



Vorvertragliche Aufklärung im Franchising



Inhalt

- Zum Begriff der Aufklärungspflicht
- Grenzen der Aufklärungspflicht
- Zeitpunkt der Aufklärungspflicht
- Konsequenzen mangelhafter Aufklärung
- Vorvertragliche Aufklärungspflicht im Franchising
- Inhalt und Grenze der vorvertraglichen Aufklärungspflicht im Franchising
- Internationale Regelungen und Modellentwürfe
- Anlagen:
 - Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise
 - a. Informationen über das Franchisekonzept
 - b. Verpflichtung zur Offenlegung des Handbuchs
 - c. Leistungen des FG
 - d. Erforderliche Vorkenntnisse des FN
 - e. Gewerbliche Schutzrechte
 - f. Ausreichende Erprobung des Geschäftskonzeptes in Pilotbetrieben und Franchisebetrieben
 - Fallgruppe 2: Zahlenwerk
 - a. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen vergleichbarer Systembetriebe
 - b. Erforderlicher Kapitalbedarf des FN
 - c. Standortanalyse
 - d. Rentabilitätsvorschau
 - e. Flop-Quote, anhängige Verfahren des FG und Urteile
 - f. Anzahl der Betriebe

Zum Begriff der Aufklärungspflicht

Aufklärungspflichten bezeichnen die Verpflichtung jeder Vertragspartei, den anderen Teil ungefragt über bestimmte diesem unbekannte Umstände zu unterrichten, um ihm den Abschluss eines interessengerechten Vertrages zu ermöglichen (BGHZ 64, 46, 49, OLG München NJW-RR 1991, 420, 42; zur Problematik im Franchiserecht Metzlaff, Praxishandbuch Franchising § 7 Rn 6 ff; Giesler, Praxishandbuch Vertriebsrecht § 4 Rn 20 ff).

→ Aufklärungspflichten bestehen, ohne dass gefragt wird. Man darf hier nicht schweigen!

→ Besteht keine Aufklärungspflicht, darf man schweigen.

→ Wird eine Information gegeben, muss diese vollständig und richtig sein (BGHZ 47, 207, 211, BGHZ 63, 382, 388, BGHZ 74, 383, 392; Metzlaff, Praxishandbuch Franchising § 7 Rn. 18).

Die Aufklärungspflicht dient dazu ein Informationsdefizit (BGHZ 70, 337, 342) bzw. ein zwischen den Parteien bestehendes Informationsgefälle (OLG Brandenburg, NJW-RR 1996, 724) auszugleichen. Das Ziel dieser Pflicht ist es, der uninformierten Partei den Abschluss eines interessengerechten Vertrages zu ermöglichen, indem deren Informationsstand erweitert wird.

Grenzen der Aufklärungspflicht

Die Uninformiertheit einer Seite allein reicht nicht aus, um die die andere Seite zur Aufklärung zu zwingen.

➔ Jeder muss grundsätzlich selbst seine Interessen wahren und sich hinreichende Informationen beschaffen.

Dies ergibt sich aus dem Prinzip der Vertragsfreiheit und dem Recht der Gestaltung von Rechtsverhältnissen in Selbstbestimmung (Flume, Rechtsgeschäft S. 1 und 10 f.; vgl. auch Münchener Kommentar Basedow, § 311 Rn 99 ff.)

Die Privatautonomie bedarf nur dort der Einschränkung, wo sie **zum Nachteil des Vertragspartners** eingesetzt wird.

Zeitpunkt und Form der Aufklärungspflicht

Spätestens ist nach Vertragsschluss aufzuklären, drohen aber Nachteile durch den Vertragsschluss selbst ist auch schon vorher aufzuklären

§ 311 Abs. 2 Nr. 2 BGB:

Ein Schuldverhältnis besteht auch bereits durch die Anbahnung eines Vertrages, bei welcher der eine Teil im Hinblick auf eine etwaige rechtsgeschäftliche Beziehung dem anderen die Möglichkeit zur Einwirkung auf seine Rechte, Rechtsgüter und Interessen gewährt oder ihm diese anvertraut.



Das Landgericht Hamburg hat dies in einer Entscheidung vom 02.05.1995 wie folgt formuliert:

Angesichts des Charakters eines solchen (Franchise-)Vertrages als Dauerschuldverhältnis mit erheblichen Verpflichtungen des Franchisenehmers entsteht bereits in der Phase der Vertragsanbahnung und der auf den Abschluss gerichteten Verhandlungen und Gespräche ein vorvertragliches Vertrauensschuldverhältnis. Dies hat zur Folge, dass die Parteien in besonderem Maße zur Offenbarung aller für die spätere Zusammenarbeit erheblichen Informationen gegenüber dem anderen Teil verpflichtet sind.

