



# Vorvertragliche Aufklärung im Franchising – Rechtliches Minenfeld und Chance zugleich

Newsletter des Franchise-Verbands, März 2025

**Transparenz und Rechtssicherheit: Die Bedeutung der vorvertraglichen Aufklärung im Franchising**

*Von Dr. Hubertus Thum, LL.M., Rechtsanwalt*

---

## Einleitung

Die vorvertragliche Aufklärung spielt eine entscheidende Rolle für die Transparenz und Rechtssicherheit innerhalb eines Franchise-Systems. Sie stellt sicher, dass angehende Franchise-Nehmer:innen (FN) über alle relevanten Informationen verfügen, um eine fundierte geschäftliche Entscheidung treffen zu können. Gleichzeitig schützt sie die Franchise-Geberin (FG) vor möglichen Streitigkeiten und wirtschaftlichen Schäden. Eine unzureichende oder fehlerhafte Aufklärung kann gravierende rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen, einschließlich Schadenersatzforderungen und Anfechtung des Vertrags. Daher ist es für FG unerlässlich, ihre Informationspflichten ernst zu nehmen und strukturiert umzusetzen. Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt ist jedoch auch jener nicht-juristische, dass eine umfangreiche vorvertragliche Aufklärung das Risiko der FG reduziert, sich unpassende FN in das Franchise-System zu holen.

Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen, erläutert praktische Vorgehensweisen und zeigt auf, wie Fehler in der vorvertraglichen Aufklärung vermieden werden können.

---

## 1. Was ist die vorvertragliche Aufklärung und warum ist sie wichtig?

Die vorvertragliche Aufklärung beschreibt die Verpflichtung der FG, alle wesentlichen Informationen bereitzustellen, die für die/den FN entscheidungsrelevant sind. Dabei geht es nicht nur darum, formale gesetzliche Anforderungen zu erfüllen, sondern auch eine Vertrauensbasis zu schaffen und potenzielle spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Die Informationsasymmetrie zwischen FG und FN kann ohne eine sorgfältige Aufklärung dazu führen, dass die/der FN eine Fehlinvestition tätigt oder unrealistische Erwartungen entwickelt.

Die Pflicht zur vorvertraglichen Aufklärung dient dazu, die/den FN vor falschen oder irreführenden Informationen zu schützen und ihr/ihm eine realistische Entscheidungsgrundlage zu bieten.

Eine unzureichende oder irreführende Aufklärung kann nicht nur finanzielle Schäden verursachen, sondern auch das gesamte Franchise-System in Mitleidenschaft ziehen. Negative Erfahrungen einzelner FN, gepaart mit damit zusammenhängenden Rechtsstreitigkeiten können das Image der Marke schädigen und zu Misstrauen innerhalb der Franchise-Community führen.

---

## **2. Wann ist die vorvertragliche Aufklärung relevant und welche Informationen umfasst sie?**

Die Aufklärungspflicht beginnt bereits mit der ersten Kontaktaufnahme zwischen FG und FN und endet grundsätzlich mit dem tatsächlichen Beginn des Franchise-Vertrags. In dieser Zeitspanne werden zahlreiche Gespräche geführt, Informationsmaterial bereitgestellt und Vertragsverhandlungen geführt. Die der/dem FN bereitgestellten Informationen sollten dabei – dem Umfang des jeweiligen Mediums angepasst – möglichst vollständig und jedenfalls korrekt sein. Kritische Informationen müssen rechtzeitig vor Unterfertigung des Franchise-Vertrags bereitgestellt werden.

Auch bei einer späteren Umstellung oder Erweiterung der bereits begonnenen Vertragsbeziehung kann die FG der Pflicht unterliegen, die/den FN umfassend über die für die Umstellung entscheidungsrelevanten Umstände aufzuklären.

Der Umfang der offenzulegenden Informationen ist breit gefächert. Als Selbstverständlichkeit kann betrachtet werden, dass alle bereitgestellten Informationen auch korrekt sein müssen (z.B. Anzahl der gescheiterten/erfolgreichen FN, Anzahl außerordentlicher Kündigungen, durchschnittlicher Ertrag bei den bestehenden FN). Zusätzlich gibt es jedoch auch die grundsätzliche Verpflichtung, proaktiv und vollständig insbesondere über die Rentabilität des Franchise-Systems aufzuklären. Franchise-Geber dürfen keine unrealistischen Erfolgsversprechen machen oder wesentliche Herausforderungen des Geschäftsmodells verschweigen. Besonders heikel sind Fälle, in denen Rentabilitätsprognosen oder Standortanalysen auf unzureichenden, einseitigen oder sonst optimistisch gefärbten Daten basieren. Eine sachliche und transparente Darstellung ist hier unerlässlich. Gibt es Ungewissheitsfaktoren (z.B. aufgrund fehlender Vergleichszahlen aus dem jeweiligen Expansions-Land), ist dies offen zu legen. Ergeben sich später Streitigkeiten über die Richtigkeit oder Vollständigkeit der bereitgestellten Zahlen, muss die FG in der Lage sein, die damaligen Berechnungen plausibel darzustellen. Eine solide interne Dokumentation ist dafür essenziell.

Von der vorvertraglichen Aufklärungspflicht umfasst sind beispielsweise:

- 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 des/der FN
- Angaben zum Betrieb der FG (Beginn, Standorte, wirtschaftliche Entwicklung, etc.)
- Liste der aus dem Franchise-System ausgeschiedenen bzw. im System tätigen FN
- Übermittlung von Rentabilitäts-Prognosen, Standortanalysen, etc. inkl. Klarstellung zum Zahlenmaterial
- Expansionspläne / Entwicklungsplan des Franchise-Systems
- Gebietsschutz ja/nein

Der konkrete Umfang der bereitzustellenden Informationen hängt auch vom Informationsgrad und Erfahrungsgrad der/des FN ab. So sind Existenzgründer:innen besonders penibel aufzuklären, während sich in der Branche erfahrene Unternehmer:innen weniger leicht auf eine unzureichende vorvertragliche Aufklärung berufen können.

