

VORVERTRAGLICHE AUFKLÄRUNG

Transparenz & Rechtssicherheit: Die Bedeutung der vorvertraglichen
Aufklärung in Franchise-Systemen

ÖFV – Virtual Stage, 25.02.2025

Dr. Hubertus Thum, LL.M.

DISCLAIMER

Trotz größtmöglicher Sorgfalt bei der Erstellung dieser Präsentationsunterlage und der Vorbereitung des darauf basierenden Vortrags kann keine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit gegeben werden.

Die Unterlagen und der Vortrag können eine individuelle Beratung durch Rechtsanwälte, Steuerberater oder sonstige Spezialisten nicht ersetzen.

Eine Haftung aus der vorliegenden Präsentationsunterlage ist ausgeschlossen.

Die Überlassung der Präsentation erfolgt nur für den internen Gebrauch der Empfänger des Online Seminars. Eine Weitergabe an Dritte oder eine (auch nur auszugsweise) Veröffentlichung bedarf der schriftlichen Zustimmung.

INHALTSÜBERSICHT

1. Was steht dahinter? Warum ist sie relevant?
2. Wann ist sie relevant? Was ist davon umfasst?
3. Trifft sie auch FN?
4. Welche Sanktionen drohen?
5. Wie vermeide ich Verstöße?

1. Vorvertragliche Aufklärung - Was steht dahinter? Warum relevant?

1.1 Was steht dahinter?

- Vorvertragliche Aufklärung =
 - Schutz des Vertragspartners vor Fehlentscheidung
 - aufgrund unvollständiger, irreführender oder falscher Information
- Informationsgefälle zulasten der FN
- Ziel: Fundierte und korrekte Entscheidungsgrundlage

1.2 Warum ist es relevant?

- Verletzung vorvertragliche Aufklärung = Immenser Schaden für Franchise-System
 - Auswahl falscher FN => Potenzial wird nicht ausgeschöpft, Neubesetzungen, etc.
 - Teure und langwierige Rechtsstreitigkeiten
 - Drohende weitere Streitigkeiten (sofern einheitlicher Prozess)
 - Reputationsschaden

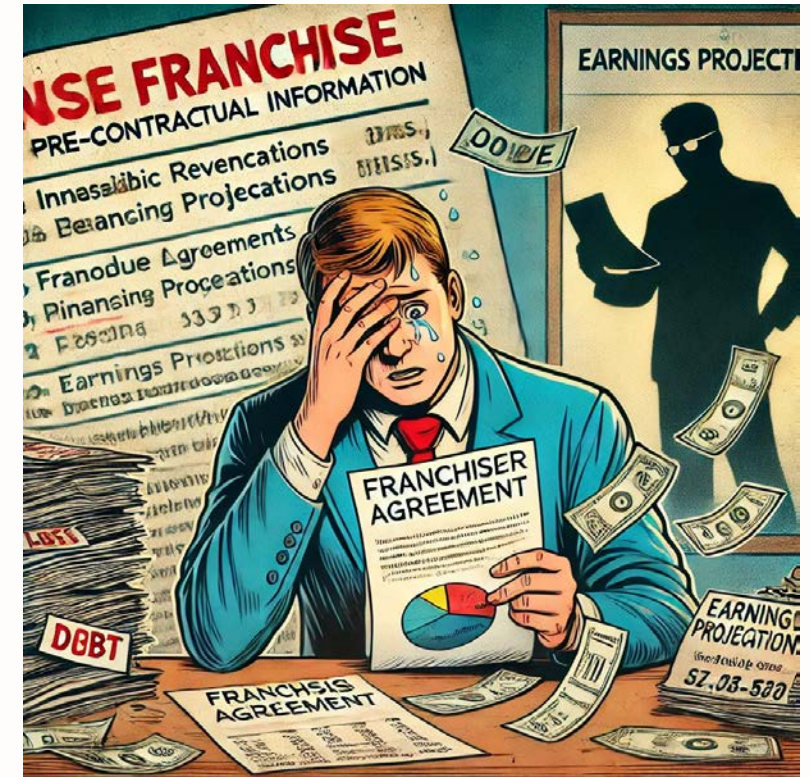


Bild erstellt mit DALL-E, einem KI-gestützten Bildgenerator von OpenAI (24.02.2025)

