

# Kostspielige Fehler beim Vertragsmanagement und wie Sie sie vermeiden können.

## 12. Tag der Franchiseexpansion

**Dr. Volker Güntzel**

Fachanwalt für Handels- & Gesellschaftsrecht  
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz  
Betriebswirt (IWW)

- A. Typische teure Fehlerquellen**
  - I. Vorvertragliche Aufklärung.**
  - II. Person des Franchiseinteressenten bzw. -anwärters bzw. -nehmers.**
  - III. Standortsicherung.**
  - IV. Individuelle Änderungen.**
  - V. Anlagen- und Lückenmanagement; Nachweis Vertragsabschluss.**
  - VI. Vertragslaufzeit; nachvertragliches Wettbewerbsverbot.**
  - VII. Weiterentwicklung der Vertragsdokumente.**

## I. Vorvertragliche Aufklärung

1. Haftung für Informationsfehler und Haftung für nicht-erfolgte Informationserteilung
2. Fehler können den (aus anderen Gründen unzufriedenen) Franchisenehmer auch Jahre nach Vertragsabschluss berechtigen, sich von dem Franchisevertrag wieder zu lösen.
3. Der Franchisegeber muss auch Jahre später noch in der Lage sein, **zu beweisen, welche Informationen** er erteilt hat.

#### 4. Mögliche Fehler

- „Checkliste“ statt genaue Darstellung der Inhalte.
- Keine (ausreichend) unterschriebene Empfangsquittung.
- Fehlende Aktualität, kein Nachweis des „Stand“ des Dokuments.
- Keine Abbildung individueller Besonderheiten.

## II. Person des Franchiseinteressenten bzw. -anwärters bzw. -nehmers

- Jeder Franchisenehmer muss vorvertragliche Aufklärung erhalten.
- Ein „mitarbeitender“ Ehegatte ist kein Vertragspartner.
- Bei einer Kapitalgesellschaft als Franchisenehmer sind die dahinterstehenden Gesellschafter weder zur Geheimhaltung noch zum Wettbewerbsverbot verpflichtet.
- Vertrag darf keine Missverständnisse über Person des Franchisenehmers zulassen (z. B. GbR oder die einzelnen Personen).
- Vertrag muss immer mit der/den (natürlichen) Personen abgeschlossen werden, die der Ansprechpartner des Franchisegebers sein sollen.

Zweifelsregel aus Sicht des Franchisegebers:

„Den Vertrag unterschreibt auf Seiten des Franchisenehmers  
jeder, der nicht bei „drei“ auf den Bäumen ist.“

### III. Standortsicherung

#### 1. Modell 1: (Zwischen-)Vermietung durch den Franchisegeber

- Franchisegeber erwirbt oder mietet Räumlichkeiten und untervermietet oder unterverpachtet an Franchisenehmer.
- Verknüpfung Bestand Franchisevertrag mit Bestand Mietvertrag; Beachtung strenges Schriftformerfordernis.
- Vereinbarung des genauen Mietzwecks in Form eines Franchisebetriebs der Marke des Franchisesystems.

## 2. Modell 2: Mieteintrittsrecht zugunsten des Franchisegebers

- Mit dem Vermieter der Räume wird ein Mieteintrittsrecht zugunsten des Franchisegebers vereinbart für die Fälle dass (a) der Mietvertrag vorzeitig endet oder (b) der Franchisevertrag endet. Dieses Recht kann Franchisegeber auch an Nachfolge-Franchisenehmer weitergeben.
- Kontrolle und Beratung bzgl. Inhalt des Mietvertrages.
- Kontrolle bzgl. Abschluss der Mieteintrittsoption.



## **IV. Individuelle Änderungen**

- Vornahme individueller Änderungen im Vertragstext durch Streichungen, Modifikationen und Ergänzungen.
- Gefahr widersprüchlicher Regelungen im Franchisevertrag.
- Gefahr, dass vereinbarte Änderungen später übersehen werden.

