

Franchising im deutsch-niederländischen Grenzverkehr

Franchising ist eine moderne Vertriebsform für Waren- und Dienstleistungen, die sich sowohl auf dem deutschen als auch auf dem niederländischen Markt etabliert hat. Das unternehmerische Konzept ist einfach: zwei selbstständige Unternehmer, der Franchisegeber und der Franchisenehmer, verbinden sich, um gemeinsam den Absatz eines Produktes in arbeitsteiligem Zusammenwirken zu fördern. Die Franchisenehmer betreiben die Franchiselokale - auf eigene Rechnung und in eigenem Namen - unter Verwendung des Logos oder des Markennamens des Franchisegebers. Der Franchisegeber, der das Produkt und ein dazu gehöriges Absatzkonzept entwickelt hat, unterstützt und kontrolliert die Franchisenehmer bei ihrer Tätigkeit. Er sorgt für ein einheitliches Auftreten der Franchisekette nach außen und eine standardisierte Qualität. Hierfür erhält er von den Franchisenehmern eine Vergütung, die sogenannten Franchisegebühren.

Franchising eignet sich gut zur Expansion und zur Erschließung neuer Märkte. Ein Franchisegeber kann durch den Abschluss von Franchiseverträgen mit ausländischen Franchisenehmern sein Konzept und seine Produkte exportieren, ohne die Kontrolle über deren Absatz zu verlieren. Auch kann sein Unternehmen im Ausland Fuß fassen, ohne die hohen Kosten eines flächendeckenden Filialnetzes zu schultern.

Rechtslage beim Abschluss von Franchiseverträgen

Wie aber gestaltet sich die Rechtslage beim Abschluss von Franchiseverträgen im deutsch-niederländischen Grenzverkehr?

Franchising ist nicht gesetzlich geregelt. Weder im deutschen noch im niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuch finden sich gesetzliche Regelungen zum Franchisevertrag. Der Franchisevertrag lässt sich auch keinem der bereits gesetzlich geregelten Vertragstypen zuordnen. Er ist eine selbstständige Vertragsform, für die dem Grunde nach nur die allgemeinen Regeln des Vertragsrecht Geltung beanspruchen.

Lediglich auf europäischer Ebene findet sich eine Gruppenfreistellungsverordnung. Diese trifft auch für Franchiseverträge verbindliche Vorgaben, welche bei der Aufsetzung des Vertragstextes unbedingt zu berücksichtigen sind. Bei Nichtbeachtung der Gruppenfreistellungsverordnung droht die Nichtigkeit der vertraglichen Vereinbarungen wegen Verstoßes gegen das Kartellverbot.

Eine Hilfestellung beim Abschluss eines Franchisevertrages bietet zudem der Europäische Verhaltenskodex für Franchising, der jedoch nur als Leitfaden fungiert und nur für die Mitglieder der Franchiseverbände verbindlich ist. Dennoch ist er in der Franchisepraxis als Maßstab allgemein anerkannt und formt den Inhalt zahlreicher Franchiseverträge.

Mündliche Franchiseverträge?

Franchiseverträge können in Ermangelung anders lautender gesetzlicher Regelungen sowohl in Deutschland wie auch in den Niederlanden grundsätzlich mündlich geschlossen werden. Hiervor muss allerdings ausdrücklich gewarnt werden. Die Abwesenheit von gesetzlichen Regeln macht es umso mehr erforderlich, dass der Franchisevertrag möglichst alle in Betracht kommenden Rechtsfragen eindeutig regelt. Werden etwa über die Dauer des Franchisevertrages oder seine Kündigung keine Regelungen getroffen, ergeben sich diese nicht ohne Weiteres aus dem Gesetz. Es entstehen Unsicherheiten, die zu kostspieligen Rechtsstreitigkeiten führen können.

Die Rechtswahl als Chance

Ob auf einen grenzüberschreitenden Franchisevertrag deutsches oder niederländisches Recht Anwendung finden soll, können die Vertragsparteien durch Vereinbarung einer Rechtswahl bestimmen. Ein Franchisegeber wird sich hier zumeist für das heimische Recht entscheiden. Gründe hierfür sind die Vertrautheit und die geographische Nähe der Rechtsberatung. Aber ist das eigene Recht auch immer das günstigere? Hinzu kommt, dass die Wahl eines Rechts nicht immer gewährleistet, dass dieses Recht auf alle Einzelheiten des Franchiseverhältnisses Anwendung findet. Wählt der Franchisegeber etwa das deutsche Recht, so findet doch auf den Verkauf seiner Produkte an den

Franchisenehmer das internationale UN-Kaufrecht Anwendung, soweit dieses nicht ausdrücklich ausgeschlossen wird. Bei der Übertragung von Eigentum und der Bestellung von dinglichen Kreditsicherheiten ist eine Rechtswahl sogar überhaupt nicht möglich. Hier gilt stets das Recht des Landes, in dem eine Sache sich befindet. Die Möglichkeit der Rechtswahl und ihre Grenzen sollten dennoch als Chance begriffen werden, die man nicht ungenutzt verstreichen lassen sollte. Das bedeutet jedoch auch, dass der grenzüberschreitende Abschluss von Franchiseverträgen eine rechtliche Beratung erfordert, die nicht an der Landesgrenze aufhört.

Rechtsanwältin en advocaat Dr. mr. Annika Schimansky
Deutsch-niederländische Rechtsberatung, www.schimansky.nl

Rechtsanwältin Dr. Schimansky ist Autorin der ersten rechtsvergleichenden Untersuchung zum Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht und arbeitet als deutsche Rechtsanwältin und niederländische advocaat in den Niederlanden.