2. Vorvertragliche Aufklärung - Wann ist es relevant? Was ist davon umfasst?

2.1 Wann ist es relevant?

- Relevanter Zeitraum = Erste Kontaktaufnahme bis Beginn Franchise-Vertrag, z.B.
 - Erstgespräch (z.B. Messe, Veranstaltung)
 - Erste Präsentation (z.B. Website, Info-Veranstaltung, Info-Material)
 - Vertragsbesprechung
- Aufklärung von Falschinformation / Bereitstellung Information bis Vertragsbeginn
- Neuerliche Aufklärung bei kurzfristigen Ereignissen und Umstellungen!
- Relevanz auch für einzelne Investitionen und Entscheidungen (bereits vor Vertragsabschluss)
- Exkurs: Geheimhaltungsvereinbarung, bevor Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse offengelegt werden

2.2 Was ist davon umfasst?

- Umfang seitens FG: Alles, was nach Treu und Glauben entscheidungsrelevant erscheint.
- „Unechte Aufklärungspflicht“ = Keine Falschinformation
- „Echte Aufklärungspflicht“ = Verschweigen relevanter Informationen
- Von FN gestellte Fragen sind zu beantworten (Dokumentation!)
- Umfang tlw abhängig von Erfahrung der FN (Achtung bei Existenzgründungsgeschäft!)

2.3 Was ist davon umfasst?

- Vorvertragliche Aufklärungspflichten seitens FG, Beispiele:
 - Ergebnisse und Erfahrungen anderer Franchise-Betriebe (Fluktuation, Anzahl gescheiterter FN, etc.)
 - Leistungen der Systemzentrale (z.B. Marketingkonzept)
 - Gewerbliche Schutzrechte und deren Status (Marken, Patent, etc.)
 - Finanzielles: Investitionssummen (inkl. Eigen- und Fremdkapital) & Gebührenstruktur
 - Gewerberechtliche Voraussetzungen
 - Notwendiger Arbeits- und Personalaufwand
 - Angaben zum FG-Betrieb (Beginn, Standorte, wirtschaftliche Entwicklung, etc.)
 - Liste der aus dem Franchise-System ausgeschiedenen bzw. im System tätigen Franchise-Nehmer
 - Übermittlung von Rentabilitäts-Prognosen, Standortanalysen, etc. inkl. Klarstellung zum Zahlenmaterial
 - Expansionspläne / Entwicklungsplan des F-System
 - Gebietsschutz ja/nein

2.4 Beispiele

- Beispiel 1: Pilot-/Musterbetrieb hat hohen Profit. Kein FN erreicht diese Zahlen.
- Beispiel 2: Systemlieferanten gewähren Boni, Skonti oder sonstige Werbekostenzuschüsse. FG behält sich diese auch für die von FN generierten Umsätze ein.
- Beispiel 3: Standort schrieb noch nie schwarze Zahlen.
- Beispiel 4: FG hat korrekte Zahlen für Österreich, aber keine Erfahrungswerte für FN in Deutschland.
- Beispiel 5: Marke des FG ist Gegenstand eines Lösungsverfahrens mit ungewissem Ausgang.
- Beispiel 6: In der allgemeinen Kostenaufstellung wird der notwendige Personaleinsatz objektiv zu niedrig angegeben. Dies führt zu unrealistisch optimistischen Prognosen und Berechnungen.

| 3. Vorvertragliche Aufklärung – Trifft es auch FN?

3.1 Trifft es auch FN?

- Auch FN trifft Pflicht zur vorvertraglichen Aufklärung.
- Vorvertragliche Aufklärung seitens FN umfasst, z.B.
 - Ausbildungsstand
 - Liquidität / Finanzielle Situation
 - Flexibilität (persönlich, geografisch, etc.)
- Bei Verletzung auch Ansprüche FG denkbar, z.B.
 - Schadenersatz (schuldhaft falsche Informationen) => Handlungen/Unterlassungen seitens FG
 - Irrtumsanfechtung und Rückabwicklung Vertrag

4. Vorvertragliche Aufklärung – Welche Sanktionen drohen? Regelungsmöglichkeiten?

4.1 Welche Sanktionen drohen?

- Vorvertragliche Aufklärungspflicht: Nicht gesetzlich geregelt, sondern von Judikatur entwickelt
- Schadenersatzpflichten gegenüber FN
- (Außerordentliche) Kündigungsmöglichkeit der FN
- Irrtumsanfechtung
 - beachtlicher Geschäftsirrtum
 - veranlasst von FG (z.B. falsche Informationserteilung; Unterlassung Informationserteilung)
 - nicht rechtzeitig aufgeklärt
- Irrtumsanfechtung = Rückabwicklung aller erbrachten Leistungen = Rückzahlung F-Gebühren