Abschluss einer Zusatzvereinbarung

### **Beispiel**

#### **Zusatzvereinbarung zum XYZ Franchisevertrag**

zwischen A-GmbH („Franchisegeber“)

und

Herrn B. („Franchisenehmer“)

Abweichend von den Bestimmungen des anliegenden Franchisevertrages wird noch Folgendes vereinbart:

1. Ergänzend zu § 6 des Franchisevertrages ist vorgesehen, dass der Franchisenehmer einen zusätzlichen Trainingstag erhält.
2. Abweichend von § 11 des Franchisevertrags beträgt der Prozentsatz der Franchisegebühr im ersten Vertragsjahr nur 6%.
3. Entgegen § 14 des Franchisevertrages unterliegt der Franchisenehmer keinem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot.

(Ort, Datum, Unterschriften)

## V. Anlagen- und Lückenmanagement; Nachweis Vertragsabschluss

- Franchisevertrag, in dem auf nicht vorhandene Anlage verwiesen wird, kann unwirksam sein.
- Franchisevertrag, in dem eine Lücke offengelassen wird, kann unwirksam sein.
- Franchisevertrag, der nicht von beiden Vertragsparteien unterzeichnet worden ist, kann unwirksam sein. Zumindest nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist unwirksam.

- Keine Lücken im Vertragstext, sondern Verweis auf eine Anlage, in der sämtliche individuellen Besonderheiten aufgenommen werden.
- Keine Speicherung der Anlagen in separaten Dateien, sondern unmittelbar als Bestandteil des Franchisevertrages.
- Schaffung einer Checkliste, die Standardablauf für Vertragsabschluss abbildet.

## Checkliste Vertragsausfertigung

Vorbereitung des Vertrages		
Franchisevertrag	Namen und Adressen aller vorgesehener Partner eingetragen	
	Standort eingetragen	
	Vertragsgebiet eingetragen	
	Spätester Eröffnungstag eingetragen	
	Anlagen 1 bis 8 vollständig und beigefügt	
	Anlage 6 in richtiger Anzahl mit Namen der Ehegatten	
	Bei unzutreffenden Anlagen: Platzhalter-Anlage eingefügt	

Rücklauf des Vertrages		
Franchisevertrag	Drei Exemplare vorhanden	
	Keine Seiten entfernt, keine handschriftlichen Änderungen	
	Datum und Unterschriften aller Partner unter Hauptdokument	
	Wenn Paraphierung gewünscht: Alle Seiten paraphiert	
	Datum und Unterschrift(en) Anlage 3	
	Datum und Unterschrift(en) Anlage 4	
	Ehegattenzustimmungen vollständig und unterzeichnet	
	Datumsangabe Widerrufsbelehrung und Vertrag identisch	

Fertigstellung und Archivierung	
Gegenzeichnung (und ggf. Paraphierung) zwei Exemplare	
Archivierung Exemplar Nr. 1 bei FG	
Rücksendung Exemplar Nr. 2 an Partner	
Beleg für Zustellung an Partner archiviert	

## VI. Vertragslaufzeit; nachvertragliches Wettbewerbsverbot

- Aus dem Vertrag sich ergebende Fristen müssen überwacht werden.
- Beispiele: Sonderkündigungsrechte, Neuabschluss- oder Verlängerungsoptionen, Lossagung nachvertragliches Wettbewerbsverbot.
- Eintragung der relevanten Fristen bei Vertragsabschluss in Kalender oder Fristenliste.
- Rechtzeitige Sammlung und Aufbereitung vorhandener Informationen und Führung von Gesprächen.



## **VII. Weiterentwicklung der Vertragsdokumente**

- Im Laufe der Vertragsjahre unterliegen Vertragsmuster Veränderungen.
- Vertragsmuster sollten auf Deckblatt durchnummeriert werden.

### **XYZ Franchisevertrag**

Standort:

Version 05 · Stand: 10. April 2024

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

[www.franchiserecht.de](http://www.franchiserecht.de)  
[www.franchiselawyers.net](http://www.franchiselawyers.net)



[https://www.linkedin.com/  
company/die-franchise-  
experten/](https://www.linkedin.com/company/die-franchise-experten/)



**FRANCHISE  
EXPERTEN**



[https://www.youtube.com/  
@diefranchise-  
experten3191](https://www.youtube.com/@diefranchise-experten3191)