

Grundlegend sollten bei einem Franchisevertrag immer die Interessen der beiden Parteien zu Beginn der Gestaltung den Vordergrund gestellt werden. Der Franchisevertrag stellt den rechtlichen Rahmen, sowie die Basis der Zusammenarbeit zwischen Franchisenehmer und Franchisegeber dar. Schon vor dem eigentlichen Vertragsabschluss bestehen zwischen den potenziellen Partnern wechselseitige Rechte und Pflichten, die gerade beim Franchisevertrag eine wichtige Rolle spielen können. Nicht selten wird vergessen, die Beweggründe für einen Franchisevertrag und den Ursprung für das Interesse des Franchisesystems seitens des Franchisenehmers zu definieren. Der Franchisegeber hat ein klares Bild seiner Zielsetzung, ebenso der Franchisenehmer, welcher als eigenständiger Unternehmer auftritt und für alle rechtlichen und wirtschaftlichen Belange des Franchisestandortes gerade stehen muss. Der Franchisevertrag ist im rechtlichen Sinne ein Formularvertrag. Gerade aus dieser Sicht sind bestehende Verträge meist mit Inhalten überfrachtet, welche im Zusammenhang die Beweggründe widerspiegeln, aber in keinster Weise die Zusammenarbeit klar und prozessorientiert wiedergeben.

- ▶ Grundlegend sollten immer im Vorfeld die Belange und Interessen beider Vertragsparteien in den Blick genommen werden, damit der Franchisevertrag nicht nur Formsache ist, sondern auch ein Bestandteil der Unternehmensphilosophie wird.

Interessen in einem Franchisevertrag – Franchisegeber:

- Die Franchiseidee soll zu 100 Prozent vom Franchisenehmer kopiert, präsentiert und geführt werden.
- Der Franchisenehmer setzt sich für die Franchisemarke an seinem Standort und in seiner Region ein.

- Der Franchisenehmer investiert finanzielle Mittel zur Expansion und zum Erhalt des Standortes.
- Der Franchisenehmer ist loyal zum System und vertritt die Philosophie des Unternehmens zu 100 Prozent nach innen und außen.
- Verbindliche Expansion durch den Franchisenehmer, anhand eines Expansionsplanes.
- Umsetzung des Franchisesystems mit Wachstum im Bereich Kennzahlen und Finance.
- Kontrollierbare, rechtssichere und markensichere Prozessstruktur.

Interessen in einem Franchisevertrag – Franchisenehmer:

- Durchdachtes und strukturiertes Franchisesystem
- Klare Prozessstruktur und Prozesssicherheit
- Zukunftsperspektive in Vermögensaufbau und Expansion
- Mehr als marktübliche Verzinsung des eingesetzten Kapitals, genannt RoI
- Führungsstarker Franchisegeber
- Markensicherheit hinsichtlich Systemstruktur und Prozessen
- Systemsicherheit in finanzieller Hinsicht und Wirtschaftlichkeit
- Zeitgemäßes Franchisesystem mit Innovation und Weiterentwicklung
- Ineinandergreifende Trainings und Operationssysteme

Fallstrick:

Ein Franchisevertrag allein stützt nicht die partnerschaftliche Zusammenarbeit in einem System. Grundlegend sollte immer zu einem Franchisevertrag auch das Prozesshandbuch für die Zusammenarbeit zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer in einer klar definierten Prozessstruktur ausgearbeitet werden. Dieses Handbuch, genannt auch Administrationsmanual, ist rechtlich mit dem Franchisevertrag abzugleichen, und die Inhalte sind den Vertragsinhalten anzupassen.