Problematisch ist aus meiner Sicht die Form der vorvertraglichen Aufklärung: Weil die Aufklärung vor dem Vertragsschluss erfolgt, könnte sie durch eine Schriftformklausel, nach der jede vor Vertragsschluss erfolgte mündliche oder schriftliche Erklärung der Parteien mit dem Vertragsschluss unwirksam wird auch zur Unverbindlichkeit der Aufklärung führen

Konsequenzen mangelhafter Aufklärung

Verletzt ein Verhandlungspartner seine Aufklärungspflicht so hat der andere Teil einen Anspruch auf Schadenersatz.

Die Haftung richtet sich auf das „*negative Interesse*“: Der Geschädigte ist so zu stellen, wie er stehen würde, wenn ihm die richtige Auskunft erteilt worden wäre (BGHZ 116, 209, 212; BGH NJW 1981, 1035, 1036).

Der Schaden umfasst die im Vertrauen auf den Vertragsschluss getätigten Aufwendungen (BGHZ 114, 193, 195; Palandt/Heinrichs, Vor § 249 Rn 32).

Die Ersatzpflicht erfasst nicht solche Schäden, die auch bei pflichtgemäßem Verhalten des Schuldners ebenso entstanden wären (vgl. BGHZ 99, 182, 197 f.).

Der Geschädigte hat ein Wahlrecht,

- ob er Aufhebung und Rückabwicklung des Vertrages verlangen will, er kann dann seine Leistungen zurückverlangen und Ausgleich der nutzlosen Aufwendungen verlangen (BGHZ 69, 5356 f.; BGHZ 115, 213, 220 f.; BGH NJW 1987, 2511, 2512; BGH WM 1990, 479, 480; BGH NJW 2000, 1254, 1256; Haager, NJW 1999, 2081, 2086);
- oder ob eine Anpassung des Vertrages verlangt wird. Der Geschädigte ist dann so zu stellen, wie er stünde, wenn er die Vereinbarung nach ordnungsgemäßer Aufklärung geschlossen hätte. Hierbei ist zu unterstellen, dass es dem Geschädigten bei ordnungsgemäßer Auskunft gelungen wäre, den Vertrag zu angemessenen Konditionen, somit zu einem geringeren Preis abzuschließen, selbst wenn feststeht, dass sich der andere Teil unter diesen Umständen auf den Vertrag nicht eingelassen hätte (BGH NJW 1989, 2900, 2901; BGH NJW 2001, 2875).

Vorvertragliche Aufklärungspflicht im Franchising

Der FN möchte regelmäßig in das ihm nicht im Einzelnen bekannte „System“ des FG integriert werden.

Er hat also ein Informationsbedürfnis über das Wesen des Systems, so etwa über

- die Funktionsweise des Systems,
- die betriebswirtschaftlichen Risiken und Möglichkeiten,
- das Marketingkonzept
- die allgemeine und konkrete Wettbewerbssituation.

In der Konsequenz kann man von einem Informationsmonopol des FG sprechen, hinsichtlich des Systems und ein überlegendes Wissen, was Branchenkenntnisse und unmittelbaren Wettbewerb anbetrifft.

Insofern besteht ein den Parteien bekannter Informationsvorsprung. Der potentielle FN ist vor dem Vertragsabschluss in besonderem Maße auf die Informationen des FG angewiesen ist, um die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit in einem System zu überblicken, weil er die entscheidenden Dispositionen wie Berufsaufgabe, Anmietung von Geschäftsräumen, Aufnahme von Krediten unmittelbar mit dem Vertragsschluss trifft.

Leitentscheidungen: (OLG München BB 1988, 86 m. Anm. Skaupy BB 1988, 865; OLG München, NJW 1994, 667 m. Anm. Böhner, NJW 1994, 635; OLG München BB 2001, 1759 ff. (AUFINA) m. Anm. Böhner, BB 2001, 1749 ff.; OLG München BB 2003, 443 ff (Personal Total); LG Kaiserslautern 26.04.2004 -4 O 607/00, LG Hamburg 02.05.1995, 312 O 519/94 – Zitat bei Giesler/Nauschütt § 5 Rn 2).

