

Aus Fehlern lernen.

Erfahrungsbericht aus mehr als 20 Jahren
Rechtsberatung für Franchisegeber.

14. Tag der Franchise Expansion

Dr. Volker Güntzel

Fachanwalt für Handels- & Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz

Betriebswirt (IWW)

I. Ausgangslage

1. „Schwächen“ des Franchisesystems

- Sehr erfolgreiche Franchisenehmer, aber auch immer wieder Franchisenehmer ohne ausreichenden Erfolg.
 - Sehr herausfordernde Akquiseform durch „Promotions“;
 - Verschärfung durch Vereinbarung einer nur bedingt umsatzabhängigen „Franchisegebühr“ und separater, regelmäßig anfallender Schulungskosten.
- Relativ „aggressive“ Werbung mit hohen Umsatzzahlen, besonderen Leistungen und Qualifikationen, Markenkooperationen etc.
- Keine Bereitschaft des Franchisegebers, Franchisebetriebe an guten Standorten vor deren Scheitern zu übernehmen.

2. „Vorteile“ des Franchisesystems

- Einmal jährlich sehr sorgfältig aktualisiertes, sehr umfangreiches und von Anwalt überprüftes VVA mit tatsächlichen Zahlen auch von schlechten Franchisebetrieben.
- „Streiterfahrung“ und beständige Einarbeitung der Erfahrungswerte aus den Gerichtsverfahren, da immer wieder Rechtsstreite mit Franchisenehmern.
- Trotz Fluktuation Nachweis des wirtschaftlichen Erfolgs zahlreicher Franchisenehmer möglich.
- Gute Aufgabenverteilung in der Geschäftsführung.

II. Die vorzeitige Vertragsbeendigung mit dem Franchisenehmer „J“

- Der im System kommunizierte Test Onlinevertrieb und die Demütigung von „J“.
- Die Unterschätzung von „J“, d. h. der Abschluss einer Aufhebungsvereinbarung
 - ohne nachvertragliches Wettbewerbsverbot und ohne Kompensationszahlung;
 - mit Verpflichtung zulasten des Franchisegebers, in dem Vertragsgebiet bis zum eigentlichen Ende des Franchisevertrages Gebietsschutz aufrecht zu erhalten; und
 - der Überlassung des Zugriffs auf Interseiten wie „Kennst Du einen“, Facebook etc. für den Franchisenehmer.

III. Die erste Angriffswelle

- Zeitgleich fünf mehr als 20-seitige Schreiben des gleichen Rechtsanwalts mit Aufforderung innerhalb von vier Tagen zahlreiche Fragen und Behauptungen zu beantworten.
- Ankündigung „*bei Ausbleiben einer ausreichenden Antwort*“, Anfechtung und außerordentliche Kündigung des Franchisevertrages zu erklären.
- Trotz ausführliche Stellungnahme und Widerlegung der Vorwürfe seitens des Franchisegebers Vornahme von Beendigungserklärungen und direkter Umwandlung in Wettbewerbsbetriebe.

IV. Der „Gegenangriff“ des Franchisegebers

- Zurückweisung der Beendigungserklärungen, Überprüfung der Wettbewerbsbetriebe und deren Internetauftritte, Verhängung von Vertragsstrafen, keine Kündigungserklärungen.
- Innerhalb eines Monats Einreichung von 5 Anträgen auf Erlass einer einstweiligen Verfügung.
- Anträge gerichtet auf Unterlassung der Nutzung der Bezeichnung XYZ, aber auch der Nutzung der bisherigen Kundenbewertungen und sonstiger wettbewerbswidriger Handlungen.

V. Die weitere Eskalation

- Es gibt WhatsApp-Gruppe ehemaliger und bestehender Franchisenehmer, in der sich nicht nur untereinander ausgetauscht, sondern auch immer weiter Material gegen den Franchisegeber zusammengetragen wird.
- Weitere Franchisenehmer werden „infiziert“, d. h. Franchisenehmer mit auslaufenden Franchiseverträgen schließen keine neuen Franchiseverträge ab und mehr als 6 weitere Franchisenehmer schalten Rechtsanwälte ein, die Beendigungserklärungen vornehmen.
- Sogar Franchise-Anwärter, die eine so genannte Reservierungsvereinbarung abgeschlossen haben, wollen keinen Franchisevertrag mehr abschließen.

