

URL: <http://www.ihk-startup.de/>
Pfad: IHK-Startup - Gründerportal der IHK Hannover > Themen > Franchising
Druckdatum: 08.09.2010

Franchisevertrag

Franchiseverträge werden üblicherweise für mindestens fünf bis zehn Jahre – mit einer Verlängerungsoption für weitere fünf Jahre – abgeschlossen. Im Idealfall verstaubt der Vertrag in einer Schublade. Nur in Ausnahmesituationen wird er zu Rate gezogen. In diesen Fällen muss er jedoch professionell ausgearbeitet sein, um dauerhafte Zerwürfnisse zu vermeiden.

Die folgenden Punkte müssen in jedem Franchisevertrag geregelt sein.

Know-how

Im Franchisevertrag ist exakt auszuführen, von welchem Wissen und welchen Erfahrungen der Lizenznehmer profitieren soll. Für Banalitäten braucht niemand einen Franchisegeber.

Schutzrechte

Die gewerblichen Schutzrechte (zum Beispiel Patente oder Markenname) eines Systems müssen geschützt sein. Nur wenn dazu schriftliche Unterlagen vorliegen, kann kein Wettbewerber die Geschäftsbasis entziehen.

Franchisegebühren

Neben Einstiegsgebühren für Know-how, Wissenstransfer und Schutzrechte verlangen die meisten Franchisesysteme Gebühren für ihre permanenten Dienstleistungen. Entscheidend ist, dass Leistung und Gegenleistung in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen und konkret beschrieben werden; beispielsweise sollte das Franchisehandbuch präzise Vorlagen für Werbemaßnahmen beinhalten.

Gebietsschutz

Nur durch ein genau festgelegtes Vertragsgebiet (zum Beispiel nach Postleitzahlen) besteht ein gewisser Schutz vor weiteren Franchisenehmern in unmittelbarer Nähe. Allerdings stellt sich mitunter die Frage, ob ein weiterer Franchisekollege nicht besser ist als ein zusätzlicher Wettbewerber, auf den dann keinerlei Einfluss genommen werden kann.

Preisbindung

Eine Franchisezentrale darf ihren Lizenznehmern keine Verkaufspreise vorschreiben. Allerdings sind unverbindliche Preisempfehlungen zulässig.

Wareneinkauf

Der Franchisenehmer sollte zumindest Randsortimente am freien Markt beziehen dürfen. Eine 100 Prozent Abnahmeverpflichtung ist allenfalls in Ausnahmefällen denkbar; zum Beispiel wenn der Franchisegeber die Produkte selbst herstellt oder nur er ihre Qualität garantieren kann.

Vertragslaufzeit und Vertragsbeendigung

Im Normalfall muss ein Franchisenehmer erheblich investieren. Da sich dieses Engagement erst nach einigen Jahren amortisiert, darf die Vertragslaufzeit nicht zu knapp bemessen sein.

Widerrufsrecht

Dem Franchisevertrag ist eine gesonderte Widerrufsbelehrung beizulegen. Aus dieser muss hervorgehen, dass der Vertrag binnen einer Woche gekündigt werden kann. Falls diese Information unterbleibt, verlängert sich die Kündigungsfrist auf ein Jahr ab Vertragsunterzeichnung.

Letztlich ist Franchiseverträgen eine große Bedeutung beizumessen, bieten sie doch ein Mindestmaß an Rechtssicherheit. Andererseits können weder Franchisegeber noch -nehmer ein Interesse an einer langwierigen gerichtlichen Auseinandersetzung haben, so dass zumindest bei seriösen Systemen z. B. bei einem zerrütteten Vertrauensverhältnis zumeist auch eine vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses möglich sein sollte.

Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer IHK Hannover - nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Hat Ihnen diese Seite weitergeholfen?

Ihre Bewertung der Informationen nach Schulnoten:

123456Durchschnitt: **3.45** (107 Wertg.)[Top 20 Seiten](#) [1]

Ansprechpartner/-in



Hans-Hermann Buhr

Telefon: 0511/3107-377

Fax: 0511/3107-435

E-Mail [2]

URLs auf dieser Seite:

[1] <http://www.hannover.ihk.de/index.php?id=13681>

[2] buhr@hannover.ihk.de