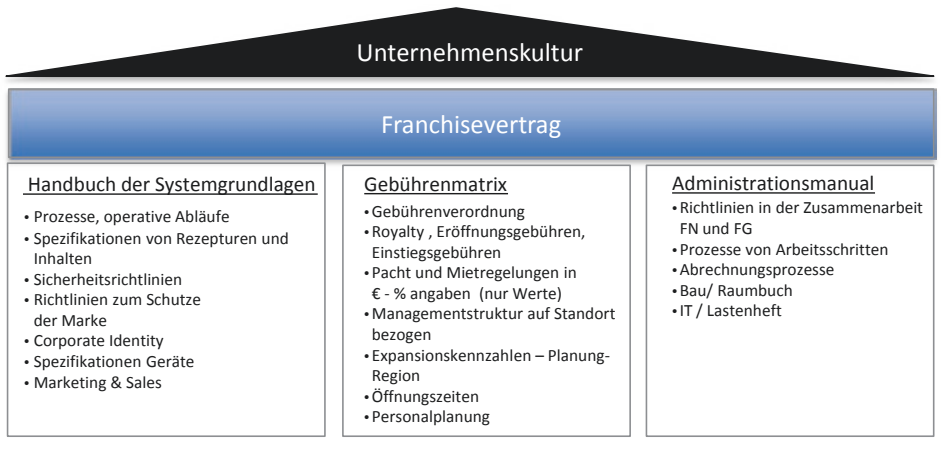
Nicht selten werden Franchiseverträge standardisiert und Unternehmensprozesse passen nicht zu den Vertragsinhalten. Wir unterscheiden das Handbuch der Systemgrundlagen, das Administrationsmanual und den Franchisevertrag im Aufbau und in den Inhalten, weil diese unterschiedlichen Zielgruppen zugeordnet sind und somit auch unterschiedliche Bedürfnisse erfüllen (vgl. [Abb. 1.1](#)).

1.1 Überfrachtung von Franchiseverträgen

In vielen Unternehmen ist der Franchisevertrag ein wachsendes Instrument und somit von Vertragsabschluss zu Vertragsabschluss unterschiedlich. In rechtlicher Sicht wird der Franchisevertrag jedem Standort und jedem Franchisenehmer explizit angepasst, jedoch

Franchisevertrag und dessen Verknüpfungen

Die Unternehmenskultur ist das Dach eines jeden Franchisesystem, was in den unten aufgeführten drei Säulen, dessen Inhalte findet. Aufbauend auf diese drei Säulen entsteht der Franchisevertrag, welcher an die Prozesse der Handbücher angepasst ist. Ein Franchisevertrag erfolgreich zu erarbeiten ist ohne die Basis als Unternehmenskultur und dessen Inhalte, nicht möglich!



Mietverträge und Dienstleistungsverträge sollten ebenfalls ein Bestandteil in einem Franchisevertrag sein

Abb. 1.1 Franchisevertrag und dessen Verknüpfungen

in der operativen Umsetzung wird das Ziel der Sicherung des Systems und der Definition einer klaren Zusammenarbeit weit verfehlt. Aus heutiger Sicht erstellt man einen Franchisevertrag, welcher die Grundphilosophie der Zusammenarbeit als Gesamtes in einem Vertragswerk für alle Franchisestrukturen dargestellt. Dieser Vertrag bietet die Basis für eine offene und klar strukturierte Zusammenarbeit.

Zum Franchisevertrag ist es unumgänglich, ein Handbuch für Franchisenehmer und Franchisegeber, genannt Administrationsmanual, abgestimmt auf den Franchisevertrag, mit allen seinen Prozessstrukturen im System der Zusammenarbeit auszuarbeiten.

Hier werden Abläufe verpflichtend für beide Vertragsparteien im Detail festgehalten, was zum Beispiel die Zusammenarbeit, die Expansion, die Vertragsverlängerung, die Operative und vieles mehr betrifft.

Der Vorteil eines standardisierten Franchisevertrags und eines solchen Handbuches besteht darin, dass alle Franchiseverträge auf einer Vertragsstruktur aufbauen können. Alle über den Inhalt des Vertrages hinausgehenden weiteren Informationen, wie Rechte und Pflichten, lassen sich in einem Administrationsmanual unmissverständlich erfassen. Nicht zu verwechseln ist das Administrationsmanual mit dem allgemeinen Franchisehandbuch, genannt in Folge Handbuch der Systemgrundlagen. Während Letzteres das systemspezifische Know-how dokumentiert und als Anleitung zur Umsetzung des Franchisekonzeptes

am jeweiligen Standort dient, beschreibt Ersteres rechtsverbindlich die Prozesse und Strukturen in der Beziehung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer in allen entscheidenden Punkten der Vertragsdurchführung.

- ▶ Ein Franchisevertrag allein kann nie die Aufgaben, Rechte und Pflichten, sowie Abläufe in einem Unternehmensprozess abbilden. Der Franchisevertrag bildet den Rahmen der Zusammenarbeit zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer und das Administrationsmanual gibt detaillierte Arbeitsaufträge, Leitfäden und Prozesse zum Vertragsinhalt wieder.

