

VORVERTRAGLICHE AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN DES FRANCHISEGEBERS

Neue Tendenzen in der Rechtsprechung



Hintergrund

Grundsätzlich ist jede Vertragspartei selbst dafür verantwortlich, sich über die allgemeinen Marktverhältnisse und die daraus resultierenden Risiken zu informieren. Der Franchisenehmer hat als wirtschaftlich selbständiger Unternehmer wie jeder andere Geschäftsmann die mit dem Abschluss des Franchisevertrags verbundenen wirtschaftlichen Risiken selbst zu tragen. Um diese Risiken realistisch einschätzen zu können, muss der Franchisegeber den potentiellen Franchisenehmer aber vor dem Vertragsschluss über solche Umstände aufklären, die allein dem Franchisegeber bekannt sind und von denen er weiß oder

wissen muss, dass sie die Entscheidung des potentiellen Franchisenehmers über den Vertragsschluss beeinflussen können. Hierzu ist der Franchisegeber gesetzlich verpflichtet. Denn bereits durch die Aufnahme der Vertragsverhandlungen entsteht ein vorvertragliches Vertrauensverhältnis mit gegenseitigen Schutzpflichten (§§ 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 Bürgerliches Gesetzbuch).

Die Bedeutung der vorvertraglichen Aufklärungspflichten darf nicht unterschätzt werden. Denn falls der Franchisegeber nicht oder nur unvollständig über die für den Vertragsschluss relevanten Umstände aufklärt und der Franchisenehmer den Vertrag bei ordnungsgemäßer

Liebe Leserinnen und Leser,

der Franchisegeber ist dazu verpflichtet, seine Franchisenehmer vor dem Abschluss des Franchisevertrags über die wesentlichen Umstände aufzuklären, die ihre Entscheidung über den Eintritt in das Franchisesystem beeinflussen können. Kommt der Franchisegeber dieser Verpflichtung nicht nach, besteht ein erhebliches Haftungsrisiko. Falls der wirtschaftliche Erfolg des Franchisenehmers hinter seinen Erwartungen zurück bleibt, kann er vom Franchisenehmer die Aufhebung und Rückgängigmachung des gesamten Vertrags sowie den Ersatz von finanziellen Schäden verlangen.

Seit der Entscheidung des OLG Hamm vom 22.12.2011 ist eine neue Tendenz der Gerichte zu erkennen, welche Anlass für diesen Newsletter bietet: Nachdem die Gerichte über viele Jahre den Fokus auf die Eigenverantwortung des Franchisenehmers legten, stellen sie nun in verstärktem Maß Anforderungen an das vom Franchisegeber vorab zur Verfügung gestellte Zahlenmaterial (vgl. zuletzt OLG Düsseldorf, 25.10.2013, und LG Hamburg, 17.01.2014).

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre. Für Anregungen und Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Ihre
Karsten Metzloff
Karl Rauser

Aufklärung nicht geschlossen hätte, besteht ein Schadensersatzanspruch des Franchisenehmers. Schlimmstenfalls ist das gesamte Franchiseverhältnis aufzuheben und rückabzuwickeln. Auch ist dann dem Franchisenehmer der Vertrauensschaden zu ersetzen: Der Franchisenehmer ist so zu stellen, wie er ohne die fehlerhafte Aufklärung gestanden hätte. Das bedeutet, dass die Einstiegsgebühr und die laufenden Franchisegebühren sowie sämtliche Kosten und Aufwendungen – allerdings abzüglich etwaiger Gewinne des Franchisenehmers – zurückzuerstatten sind.