4.2 Welche Sanktionen drohen?

- Extremfall: Betrug (§§ 146 fStGB)
- Haftung FG auch für Daten Dritter (z.B. externe Standortanalyse), aber evtl. interner Regress
- Mitverschulden FN: Lt. Judikatur kein Mitverschulden, wenn FN leichtgläubig
- Achtung: Beweislastumkehr, wenn FN nur plausibel darlegt, dass FG vorvertragliche Aufklärungspflichten verletzt

4.3 Regelungsmöglichkeiten?

- Gültigkeit von Vorab-Verzichten und Haftungsausschlüssen zu hinterfragen
- Achtung: Bei Existenzgründern (KSchG!) „übliche“ Klauseln oftmals ungültig, z.B.
 - Verzicht Irrtumsanfechtung
 - Verzicht Einrede Verkürzung über die Hälfte (lasio enormis)
 - Bestätigung, dass FN über alle wesentlichen Informationen aufgeklärt wurde.
 - Bestätigung, dass sich FN über das wirtschaftliche Risiko bewusst ist.

| 5. Vorvertragliche Aufklärung – Wie vermeide ich Verstöße?

5.1 Wie vermeide ich Verstöße?

- Was würde ich als FN-Interessent:in wissen möchten, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können?
- Schriftliche Informationserteilung und Dokumentation! (vgl. auch Ethik-Kodex)
- Checklisten
- Schriftliche, detaillierte Klarstellungen zu Zahlenmaterial und Berechnungsmethoden
- Auch (vermeintlich) nicht-juristische Unterlagen von RA/Jurist:in prüfen lassen

5.2 Wie vermeide ich Verstöße?

- Schulung der verantwortlichen Personen
- Regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung der Prozesse und Unterlagen
- Besondere Vorsicht bei:
 - Rentabilitätsprognosen
 - Profitvorhersagen
 - System-bezogenen (Rechts-)Streitigkeiten
 - Unruhe im Franchisesystem (außerordentliche Kündigungen, laufende Rechtsstreitigkeiten, etc.)

Nützliche Links

- ÖFV Ethik-Kodex: https://www.franchise.at/wp-content/uploads/2023/05/OeFV_Ethikkodex2023.pdf
- ÖFV: Intranet Wissensdatenbank
- DFV: Richtlinie „Vorvertragliche Aufklärung“ <https://www.franchiseverband.com/blog/wp-content/uploads/2015/11/vorvertragliche-aufklaerungspflichten-richtlinie-dfv.pdf>
- DFV: Checkliste „Vorvertragliche Aufklärung“ <https://www.franchiseverband.com/blog/wp-content/uploads/2015/11/franchise-vertrag-checkliste-fn.pdf>

Dr. Hubertus Thum, LL.M.

Rechtsanwalt

- Datenschutzbeauftragter (certified by Austrian Standards)
- Mitglied des Rechtsausschusses des Österreichischen Franchise-Verbandes
- Vortragender bei diversen Institutionen

Paragon Advocacy

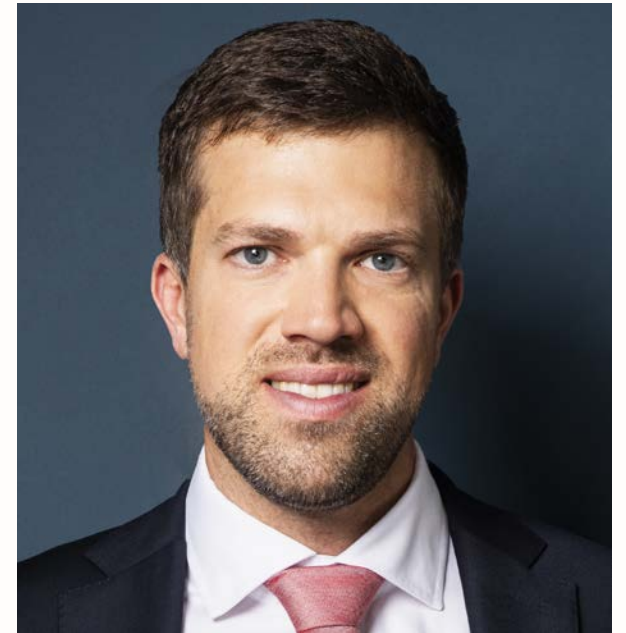
Peters Ortner Partners Rechtsanwälte GmbH

Am Hof 13, 1010 Wien

tel: +43 676 323 54 58

e-mail: h.thum@paragon-advocacy.com

web: www.paragon-advocacy.com





www.paragon-advocacy.com