Inhalt und Grenze der vorvertraglichen Aufklärungspflicht im Franchising

Eine generelle Aussage auf welche Inhalte sich die vorvertragliche Aufklärungspflicht im Franchising erstreckt, erfolgt mit unterschiedlicher Formulierung in der Literatur und Rechtsprechung:

- *Der FG hat sich vollständig und richtig über sämtliche Umstände aufzuklären, die für die Entscheidung des Fn zum Vertragsschluss erkennbar von besonderer Bedeutung sind (Giesler/Nauschütt § 5 Rn 27; ähnlich: LG Hamburg, Urteil vom 6. Juni 1995 – 312 O 519/94; Treumann in Flohr, Franchising im Wandel S. 448.)*
- *Der FG hat den FN „unaufgefordert über diesem unbekannte Umstände zu unterrichten, die für die Erreichung des Vertragszwecks erkennbar entscheidende Bedeutung haben (OLG Köln, Beschluss vom 16.05.1994 – 2 W 14/94 [unveröffentlicht]).*
- *Der FG muss den FN über alle wesentlichen Umstände vollständig und richtig informieren, die für dessen Entscheidung, dem Franchisesystem beizutreten, vernünftigerweise von Bedeutung sind, wobei hinsichtlich der Frage, welche Faktoren von wesentlicher Bedeutung sind, auf den konkreten Einzelfall abzustellen ist (Kroll in Nebel/A.Schulz/Flohr S. 275).*
- *Der FG hat sich über solche Tatsachen unaufgefordert zu erklären, die den Erfolg des geplanten Franchisebetriebes gefährden oder vereiteln können, dies gilt auch dann, wenn der Eintritt des betreffenden Umstandes noch nicht feststeht (Treumann, in Flohr, Franchising im Wandel S. 439; Martinek, Franchising S. 250; Giesler, ZIP 1999, 2135, 2136).*

Internationale Regelungen und Modellentwürfe

International gibt es teilweise gesetzliche Regelungen (Frankreich, Spanien, Italien, USA [nur einige Bundesstaaten])

Für den deutschen Rechtsbereich gibt es zwei Modellregelungen:

- Die Richtlinie des Deutschen Franchise-Verbandes zur Umsetzung der „vorvertraglichen Aufklärungspflichten“,
- das UNIDROIT-Modellgesetz zur vorvertraglichen Aufklärung im Franchising.

Anlagen

– Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise

- a. Informationen über das Franchisekonzept
- b. Verpflichtung zur Offenlegung des Handbuchs
- c. Leistungen des FG
- d. Erforderliche Vorkenntnisse des FN
- e. Gewerbliche Schutzrechte
- f. Ausreichende Erprobung des Geschäftskonzeptes in Pilotbetrieben und Franchisebetrieben

- Fallgruppe 2: Zahlenwerk

- a. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen vergleichbarer Systembetriebe
- b. Erforderlicher Kapitalbedarf des FN
- c. Standortanalyse
- d. Rentabilitätsvorschau
- e. Flop-Quote, anhängige Verfahren des FG und Urteile
- f. Anzahl der Betriebe

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise

Informationen über das Franchisekonzept

Der FG ist verpflichtet, über sein Franchisekonzept, also den Geschäftsgegenstand und die Funktionsweise des Franchisesystems mit seinen spezifischen Besonderheiten und Eigenarten zu unterrichten (OLG München, BB 2001, 1759, 1760 [AUFINA]; Flohr, Franchisevertrag, 28f.; Liesegang, in Flohr, Franchising im Wandel, S. 233; Martinek, in Flohr, Franchising im Wandel, S. 249; Metzlaff, Praxishandbuch Franchising § 7 Rn 8; Giesler/Nauschütt §7 Anm 27;).

Angaben zur allgemeinen Geschäftsentwicklung der Branche ohne Bezug zum eigenen Franchisesystem sind nicht erforderlich (a.A. Flohr, Franchisevertrag, 28 der Angaben zur Wettbewerbs- und Marktsituation fordert; ähnlich Giesler/Nauschütt § 4 Rn 27).

Der FG ist wohl auch nicht verpflichtet, vorvertraglich auf bestimmte Mitbewerber und deren Stellung am Markt hinzuweisen. Insbesondere dürfte dies für konkurrierende Franchisesysteme gelten.