Das Gesetz regelt jedoch nicht den konkreten Umfang der vorvertraglichen Aufklärungspflichten, wodurch bei der praktischen Umsetzung erhebliche Schwierigkeiten entstehen. Hinweise für den Umfang der Aufklärungspflichten ergeben sich in erster Linie aus den Entscheidungen der Oberlandesgerichte. Über viele Jahre legten die Gerichte den Fokus auf wirtschaftliche Selbständigkeit des Franchisenehmers: Sie betonten, dass die Erstellung einer Kalkulationsgrundlage zur Einschätzung des geschäftlichen Risikos eine ureigene Aufgabe des Franchisenehmers sei. Lange war es deshalb einhellige Auffassung, dass keine überhöhten Anforderungen an die Aufklärung durch den Franchisegeber gestellt werden dürften, weil der Franchisegeber kein Existenzgründungsberater des Franchisenehmers sei. Seit der Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm (Urteil vom 22.12.2011, Az. 19 U 35/10) ist hingegen eine gegenläufige Tendenz erkennbar, wonach die Anforderungen an die Aufklärungspflichten verschärft werden. Das Gericht hatte sich mit der Frage auseinanderzusetzen, in welcher Form und welchem Umfang – insbesondere im Hinblick auf zur Verfügung gestelltes Zahlenmaterial – der Franchisegeber über die Rentabilität des Franchisesystems aufzuklären hat.

Noerr-Partner Dr. Karl Rauser gewinnt ILO Client Choice Award 2014



Der Branchendienst International Law Office (ILO) hat den Noerr-Partner Dr. Karl Rauser zum zweiten Mal in Folge mit dem Client Choice Award für seine herausragenden Leistungen in der Kategorie Franchising für Deutschland ausgezeichnet. Dr. Rauser leitet die Noerr-Group „Vertriebs- & Franchisesysteme, E-Commerce“.

Seit 2005 verleiht ILO die Client Choice Awards an Kanzleien und Anwälte, die überragende Leistungen für ihre Mandanten erbringen und deren Arbeit sich durch eine besonders hohe Qualität auszeichnet. Jedes Jahr ermitteln in einer Umfrage rund 2.000 Unternehmensjuristen in mehr als 70 Ländern die Preisträger. Für jedes Land und jedes Rechtsgebiet wird jeweils nur ein Anwalt zum Sieger gekürt.

„Die Befragung unter den Mandanten macht die besondere Qualität der Client Choice Awards aus“, betont Karl Rauser.

Weltweit zählen die von ILO vergebenen Awards zu renommiertesten Auszeichnungen im Kanzleibereich. ILO kooperiert als Online-Anbieter für juristische Dienstleistungen mit zahlreichen Anwaltskammern und -vereinigungen, darunter auch der Deutsche Anwaltverein (DAV).

Sachverhalt

Der Franchisegeber betreibt ein Franchisesystem zum Betrieb von Nachhilfe- und Computerschulen für Erwachsene und Kinder. Nachdem der Franchisenehmer durch eine Anzeige auf das Franchisesystem aufmerksam geworden war und Informationsmaterial angefordert hatte, erhielt er von dem Franchisegeber u.a. eine Imagebroschüre mit der Angabe von Investitionskosten und Umsatzmöglichkeiten sowie eine Rentabilitätsprognose für die ersten Geschäftsjahre. Daraufhin schlossen Franchisegeber und Franchisenehmer insgesamt fünf Franchiseverträge. In der Folgezeit kam es zu Unstimmigkeiten u.a. über das schlechte Verhältnis zwischen den zu leistenden Franchisegebühren einerseits und den erzielten Umsätzen andererseits. Der Franchisenehmer war der Auffassung, dass der Franchisegeber seine Aufklärungspflichten verletzt habe, weil

die im Rahmen der Rentabilitätsprognose angegebenen Zahlen unzutreffend und nicht erreichbar gewesen seien. Er stellte deshalb die Zahlung der Franchisegebühren ein. Die hiergegen erhobene Klage des Franchisegebers wurde vom Landgericht Bielefeld (Urteil vom 28. Januar 2010, Az. 9 O 385/04) abgewiesen. Im Berufungsverfahren hatte sich das Oberlandesgericht Hamm mit der Frage auseinanderzusetzen, ob der Franchisegeber durch die Vorlage der Rentabilitätsvoranschau seinen vorvertraglichen Aufklärungspflichten genügt hatte.

