

Laufzeit von Franchise-Verträgen

RAA Mag. Amelie Pohl

TIGGES Rechtsanwälte
Düsseldorf - Kitzbühel - München – Warschau
www.tigges-info.de

Einleitung

Franchise-Verträge können einerseits auf unbestimmte sowie auf bestimmte Zeit abgeschlossen werden. Die Laufzeit wird bereits im Rahmen der Vertragsgestaltung vom Franchise-Geber entschieden und kann vom Franchise-Nehmer nicht mehr einseitig geändert werden. Die Laufzeit von Franchise-Verträgen hängt nämlich nicht nur von **betriebswirtschaftlichen, sondern auch von rechtlichen Faktoren** ab. Es ist nicht nur die Amortisation und Rentabilität des Geschäftsbetriebs des Franchise-Nehmers in Betracht zu ziehen, sondern es sind zugleich zwingend die EU-kartellrechtlichen Schranken im Hinblick auf die Zulässigkeit und die Dauer von Wettbewerbsbeschränkungen zu berücksichtigen, die sich als Maßstab für die Dauer der Vertragslaufzeit entwickelt haben. Darüber hinaus beachten ebenso **Förderbanken** die Laufzeit von Franchise-Verträgen, ob der Betrieb sich auch innerhalb der Laufzeit rentiert.

1. Franchise-Verträge auf unbestimmte Zeit

Generell besteht die Möglichkeit, dass Franchise-Verträge auf unbestimmte Zeit abgeschlossen werden. Für diesen Fall hat jedoch der Franchise-Geber und der Franchise-Nehmer keine Sicherheit in Bezug auf den Bestand der Franchise-Beziehung, da ein Vertrag auf unbestimmte Zeit grundsätzlich von den Vertragsparteien **jederzeit ordentlich gekündigt** werden kann. Bei einem Vertrag auf unbestimmte Zeit sind für eine Beendigung nur die vertraglich geregelten **Kündigungsfristen einzuhalten, die im Hinblick auf die Dauer des Vertrages angemessen** sein müssen. Zusätzlich besteht daneben noch die Möglichkeit zur außerordentlichen Kündigung. Da aber die Vertragsparteien zumeist ein Interesse daran haben, einen Vertrag auf längere Zeit fest abzuschließen, sind Franchise-Verträge auf unbestimmte Zeit eher **selten**. Dies hat aber auch vor allem kartellrechtliche Hintergründe. Werden nämlich über den Franchise-Vertrag bestimmte **Wettbewerbsverbote bzw. Bezugsverpflichtungen** geregelt, sind diese nur für eine bestimmte Laufzeit zulässig. Ausschließliche Bezugsverpflichtungen bzw. Wettbewerbsbeschränkungen können EU-kartellrechtlich grundsätzlich nur mit einer Laufzeit von **höchstens fünf Jahren** zu-

lässig vereinbart werden (Art. 5a der Vertikal-GVO EG Nr. 2790/1999¹). Denn in der Regel sind unmittelbare oder mittelbare Wettbewerbsverbote, welche für eine unbestimmte Dauer oder für eine Dauer von mehr als fünf Jahren vereinbart wurden, nicht vom Kartellverbot nach Art. 101 AEUV² freigestellt. Dies bedeutet im Ergebnis, dass eine Bezugsverpflichtung, die in einem Franchise-Vertrag mit unbestimmter Laufzeit vereinbart worden ist, vom Franchise-Nehmer nicht zu beachten wäre. Der Franchise-Nehmer könnte demnach Wettbewerbsprodukte innerhalb des Franchise-Betriebes anbieten, ohne dass der Franchise-Geber dies sanktionieren könnte, wenn er die kartellrechtlichen Freistellungsvoraussetzungen nach der Vertikal-GVO nicht berücksichtigt hat.

2. Bestimmte Laufzeit von Franchise-Verträgen

Zumeist werden Franchise-Verträge auf längere Zeit fest abgeschlossen. Ein Franchise-Vertrag darf jedoch gleichzeitig den Franchise-Nehmer **nicht unangemessen lange** binden. Verträge auf bestimmte Zeit können jedoch nur vorzeitig aus wichtigem Grund gekündigt werden. Es empfiehlt sich, die Kündigungsgründe einschließlich Kündigungsfrist im Vertrag explizit zu regeln.

a) Orientierung am EU-Kartellrecht – 5 Jahre einschließlich Bezugsbindung

Da in Franchise-Verträgen in der Regel Bezugsverpflichtungen vereinbart werden, orientiert sich die Laufzeit an den maximal zulässigen EU-kartellrechtlichen Rahmenbedingungen (Art. 5a Vertikal-GVO). Die Vertikal-GVO geht dabei von einer **100%igen Bezugsbindungsverpflichtung** aus, wonach der Franchise-Nehmer verpflichtet ist, ausschließlich Vertragsprodukte vom Franchise-Geber oder von einem von ihm benannten Lieferanten zu beziehen. Wird in einem Franchise-Vertrag eine 100%ige Bezugsverpflichtung auf mehr als fünf Jahre abgeschlossen, dann ist die Klausel von Anfang an, nämlich auch für die ersten fünf Vertragsjahre unwirksam, mit dem Ergebnis, dass der Franchise-Nehmer hinsichtlich des Bezugs und des Vertriebs von Konkurrenzprodukten keinen Beschränkungen unterworfen ist³.

