indirekt auf von den einzelnen Franchise-Nehmern zu erwartende, in Zukunft mögliche Ergebnisse, Zahlen oder Verdienste eingehen, haben sachlich richtig und unmissverständlich zu sein.
- 3.3** Um es den angehenden Franchise-Nehmern zu ermöglichen, jede bindende Abmachung in voller Kenntnis der Sachlage zu treffen, wird ihnen innerhalb einer angemessenen Frist vor der Unterzeichnung dieser bindenden Abmachung ein Exemplar des gültigen Ethikkodexes übergeben oder ein öffentlicher Zugang hierzu gewährt werden sowie die vollständige und genaue schriftliche Offenlegung aller für das Franchise-Verhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen übergeben werden.
- 3.4** Der angehende Franchise-Nehmer ist für die gewissenhafte Analyse des Informationsmaterials betreffend das Franchise-Vertragsverhältnis vor Unterzeichnung des Franchise-Vertrages verantwortlich; dies umfasst auch die allfällige Inanspruchnahme angemessener professioneller Beratung.
- 3.5** Die Angaben des angehenden Franchise-Nehmers über seine Erfahrung, seine finanzielle Leistungsfähigkeit, seine Ausbildung, seinen Hintergrund sowie sämtliche weitere Informationen, die der angehende Franchise-Nehmer zum Zweck seiner Auswahl durch den Franchise-Geber angibt und die für das Franchise-Vertragsverhältnis wesentlich sind, haben wahrheitsgemäß und transparent zu sein.
- 3.6** Falls ein Franchise-Geber einen zukünftigen Franchise-Nehmer durch einen Vorvertrag bindet, sollen die folgenden Grundsätze beachtet werden:
- i. bevor ein Vorvertrag geschlossen wird, erhält der zukünftige Franchise-Nehmer eine schriftliche Mitteilung über den Zweck des Vorvertrages und die Höhe des Entgeltes, das er gegebenenfalls an den Franchise-Geber zu entrichten hat, um dessen tatsächliche Aufwendungen abzudecken, die während und im Hinblick auf die vorvertragliche Phase entstanden sind; wenn der Franchise-Vertrag zustande kommt, ist die besagte Vergütung vom Franchise-Geber zurückzuerstatten oder gegebenenfalls mit der vom Franchise-Nehmer zu zahlenden Eintrittsgebühr zu verrechnen;
  - ii. der Vorvertrag soll eine Laufzeit und eine Kündigungsklausel enthalten;
  - iii. der Franchise-Geber kann Wettbewerbsverbote und/oder Geheimhaltungsklauseln festlegen, um sein Know-how und seine Identität zu schützen.

### **4. AUSWAHL DER EINZELNEN FRANCHISE-NEHMER**

Ein Franchise-Geber sollte nur solche Franchise-Nehmer auswählen und akzeptieren, die aufgrund einer sorgfältigen Überprüfung in ausreichendem Umfang über die notwendigen Grundkenntnisse, die Ausbildung, die persönliche Eignung und die finanziellen Mittel verfügen, um einen Franchise-Betrieb zu führen.

## **5. DER FRANCHISE-VERTRAG**

**5.1** Der Franchise-Vertrag hat den nationalen Gesetzen, dem Recht der Europäischen Union sowie diesem Ethikkodex und seinen jeweiligen Ergänzungen zu entsprechen.

**5.2** Der Franchise-Vertrag hat—die gewerblichen und geistigen Eigentumsrechte des Franchise-Gebers zu schützen, um die gemeinsame Identität, das Ansehen und die Interessen des Franchise-Systems sicherzustellen.

**5.3** Franchise-Geber haben Franchise-Nehmern alle Verträge und alle vertraglichen Vereinbarungen im Zusammenhang mit dem Franchise-Verhältnis schriftlich und in der Amtssprache des Landes, in dem der Franchise-Nehmer seinen Sitz hat, oder in einer Sprache, bezüglich der der Franchise-Nehmer ausdrücklich erklärt, dass er diese beherrscht, zur Verfügung zu stellen. Unterzeichnete Verträge sind dem einzelnen Franchise-Nehmer unmittelbar auszuhändigen.

**5.4** Der Franchise-Vertrag hat die jeweiligen Rechte und Pflichten der Parteien und alle anderen wesentlichen Bedingungen des Vertragsverhältnisses eindeutig festzulegen.

**5.5** Die folgenden Vertragsbedingungen stellen ein unentbehrliches Minimum dar:

- i. - die dem Franchise-Geber eingeräumten Rechte;
- ii. - die dem einzelnen Franchise-Nehmer eingeräumten Rechte;
- iii. die Eigentumsrechte des Franchise-Gebers an den Marken, Warenzeichen etc., welche zumindest für einen Zeitraum aufrecht erhalten werden sollen, der der Laufzeit des Franchise-Vertrages entspricht;
- iv. - die dem einzelnen Franchise-Nehmer zur Verfügung zu stellenden Waren und/oder Dienstleistungen;
- v. - die Pflichten des Franchise-Gebers;
- vi. - die Pflichten des Franchise-Nehmers;
- vii. - die Zahlungsverpflichtungen des Franchise-Nehmers;
- viii. die Vertragsdauer, die so befristet sein soll, dass der Franchise-Nehmer seine franchise-spezifischen Investitionen amortisieren kann;
- ix. - die Grundlage für eine allfällige Verlängerung des Vertrages sowie die dafür erforderliche Mitteilung beider Parteien;

- x. - die Bedingungen, nach denen der einzelne Franchise-Nehmer seinen Betrieb verkaufen oder übertragen kann, sowie mögliche Vorkaufsrechte des Franchise-Gebers in dieser Hinsicht;
- xi. - diejenigen Bestimmungen, die sich auf den Gebrauch der typischen Kennzeichen, des Firmennamens, des Warenzeichens, der Dienstleistungsmarken, des Ladenschildes, des Logos oder anderer besonderer Identifikationsmerkmale des Franchise-Gebers durch den Franchise-Nehmer beziehen;
- xii. - das Recht des Franchise-Gebers, das Franchisesystem an neue oder geänderte Verhältnisse anzupassen;
- xiii. Regelungen über die Beendigung des Vertrages;
  
- xiv. Bestimmungen über die sofortige Rückgabe des materiellen und immateriellen Eigentums des Franchise-Gebers oder eines anderen Inhabers nach Vertragsende.

## 6. DER ETHIKKODEX UND DAS MASTER-FRANCHISE-SYSTEM

Dieser Verhaltenskodex ist für das Verhältnis zwischen dem Franchise-Geber und dessen einzelnen Franchise-Nehmern und gleichermaßen zwischen dem Master-Franchise-Nehmer und dessen einzelnen Franchise-Nehmern bestimmt.

Es ist nicht bestimmt für das Verhältnis zwischen dem Franchise-Geber und seinen Master -Franchise-Nehmern.

\*\*\*\*\*