Entscheidungsgründe

Das Oberlandesgericht Hamm wies die Berufung zurück. Das Gericht war der Auffassung, dass der Franchisegeber keinen Anspruch auf Zahlung der Franchisegebühren habe. Er habe bei den Vertragsverhandlungen seine Aufklärungspflich-

ten verletzt, sodass die Verträge im Wege des Schadensersatzes rückgängig zu machen seien. Das Gericht stellte fest, dass der Franchisegeber vor Abschluss des Franchisevertrags über die Rentabilität des Systems aufzuklären habe, weil die Rentabilität des Systems für die Entscheidung des Franchisenehmers von besonderer Bedeutung sei. Dazu müsse der Franchisegeber zutreffende Angaben über die erzielbaren Umsätze machen. Das verwendete Datenmaterial müsse auf einer sorgfältigen Untersuchung des Marktes beruhen, auf den konkreten Standort ausgerichtet sein und dürfe nicht lediglich den Charakter einer Schätzung aufweisen. Handele es sich lediglich um eine Schätzung, müsse darauf eindeutig hingewiesen werden. Der Franchisenehmer müsse aufgrund des vorgelegten Materials in der Lage sein, eine Wirtschaftlichkeitsprüfung vorzunehmen. Zudem müsse der Rentabilitätsvorschau und den angegebenen Umsatzzahlen ein reelles Bezugssystem in der Form zugrunde liegen, dass die Modellrechnung auf nachvollziehbaren Faktoren beruhe, die einen Vergleich des konkret vorgesehenen Standorts mit anderen Standorten erlaube. Diese Umstände, d.h. die Richtigkeit seines Zahlenwerks, hätte der Franchisegeber vor Gericht nachweisen müssen. Weil ihm dies jedoch nicht gelungen ist, musste das Gericht angesichts des Umstands, dass der Franchisenehmer nur weniger als die Hälfte der prognostizierten Umsätze erzielen konnte, davon ausgehen, dass die Rentabilitätsvorschau auf unzutreffendem Zahlenmaterial beruht hatte.

Fazit

Das Oberlandesgericht Hamm stellt sehr strenge Maßstäbe für die Ermittlung des Zahlenmaterials auf, welches etwaigen Rentabilitätsprognosen zugrunde gelegt wird. Damit wird der Aufklärung durch den Franchisegeber im Verhältnis zur wirtschaftlichen Selbstständigkeit des Franchisenehmers und seinem unternehmerischen Risiko entgegen der früheren obergerichtlichen Rechtsprechung deutlich höheres Gewicht beigemessen. Die vom OLG Hamm aufgestellten Anforderungen an das zur Verfügung gestellte Zahlenmaterial werden seither auch in den Entscheidungen anderer Gerichte herangezogen. Beispielhaft seien aus der jüngeren Vergangenheit die Entscheidung des OLG Düsseldorf (Urteil vom 25.10.2013, Az. 22 U 62/13) sowie die Entscheidung des LG Hamburg (Urteil vom 17.01.2014, Az. 332 O 249/12) genannt. Diese Entwicklung zeigt, dass die Entscheidung des OLG Hamm nicht als Einzelfall betrachtet werden kann, sondern die aufgestellten Grundsätze weiterhin hoch aktuell sind. Der Franchisegeber muss sich darauf einstellen, dass bei der Überprüfung des vorvertraglich zur Verfügung gestellten Zahlenmaterials sehr hohe Maßstäbe zugrunde gelegt werden. Bestehen Zweifel an der Richtigkeit des Zahlenmaterials oder kann nicht nachvollziehbar dargelegt und bewiesen werden, auf welche Weise die Zahlen ermittelt worden sind, ist dem Franchisegeber dringend anzuraten, eindeutig darauf hinzuweisen, dass es sich lediglich um eine Schätzung handelt. Zwecks Nachweisbarkeit sollte dieser Hinweis schriftlich erfolgen.

Ansonsten geht der Franchisegeber das Risiko ein, der erfolgreichen Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen seitens seiner Franchisenehmer ausgesetzt zu werden.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Prof. Dr. Karsten Metzloff
Rechtsanwalt
Büro Berlin
T +49 30 20942067
karsten.metzloff@noerr.com

Dr. Karl Rauser
Rechtsanwalt und Steuerberater
Büro München
T +49 89 28628174
karl.rauser@noerr.com

Die Informationen in diesem Newsletter ersetzen nicht die Beratung im Einzelfall.

© Noerr LLP 2014
www.noerr.com