¹ Zu beachten ist, dass diese Vertikal-GVO dh. Die Gruppenfreistellung zu vertikalen Vertriebsbindungen zum 31.05.2010 ausläuft und von einer dann wiederum für 10 Jahre geltenden Gruppenfreistellungsverordnung abgelöst wird. Nach dem zum März 2010 vorliegenden Entwurf der neuen GVO, sollen jedoch im Hinblick auf die in diesem Beitrag dargestellten Regelungen keine Änderungen zu erwarten sein.

² ex-Art. 81 EG-V.

³ Petsche in *Liebscher/Flohr/Petsche*, Handbuch der Gruppenfreistellungsverordnungen, 2003, § 7, Rz. 163.

Insofern findet man hauptsächlich Franchise-Verträge mit einer Laufzeit von **fünf Jahren**, da diese kartellrechtlich unbedenklich im Hinblick auf eine zulässige Wettbewerbsbeschränkung des Franchise-Nehmers ist (natürlich können Franchise-Verträge auch weniger als auf 5 Jahre vereinbart werden). Es bleibt den Vertragsparteien natürlich unbenommen, nach Ablauf der fünf Jahre weiterhin zusammenzuarbeiten und einen neuen Franchise-Vertrag mit wiederum einer Laufzeit von fünf Jahren einschließlich Bezugsbindung abzuschließen. Es darf jedoch **nicht** im (ersten) Franchise-Vertrag vereinbart werden, dass sich dieser **automatisch** um weitere 5 Jahre **verlängert**. Vielmehr muss ein neuer Franchise-Vertrag unterzeichnet werden. Hintergrund ist wiederum das EU-Kartellrecht. Wird nämlich im Franchise-Vertrag normiert, dass dieser sich nach Ablauf der Festlaufzeit (von 5 Jahren) stillschweigend verlängern kann, wird dieser EU-kartellrechtlich als ein Vertrag auf unbestimmte Zeit angesehen. Das Ergebnis wäre, dass ab dem fünften Jahr die Bezugsverpflichtung des Franchise-Nehmers kartellrechtlich unzulässig ist (Art 5a Vertikal-GVO) und dann von diesem nicht mehr beachtet werden muss.

b) Längere Laufzeit bei Untervermietung

Gleichwohl kommt es auch vor, dass Franchise-Verträge über eine längere Laufzeit abgeschlossen werden. Dies ist EU-kartellrechtlich dann zulässig, wenn der Franchise-Nehmer seinen Geschäftsbetrieb in Räumlichkeiten oder auf Grundstücken führt, die sich im **Eigentum des Franchise-Gebers befinden oder von diesem angemietet** und an den Franchise-Nehmer **untervermietet** worden sind (Art. 5 a) Vertikal-GVO).

c) Längere Laufzeit bei Einschränkung der Bezugsverpflichtung

Wird die Bezugsverpflichtung über den Vertrag eingeschränkt, können Franchise-Verträge mit einer Vertragslaufzeit von **über fünf Jahren bspw. auf zehn Jahre** abgeschlossen werden.

Dabei verlangt das EU-Kartellrecht eine **Bezugsverpflichtung von maximal 80 %** damit Verträge mit einer längeren Laufzeit als fünf Jahren kartellrechtlich zulässig sind. Dem Franchise-Nehmer wird demnach gleichzeitig eingeräumt, dass dieser **20 %** seiner Vertragswaren von einem Dritten beziehen bzw. **konkurrierende Produkte absetzen oder konkurrierende Dienstleistungen** erbringen kann.

d) Längere Laufzeit zur Wahrung der CI

Ein vertragliches Wettbewerbsverbot ist nach Ansicht der Kommission aber auch für eine längere vertragliche Laufzeit unter weiteren Voraussetzungen möglich. In den Guidelines zur Vertikal-GVO (EG Nr. 2790/1999) kann nämlich eine längere vertragliche Laufzeit einschließlich der Vereinbarung, keine Konkurrenzprodukte zu vertreiben, vereinbart werden, wenn dies zur Wahrung der Corporate Identity des Franchise-Systems notwendig ist. Dies muss im **Franchise-Vertrag detailliert dargestellt** werden (Rn. 200 der Leitlinien (Mitteilung der Kommission Leitlinien für Beschränkungen 200/C291/01)). Ein Wettbewerbsverbot ist demnach in Bezug auf die vom Franchise-Nehmer erworbenen Waren oder Dienstleistungen dann nicht vom Verbot des Art. 101 Abs. 1 AEUV erfasst, wenn diese Verpflichtung notwendig ist, um die **Einheitlichkeit und den Ruf des Franchise-Systems zu erhalten**. Demnach ist in solchen Fällen auch die Dauer des Wettbewerbsverbots irrelevant, solange sie nicht über die Laufzeit der Franchise-Vereinbarung selbst hinaus geht. An diese Voraussetzungen sind jedoch erhöhte Anforderungen gestellt um kartellrechtlich zulässig sein zu können. Schließlich sind bei Franchise-Systemen immer in einem gewissen Maß die Einheitlichkeit und der Ruf zu beachten.

3. Wichtigkeit der Vertragsgestaltung

Es hängt somit stark von der Vertragsgestaltung und der Abwägung der Interessen ab, um etwaige Bezugsverpflichtungen in Verbindung mit einer Laufzeit durchsetzen zu können. Es muss im Einzelfall jedes Element der Verpflichtungen geprüft und dann an die kartellrechtlichen Voraussetzungen angepasst werden.⁴ Andernfalls riskiert man, dass etwaige Bezugsverpflichtungen für den Franchise-Nehmer nicht bindend sind.

Gasteig, März 2010

Mag. Amelie Pohl

⁴ Flohr in Franchise-Recht, 2002, Rz. 62.