- Interne E-Mails und ein illegaler Mitschnitt der letzten Jahrestagung des Franchisesystems werden an ehemalige Franchisenehmer weitergegeben.
- Externer Berater des Franchisegebers, der selbst auch Franchisenehmer ist, wandelt seinen Franchisebetrieb in einen Wettbewerbsbetrieb um. Versuch, ihn im Rahmen des Abschlusses einer Aufhebungsvereinbarung „umzudrehen“, scheitert, da Erpressungspotential vorhanden.
- Strafanzeigen gegen Mitarbeiter des Franchisegebers werden wegen angeblicher Abgabe falscher eidesstattlicher Versicherungen gestellt.
- Ausgeschiedene Franchisenehmer gehen an die Presse.

VI. Maßnahmen des Franchisegebers

- Offene Kommunikation mit den verbliebenen Franchisenehmern über Stand der Verfahren und angestrebte Verbesserungen.
- Berücksichtigung der Angriffspunkte, d. h. insbesondere
 - Einführung einer umsatzabhängigen Franchisegebühr;
 - Erhebliche Reduzierung der anfänglichen Investitionen durch Einführung eines Mietmodells;
 - (leider nur moderate) Intensivierung des Onlinemarketings.
- Priorisierung vergleichsweise Lösungen durch den Abschluss von Aufhebungsvereinbarungen mit der Vereinbarung von Kompensationszahlungen an den Franchisegeber.

- Auswahl mehrerer externer Finanzierungsberater für die Franchisenehmer, dabei
 - Einmalige Unterstützung bei der Erstellung des Unternehmenskonzepts;
 - Verpflichtung, das Konzept anhand der einmal jährlich überlassenen VVA zu aktualisieren.
- Konzentration auf das bereits laufende Verfahren vor dem Heimatgericht, d. h. Erhebung Widerklage.
- Umfassende Überarbeitung des VVA, d. h.
 - Behandlung jedes auch noch so abwegigen Vortrags in den einstweiligen Verfügungsverfahren und Anwaltsschreiben;
 - Darstellung der bestehenden Konflikte.

Daher möchten wir auch darauf hinweisen, dass es ab Mitte des Jahres XYZ zu Auseinandersetzungen mit mehr als zehn Franchisepartnern gekommen ist, die mit Ausnahme von zwei Fällen von einem Rechtsanwalt vertreten worden sind bzw. noch vertreten werden. Die Strategie dieser unzufriedenen Franchisepartner war, uns mit zahlreichen Fragen und Vorwürfen zu überschütten, nur eine kurze Frist zur Stellungnahme zu setzen und anschließend trotz unserer sehr umfangreichen Stellungnahmen die Anfechtung und hilfsweise die außerordentliche Kündigung der Franchiseverträge zu erklären. Mit Ausnahme von einem Franchisepartner haben nach den uns vorliegenden bisherigen Informationen sämtliche dieser Franchisenehmer im Anschluss daran ihren Betrieb nicht geschlossen, sondern in einen Wettbewerbsbetrieb umgewandelt bzw. sich sogar einem konkurrierenden System angeschlossen. Wir haben dies natürlich nicht einfach so hingenommen, sondern, auch aufgrund des Wunsches unserer vertragstreuen Franchisepartner, mehrere einstweilige Verfügungsverfahren geführt. Die bisherigen Verläufe und Ergebnisse dieser Eilverfahren haben uns in unserer Ansicht bestätigt, dass die vorzeitigen Beendigungserklärungen dieser Franchisepartner unwirksam sind. Gerne erteilen wir Ihnen bei weiterem Interesse Ihrerseits zu diesen Verfahren in einem persönlichen Gespräch weitere Auskünfte bzw. legen Ihnen die erwirkten Urteile vor.