---

### **3. Welche rechtlichen Konsequenzen drohen bei Verstößen gegen die Aufklärungspflicht?**

Kommt es zu Verstößen gegen die Verpflichtung zur korrekten und vollständigen vorvertraglichen Aufklärung, drohen schwerwiegende rechtliche Konsequenzen.

Zum einen können FN Schadenersatzansprüche geltend machen, falls ihnen durch eine fehlerhafte oder unterlassene Aufklärung ein finanzieller Nachteil entsteht. Damit zusammenhängend wird üblicherweise auch ein Anspruch auf eine außerordentliche Kündigung bestehen. Zum anderen könnte ein/eine FN den Vertrag aufgrund eines wesentlichen Irrtums anfechten. Dies kann im – für den FG – worst case Szenario zur vollständigen Rückabwicklung des Franchise-Verhältnisses führen, einschließlich der Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren.

In besonders gravierenden, in der Praxis aber doch seltenen Fällen, etwa bei bewusster Täuschung oder arglistigem Verschweigen von Informationen, kann sogar der Straftatbestand des Betrugs relevant werden.

Achtung: Die FG kann auch für fehlerhafte Informationen haftbar gemacht werden, die von Dritten stammen – etwa von externen Beratern oder Analysten. Abhängig von den vertraglichen Regelungen zwischen der FG und den Dritten besteht hier jedoch grundsätzlich die Möglichkeit eines Regresses.

---

### **4. Praktische Handlungsempfehlungen für Franchise-Geberinnern**

#### **Was sollte unbedingt getan werden?**

FG müssen sicherstellen, dass dem FN sämtliche relevanten Informationen in klarer und verständlicher Form übermittelt werden; schon aus Beweisgründen sollte dies immer (auch) schriftlich dokumentiert sein. Weil diese in der Praxis oftmals Anlass für Rechtsstreitigkeiten liefern, ist dies besonders wichtig für Rentabilitätsberechnungen, Standortanalysen und wirtschaftliche Prognosen. Diese sollten auch immer deutliche Hinweise auf die Herkunft, Aktualität und sonstige relevante Parameter des dahinterstehenden Zahlenmaterials liefern.

Darüber hinaus ist eine sorgfältige Schulung aller mit der Aufklärung betrauten Personen essenziell. Nur wenn alle Beteiligten einheitliche und korrekte Informationen vermitteln, kann eine lückenlose und rechtssichere Aufklärung gewährleistet werden. Regelmäßige Überprüfungen und Aktualisierungen der Unterlagen sind ebenfalls notwendig, um sicherzustellen, dass stets die neuesten und relevantesten Daten verwendet werden.

#### **Was sollte unbedingt vermieden werden?**

Zu den häufigsten Fehlern gehören unrealistische wirtschaftliche Prognosen sowie unvollständige und damit irreführende Angaben über das Franchise-System. FG sollten zudem darauf verzichten,

sich ausschließlich auf mündliche Absprachen zu verlassen. Sämtliche Informationen und Vereinbarungen sollten schriftlich festgehalten und von beiden Parteien bestätigt werden. Checklisten bieten hier die Möglichkeit, unnötige Fehler zu vermeiden und standardisierte Prozesse im Franchise-System zu installieren.

Besondere Vorsicht ist geboten, wenn FN nachträglich Änderungen oder Ergänzungen anfordern. Auch diese sollten sorgfältig dokumentiert werden, um Anlass für Diskussionen zu vermeiden.

---

## 5. Fazit

Die vorvertragliche Aufklärung ist weit mehr als eine bloße Formalität – sie bildet das Fundament einer stabilen und vertrauensvollen Franchise-Beziehung. Franchise-Geberinnen, die hier sorgfältig und gewissenhaft vorgehen, vermeiden nicht nur rechtliche Risiken, sondern stärken auch das Vertrauen potenzieller Franchise-Nehmer:innen. Eine transparente, gut dokumentierte und rechtskonforme Informationspolitik ist somit nicht nur ein Schutzmechanismus, sondern auch ein entscheidender Erfolgsfaktor für nachhaltige Franchise-Partnerschaften.

---

## Nützliche Links

- ÖFV Ethik-Kodex:  
[https://www.franchise.at/wp-content/uploads/2023/05/OeFV\\_Ethikkodex2023.pdf](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>

## AUTOR:

Dr. Hubertus Thum, LL.M., ist Rechtsanwalt bei Paragon Advocacy mit Kanzleisitz in Wien, Österreich. Die Schwerpunkte seiner anwaltlichen Tätigkeit liegen neben dem Franchise- und Vertriebsrecht im Bereich des unlauteren Wettbewerbs, Marketingrechts und der Vertretung vor Zivilgerichten. Er ist Mitglied des Rechtsausschusses Franchise-Verbandes, zertifizierter Datenschutzbeauftragter, Autor des Buches „Der Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers“ und Vortragender bei diversen Institutionen.

## KONTAKT:

Dr. Hubertus Thum, LL.M.  
Rechtsanwalt & zertifizierter Datenschutzbeauftragter  
Paragon Advocacy  
Peters Ortner Partners Rechtsanwälte GmbH  
Am Hof 13/10, 1010 Wien  
Telefon: +43 676 323 54 58  
e-mail: [h.thum@paragon-advocacy.com](mailto:h.thum@paragon-advocacy.com)  
web: [www.paragon-advocacy.com](http://www.paragon-advocacy.com)