

Checkliste für den Franchise-Nehmer

- Gibt es für die angebotenen Waren oder Dienstleistungen des Franchise-Gebers eine langfristige Nachfrage in der Region?
- Hat die Geschäftsidee des Franchise-Gebers gegenüber dem Mitwettbewerb konkrete Vorteile?
- Sind alle Kosten (auch kalkulatorische) durch die Handelsspanne abgedeckt?
- Halten sich die anfallenden Gebühren, Umsatzbeteiligungen, Investitionssummen und Einkaufspreise im marktüblichen Rahmen?
- Ist der Anbieter dem deutschen Franchise-Verband in München angeschlossen?
- Sind die Leistungen des Franchise-Gebers vertraglich fixiert (Marketing, Beratung, Schulung, Werbematerialien etc.)?
- Amortisiert sich innerhalb der Vertragsdauer das investierte Kapital?
- Kann der Franchise-Vertrag öffentlich gefördert werden?

Checkliste für den Franchise Geber

- Legen Sie genau fest, wer Vertragspartei ist (Klären Sie, ob Sie als Franchise-Geber eine eigene Franchisegesellschaft aufbauen möchten)
- Stellen Sie fest, ob der Franchise-Nehmer Kaufmann ist
- Beschreiben Sie Ihre Rechte sowie die Art und Weise der Nutzung
- Beschreiben Sie den sachlichen und örtlichen Umfang (Gebietsschutz) dieser Nutzungsrechte
- Beschreiben Sie nur Rechte, die Sie nachweislich besitzen und an denen Sie auch Nutzungsrechte übertragen können
- Bedenken Sie, dass der Franchise-Nehmer auch ein ausreichendes Einkommen erzielen muss
- Wenn Sie einen Gebietsschutz vergeben, sollten Sie auch an Umsatzvorgaben denken. Weicht der Franchisenehmer davon ab, müssen beide Parteien das Gebiet angemessen verändern können
- Behalten Sie sich ein Selbsteintrittsrecht vor, wenn der Franchise-Nehmer den geplanten Mindestumsatz nicht erreicht
- Regeln Sie den Fall, wenn ein Franchise-Nehmer weitere Gebiete beansprucht. Denkbar ist die Einräumung von Optionen auf zusätzliche, definierte Gebiete. Knüpfen Sie zudem Bedingungen an die Optionen
- Lassen Sie Bezugsbindung auf jeden Fall durch einen Rechtsanwalt besonders überprüfen

Checkliste Franchising

- Lassen Sie Querlieferungen vertraglich zu (Bezug von Waren und Dienstleistungen von anderen Franchisenehmern Ihres Systems), da fortschrittliche Franchisesysteme mit vernetzten Warenwirtschaftssystemen den gesamten Lagerbestand aller Franchisenehmer nutzen.
- Eine Preisbindung, also die Festlegung der Verkaufspreise des Franchisenehmers dürfen Sie nach § 15 GWB nicht festschreiben.
- Unverbindliche Preisempfehlungen für Verkaufspreise dürfen Sie abgeben
- Halten Sie sich an die kartellrechtlichen Vorschriften
- Fixieren Sie die Vertragsdauer so, das es dem Franchisenehmer möglich wird seine Investitionen in das Franchisesystem zu erwirtschaften (üblich fünf bis zehn Jahre)
- Legen Sie Kündigungsgründe und Kündigungsfristen fest
- Regeln Sie die Rückabwicklung bei Vertragsende exakt
- Vereinbaren Sie ein Wettbewerbsverbot nach Vertragsende und setzen Sie eine Entschädigung dafür ein, sonst ist ein Wettbewerbsverbot unwirksam
- Regeln Sie Geheimhaltungsabreden auch nach Vertragsende
- Treffen Sie eine Schiedsabrede
- Belehren Sie den Franchisenehmer schriftlich darüber, dass der Vertrag binnen einer Woche widerrufen werden kann
- Bedenken Sie die Haftungsrisiken auch schon in der vorvertraglichen Phase (ausführliche Auskunfts- und Aufklärungspflicht)
- Sind Sie Hersteller von Produkten, so regeln Sie die Produkthaftpflicht. Falls Sie Franchisenehmer wie ein Anbieter von Kapitalanlagen werben, beachten Sie die Vorschriften der Prospekthaftung
- Sehen Sie keine übermäßigen Weisungs- und Kontrollrechte vor (§ 138 BGB)

Schalten Sie in allen Fällen ein versiertes Beratungsunternehmen ein, mit dem Sie Ihre Pläne besprechen.