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise Verpflichtung zur Offenlegung des Handbuchs

Richtlinien des Deutschen Franchise-Verbandes: der FG soll dem Interessenten vor Unterzeichnung von bindenden Abmachungen Einblick in das Handbuch gewähren.

Andere Mustertexte regeln eine derartige Verpflichtung zur Gewährung eines Einblicks nicht und beinhalten zuweilen die Formulierung, dass das Handbuch erst nach Ablauf der Widerrufsfrist ausgehändigt wird (vgl. etwa Mustertexte bei Flohr, Franchisevertrag, §7 Abs. 4 und Erläuterung S.117; Giesler, Franchiseverträge, 112 weist daraufhin, dass die Aushändigung des Handbuchs Hauptleistungspflicht des FG ist).

Wesentliche Teile des Franchisehandbuchs beschreiben notwendiges Know-how über das Unternehmenskonzept, das ohnehin zu offenbaren ist. Andere Teile des Handbuchs dürften nicht wesentlich sein.

Vorschlag: Einblick in das ganze Handbuch sollte vor Vertragsschluss nachweislich zu gewährt werden. Das Handbuch braucht allerdings nicht dem Franchise-Interessenten vor Vertragsschluss oder Ablauf der Widerrufsfrist übergeben werden, da ein Geheimhaltungsinteresse des FG besteht. Man wird also so der Verpflichtung zur Information entsprechen können.



Allerdings muss dann die Schriftformklausel innerhalb des Franchisevertrages entsprechend angepasst werden, damit auch mündliche Nebenabreden insoweit wirksam sind und die vorvertragliche Aufklärung verbindlich ist.

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise Leistungen des FG

Die Leistungspflichten des FG zumeist für den FN von entscheidender Bedeutung (etwa: Lieferung und Auswahl von Systemwaren, Kalkulation der Waren und Dienstleistungen, Marketing, betriebswirtschaftliche Beratung etc.). Über die Hauptleistungspflichten des FG muss aufgeklärt werden (allg. Ansicht, vgl. etwa Giesler/Nauschütt § 4 Rn 27)

Haupt-Leistungspflichten im vorgenannten Sinne sind m. E. nur solche, deren Nichtvornahme den Vertragszweck erkennbar gefährden könnte und daher für die Entscheidung des FN von so wesentlicher Bedeutung sind. (Lieferungen von Systemwaren an Dritte)

➡ Bei Bezugspflichten müssen aktuelle Preise genannt werden (Flohr, Franchisevertrag, 28 nennt ausdrücklich zutreffende Angaben zu Einkaufsvorteilen und zu Rahmenverträgen; Metzlaff, § 5 Rn 27 alle Gebühren und Kosten einschließlich verdeckter Preisaufschläge).

Erhält der FG Rückvergütungen vom Systemlieferanten, muss hierüber nach dem Urteil des OLG München v. 27.07.2006 – 23 U 5590/05, BB 2007, 14 ff. aufgeklärt werden:

Wird einem FN bei Vertragsabschluss verschwiegen, dass ihm entgegen dem Inhalt des Vertrages ein Teil der mit dem Lieferanten vereinbarten Einkaufsvorteile vorenthalten werden soll, berechtigt ihn das dazu, unter Beendigung des Vertragsverhältnisses als Schadenersatz wegen Verschuldens bei Vertragsverhandlungen Ausgleich eingetretener Verluste zu verlangen.

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise

Erforderliche Vorkenntnisse des FN

Offenbarung über zwingende oder umstrittene berufliche Zulassungsvoraussetzungen: z.B. Handwerks-Meister, Apotheker ist m. E. zwingender Bestandteil der Aufklärungspflicht (Giesler/Nauschütt § 5 Anm.27).



Zumeist ist ein Tätigkeits-Profil selbsterklärend (Pizzalieferdienst), daher ergibt sich bereits aus dem Franchisekonzept (Handbuch) selbst die Aufklärung.

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise

Gewerbliche Schutzrechte

Grundsätzlich sollte darüber aufgeklärt werden, wenn wesentliche Rechte nicht geschützt sind oder Rechtsstreitigkeiten über Markenrechte, Patente oder wenn Rechtsstreitigkeiten anhängig sind, weil hier wesentliche Merkmale der Franchise bedroht sein könnten (allg. Ansicht, vgl. etwa Flohr, Franchisevertrag, 28).