Da wir natürlich nicht für uns in Anspruch nehmen, fehlerlos zu sein, haben wir diesen Konflikt zum Anlass genommen, alle auch noch so abwegigen Vorwürfe ernst zu nehmen und unsere gesamten Abläufe und das Franchisekonzept zu überprüfen. Es ist uns letztlich gelungen, die aufgebaute negative Energie in positive Energie umzuwandeln, d. h. neue Impulse zu setzen und Ihnen daher nun ein überarbeitetes Konzept anbieten zu können. Ergebnisse dieses durchaus schmerzlichen Prozesses sind zahlreiche Verbesserungen zugunsten der Franchisepartner, von denen wir im Folgenden nur die drei wichtigsten Änderungen aufzählen wollen:

VI. Die zweite Angriffswelle

- **Corona-Pandemie**, d.h.
 - monatelange Schließung der Systembetriebe;
 - zugleich Wegfall der besonderen Akquiseform;
 - keine Corona-Hilfen für neu eröffnete Systembetriebe.
- Weitere mehr als 10 Franchisenehmer nehmen Beendigungserklärungen vor, darunter nicht nur sämtliche neu hinzugekommenen Franchisenehmer, sondern auch 3 Franchisenehmer, die mehrere Franchisebetriebe erfolgreich betreiben und aufgrund der eingeführten Modifikationen im Franchisesystem gerade neue Franchiseverträge abgeschlossen haben.

VII. Der „Gegenangriff“ des Franchisegebers

- Zurückweisung der Beendigungserklärungen, Überprüfung der Wettbewerbsbetriebe und deren Internetauftritte, Verhängung von Vertragsstrafen, keine Kündigungserklärungen.
- Innerhalb eines Monats Einreichung eines Antrags auf Erlass einer einstweiligen Verfügung gegen einen der beiden „Rädelsführer“ mit Abschluss eines Vergleichs und Vereinbarung einer „Sprachregelung“.
- Aufgabe der „passiven“ Haltung bzgl. „normaler“ Gerichtsverfahren, d. h. Erhebung von Widerklagen und mehreren Zahlungsklagen vor dem „Heimatgericht“.

- Nach jeweiligem Gewinn der 1. Instanz Vornahme von Vollstreckungsmaßnahmen.
- Gewinn der Berufung in dem bereits vor dem 1. Angriff laufenden Gerichtsverfahren; Abschluss eines Vergleichs mit einer Sprechklausel, wonach
 - die beiden erlassenen Urteile mit Entscheidungsgründen jederzeit zitiert und verwendet werden dürfen;
 - über den Abschluss eines Vergleichs Stillschweigen zu bewahren ist;
 - nur geäußert werden darf, dass
 - die Klage des Franchisenehmers in beiden Instanzen vollständig abgewiesen, der Widerklage des Franchisegebers aber größtenteils stattgegeben worden ist, und
 - die vor dem Bundesgerichtshof eingelegte Nichtzulassungsbeschwerde zurückgenommen wurde und der Franchisenehmer als Schadensersatz einen fünfstelligen Betrag zahlt.

VIII. Der jetzige Stand

- Von den 11 Klageverfahren laufen noch zwei Verfahren. Die anderen Verfahren wurden alle vergleichsweise beendet mit Zahlungen i. H. v. bis zu 180.000,00 € an den Franchisegeber.
- Die ersten Angreifer und einige andere ehemalige Franchisenehmer sind nicht mehr Mitglied des Konkurrenzsystems.
- Der Franchisegeber übernimmt nunmehr, wenn möglich, die Franchisebetriebe von wirtschaftlich nicht erfolgreichen Franchisenehmern bzw. Franchisenehmern, die keinen neuen Franchisevertrag abschließen wollen.

IX. Empfehlungen:

- Kein bloßes Abwarten bei unzufriedenen oder nicht erfolgreichen Franchisenehmern.
- Aufnahme von Zugriffsmöglichkeiten im Franchisevertrag in Form von
 - Mieteintrittsoption und
 - Kaufoption.
- Aufnahme einer Schlichtungs – bzw. sogar Mediationsklausel und Vereinbarung eines Schiedsgerichtsverfahrens.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

www.franchiserecht.de
www.franchiselawyers.net



Dr. Volker Güntzel

Busse & Miessen Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Friedensplatz 1 - 53111 Bonn

Telefon: 0228 98391-73

Internet: www.busse-miessen.de - E-Mail: buero.guentzel@busse-miessen.de