Vorteile für Franchisenehmer – Franchisevertrag & Administrationsmanual:

- Übersichtliches Regelwerk über das Franchisesystem und das Franchisekonzept
- Franchisevertrag bildet die Basis, das Administrationsmanual ist die „Gebrauchsanweisung zur Umsetzung“
- Klare und unmissverständliche Kommunikation der Richtlinien
- Verknüpfte Prozessstruktur mit dem Franchisevertrag
- Beide Parteien können sich an klar definierte Regelwerke halten
- Zielvereinbarungen richten sich nach der Prozessstruktur

Vorteile für Franchisegeber – Franchisevertrag & Administrationsmanual:

- Klare Definition und Anforderungen der Zusammenarbeit
- Planbare Zielsetzung auf Basis einer eindeutigen Prozessdarstellung
- Rechtliche Rahmenbedingungen sind nach Themen klar aufgebaut, erklärt und dargestellt
- Übersichtliche Vertragsstruktur

Fallstrick:

Franchiseverträge werden aus dem Internet kopiert oder bestehende Franchiseverträge werden aus Vorlagen zusammengestückt. Franchiseverträge sind nicht schlüssig und nicht auf das System und dessen Bedürfnisse abgestimmt. Zusätzlich werden Prozessstrukturen, welche die Zusammenarbeit zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer widerspiegeln, in Handbücher der Systemgrundlagen eingebaut, die aber von Mitarbeitern genutzt werden sollen, obwohl die Inhalte der Prozessabläufe keinen Bezug zu den Aufgaben des Mitarbeiters haben. Franchiseverträge sind sinnlos überfrachtet und Systemhandbücher erfüllen kaum ihren Zweck zur Systemführung. Grundlegend ist die Franchiseidee weit entfernt von einem System, da Aufgabenfelder und dessen Abläufe und Prozessstrukturen nicht ineinander greifen. Diesbezüglich schafft der Franchisegeber eine unternehmerische Kreativität im System und der Systemgedanke sowie die Macht einer Systemkette sind nicht vorhanden. Und dadurch ist vor allem auch keine Rechtssicherheit gegeben!

1.2 Vorvertragliche Aufklärungspflicht

Der Franchisegeber hat die Pflicht, den Franchisenehmer vor Vertragsunterzeichnung über Risiken und Vertragsinhalte zu informieren. Wenn der Franchisegeber durch unrealistische Angaben im Zusammenhang mit Umsatz- und Gewinnaussichten beim zukünftigen Franchisenehmer falsche Vorstellungen weckt, so kann dieser nicht nur versuchen, den Vertrag wegen vorsätzlicher Täuschung anzufechten, sondern er kann vor allem auch Schadenersatzansprüche, gegebenenfalls sogar auch gegen einen als Vermittler eingesetzten Berater, geltend machen. Daher sollte der Franchisegeber seiner Aufklärungspflicht nachkommen und dem Franchisenehmer nur nachvollziehbare Kennzahlen und Systeminformationen zur Verfügung stellen. Aber auch der potenzielle Franchisenehmer hat dem Franchisegeber über seine wirtschaftlichen Verhältnisse wahrheitsgemäß Auskunft zu erteilen, damit in der Betriebsführung beziehungsweise der Ausübung der vertraglichen Verpflichtung keine Folgeprobleme entstehen.

- ▶ Vorvertraglich sollte eine Verschwiegenheitserklärung von beiden Parteien unterschrieben werden. Diese bezieht sich auf die persönlichen Daten des Franchiseinteressenten und auf alle systemspezifischen Informationen des Franchisegebers.

Die Verschwiegenheitserklärung bezieht sich vor allem auch auf die Inhalte des Handbuchs der Systemgrundlagen, in welches der Franchisenehmer vor Vertragsunterzeichnung Einsicht genommen hat.

Ebenso wird das Thema Umgang und Bewertung von Unternehmenskennzahlen im Detail behandelt.

Fallstrick:

Junge Franchisesysteme verfügen meist nicht über realistische Kennzahlen, welche ideale Vergleichswerte aufzeigen. Diese können zwar genutzt werden, jedoch muss dem zukünftigen Franchisenehmer schriftlich bestätigt werden, dass die Kennzahlen nicht richtungsweisend für die erfolgreiche Umsetzung des Franchisesystems sein müssen.

Oft werden Kennzahlen, Expansionszahlen genutzt, um neue Franchisenehmer für das Franchisesystem zu gewinnen. Hierbei ist unbedingt Zurückhaltung und Ehrlichkeit zu wahren.



<http://www.springer.com/978-3-658-16081-4>

Der Franchisevertrag

Fallstricke, Hilfestellungen und Organisationen

Riedl, H.; Niklas, M.

2017, X, 109 S. 9 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-16081-4