Der FN ist auf möglicherweise überraschende Risiken nach Vertragsende hinzuweisen. So etwa in dem Fall, in dem die Ladeneinrichtung vom FN angeschafft wird, sie aber nach Beendigung des Franchiseverhältnisses nicht mehr verwendbar ist, weil Patente oder Geschmacksmuster eine weitere Verwendung unmöglich machen.

Fallgruppe 1: Inhalt der Franchise

Ausreichende Erprobung des Geschäftskonzeptes in Pilotbetrieben und Franchisebetrieben

Eine nachhaltige Praxis Erprobung des Konzepts ist unabdingbare Voraussetzung. Wenn keine Pilotbetriebe und keine Franchisebetriebe vorher bestanden, besteht eine Hinweispflicht des FG.

(OLG München, NJW-RR 1997, 812, 814 m. Anm. Martinek, EWIR 1996, 1103; OLG Stuttgart, Urteil v. 13.07.2001 – 2 U 223/00 [unveröffentlicht]; LG Hamburg, Urteil v. 06.06.1995 – 312 O 519/94; Böhner NJW 1994, 635, 636, u.v.a.).

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen vergleichbarer Systembetriebe

Der FG hat vor Vertragsschluss über betriebswirtschaftliche Kennzahlen vergleichbarer Systembetriebe zu informieren (OLG Köln, 13.05.1994 [unveröffentlicht]).

Die Zahlen müssen wahrheitsgemäß, unmissverständlich, vergleichbar sein (LG Kaiserslautern Ur. 26.04.2004, 4 O 607/00: 10 Jahre alte Zahlen aus Eigenbetrieben)

Der FG darf nicht nur Höchstwerte vergleichbarer Systembetriebe angeben. Die Angabe der Umsatzzahlen von Spitzenreitern ist nicht ausreichend, da dies keinen hinreichenden Rückschluss auf den Geschäftserfolg der Mehrzahl der FN zulässt (LG Hamburg, Urteil v. 06.06.1995 – 312 U 519/94).

Eine Information über den Durchschnitt aller FN und Systembetriebe genügt nicht, da die starke Streuung von unterschiedlich strukturierten Unternehmen zu einer mangelnden Aussagekraft führen kann (A. Schulz in Nebel/A. Schulz/Flohr, S. 466).

Werden konkrete Vorgaben für Akquisitionen gemacht und durch ein Kündigungsrecht des FG sanktioniert, muss die Vorgabe auf einer realistischen Marktanalyse beruhen (Hans. OLG 30.12.2002, 5 U 220/01, DB 2003,1054 ff)



Trotz der zu erbringenden umfangreichen Zahlenangaben trifft den FG allerdings keine Rentabilitätsgarantie (Böhner, NJW 1994, 635, 636, BB 2001, 1749, Bräutigam in Metzloff, Praxishandbuch Franchising § 12 Rn 9, Erdmann in Flohr, Franchising im Wandel, S. 65, Flohr, WiB 1996, S. 37, 41, u. v. a.).

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Erforderlicher Kapitalbedarf des FN

Der FG muss über den erforderlichen Kapitalbedarf aufklären, da eine unzureichende finanzielle Ausstattung des Fn die Einstellung des Geschäftsbetriebes erforderlich machen würde und damit der Zweck des Aufbaus eines Franchisebetriebes gefährdet werden könnte.

(OLG Köln, 16.05.1994 – 2 W 14/94 [unveröffentlicht], LG Hamburg 11.04.1995 zitiert bei Flohr, WiB 1996, 1137, 1139, LG Hamburg Urteil vom 06.06.1995, 312 O 519/94; Martinek, Franchising, 314 u. v. a.).

Die Pflicht des FG führt aber nicht zu einer generellen Einstandspflicht des FG für Prognosen. Der jeweils erforderliche Kapitalbedarf hängt von zahlreichen unwägbaren Prognosen ab. Der FG haftet nicht bereits dann, wenn der prognostizierte Kapitalbedarf später überschritten wird.

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Standortanalyse

Die Rechtsprechung und Literatur befürwortet im vorvertraglichen Stadium keine Verpflichtung zur konkreten Prüfung des Standorts für das geplante Unternehmen (OLG München [AUFINA] BB 2001, 1759, 1760, Böhner NJW 1994, 635, 636; OLG Köln 16.05.1994- 2 W 14/99; OLG Rostock 29.06.1995 -1 U 293/94; Flohr, Franchisevertrag, 28; Liesegang, Franchisevertrag 2.Aufl. 14; Emmerich JUS 1995, 761; Metzloff § 7 Rn 12)

Anders wird man dies eventuell entscheiden müssen, wenn konkrete Erfahrungen des FG mit dem betreffenden Standort Vorliegen (Metzloff, § 7 Rn 12)

Der FG muss jedoch das notwendige systemtypischen Datenmaterial bereitstellen, um den FN in die Lage zu versetzen, selbst eine Standortanalyse durchzuführen zu können (OLG Brandenburg, NJW RR 2006, 51 ff). Dem FN soll ein abstraktes, von einer individuellen Analyse zu trennendes Standortprofil über diejenigen Faktoren vermittelt werden, die die Betriebsstätte des FN erfüllen soll (Metzloff, § 8 Rn 52 empfiehlt der FG solle ein *Standortprofil* erstellen,).

Wird aber eine Standortanalyse vorgenommen – ohne dass eine Verpflichtung besteht – muss diese richtig sein (Metzloff § 7 Rn 18; OLG Rostock 29.06.1995 – 10/4 U 651/92).

Erteilte Informationen müssen immer vollständig und richtig sein (BGHZ 47, 207, 211; BGHZ 63, 382, 388; BGHZ 74, 383, 392).

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Rentabilitätsvorschau

Sowohl die Richtlinien des DFV als auch das UNIDROIT-Modellgesetz sehen keine Verpflichtung des FG zur Erstellung einer Rentabilitätsvorschau vor.

In der Literatur wird überwiegend eine Rentabilitätsvorschau des FG gefordert (Martinek in Flohr, Franchising im Wandel, S. 245, Flohr, Liebscher, Pohl, Stockinger, Wildhaber in Flohr/Frauenhofer/Liebscher/Wildhaber S. 202; Liesegang in Flohr, Franchising im Wandel S. 233, Flohr, ZAP 23/2000 Fach 6, 343, 350; Flohr, Franchisevertrag S. 28, Giesler/Nauschütt § 5 Rn 27, vgl. auch LG Essen 09.05.2005 18 O 238/04; a.A: Metzlaß § 7 Rn 10; OLG Brandenburg NJW RR 2006,51 ff.; OLG Düsseldorf 30.06.2004 - VI U (Kart) 40/02).



Da sowohl über Umsatzerwartungen als auch über Kosten zu informieren ist, ist eine Rentabilitätsvorschau unter Vorbehalt der individuellen Kosten des FN (Mietkosten des Geschäftslokals, Finanzierung) eigentlich die Konsequenz dieser Ansichten.

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Flop-Quote, anhängige Verfahren des FG und Urteile

Der FG muss grundsätzlich nicht über die zivilrechtliche oder schiedsgerichtliche Verfahren oder Verurteilungen informieren.

Flohr fordert allerdings in Franchisevertrag S. 16, 28 unter Hinweis auf den Europäischen Ethik-Kodex: Regelmäßig sei zwingend über die Fluktuationsrate des Franchisesystems (*Flop-Rate*) aufzuklären.

Art 6 Abs. 1 k) UNIDROIT- Modellgesetz verpflichtet zur Angabe

- ob die Beendigung innerhalb der letzten 5 Jahre freiwillig war,
- eine Nichtverlängerung des Franchisevertrages vorlag,
- eine Insolvenz oder gerichtliche Entscheidung die Ursache war
- oder andere Gründe vorlagen.

Fallgruppe 2: Zahlenwerk

Anzahl der Betriebe

Die DFV-Richtlinien verlangen im letzten Abschnitt die Angabe der Zahl der neu gewonnenen Franchisepartner innerhalb des letzten Jahres.

Die Dichte des Systems kann von entscheidender Bedeutung für den Markterfolg eines Franchisesystems sein (vgl. Treumann in Flohr, Franchising im Wandel, S. 441).



Diese Informationen sollten regelmäßig leicht durch den FN selbst zu ermitteln sein. Eine Pflicht zur Information dürfte also nur bestehen, wenn die Anzahl der vorhandenen Betriebe den Vertragszweck des Aufbaus eines erfolgreichen Franchisesystems gefährden kann und die Information nicht leicht beschafft werden kann.

Dr. Kay Jacobsen

STANDORTE

BÜRO HAMBURG

Dock 47, Pinnasberg 47, D-20359 Hamburg

Telefon: +49-40-302 003-0

Telefax: +49-40-337 820

BÜRO BERLIN

Eisenzahnstrasse 64, D-10709 Berlin

Telefon: +49-30-893 889-0

Telefax: +49-30-893 889-99

