

---

Hermann Riedl · Martin Niklas

# Der Franchisevertrag

Fallstricke, Hilfestellungen und  
Organisationen

2., überarbeitete und erweiterte Auflage

---

## Vorwort zur zweiten Auflage

Fast vier Jahre sind vergangen seit dem Erscheinen der ersten Auflage unseres Standardwerks „Der Franchisevertrag – Fallstricke, Hilfestellungen und Organisationen“.

Gerade im Franchiserecht, welches in Deutschland nicht gesetzlich kodifiziert ist, schreitet die Entwicklung mit jedem neuen Urteil voran. Gleichzeitig führen auch die teilweise sich überschlagenden Entwicklungen in Zeiten der Digitalisierung dazu, dass sich die Anforderungen an eine Franchisepartnerschaft und damit an die zugrunde liegenden Franchiseverträge ebenfalls ändern.

Somit war es an der Zeit, sowohl den Text, als auch die Beispielklauseln dieses Buches einer eingehenden Revision zu unterziehen, und wo nötig neuen Erkenntnissen und den Entwicklungen der Rechtsprechung anzupassen. So wurden in vielen Kapiteln Klauseln teilweise neu gefasst, und vorhandene Kapitel wurden ergänzt hinsichtlich so wichtiger und aktueller Themen wie der gewerblichen Schutzrechte (zum Beispiel Designrechte), der Social Media und des Datenschutzes. Auch wurde der nunmehr in erheblich effektiverem Maße mögliche Schutz von Geschäftsgeheimnissen durch das aufgrund einer EU-Richtlinie erlassene Geschäftsgeheimnisschutzgesetz (GeschGehG), der gerade auch von nicht zu unterschätzender Bedeutung für das systemspezifische Know-how von Franchisesystemen ist, berücksichtigt.

Wir hoffen, allen am Franchising Interessierten, und insbesondere jenen, die sich auf die eigene Vertragsgestaltung oder auf Vertragsverhandlungen vorbereiten, wertvolle und teilweise auch neue Anstöße liefern zu können.

Hermann Riedl  
Martin Niklas

---

## Vorwort zur ersten Auflage

Häufig reicht ein Blick in das Gesetz, wenn es um die Rechtsfindung beim Ausgestalten von Verträgen geht, oder auch bei strategischen Entscheidungen in allen Bereichen eines Unternehmens. Jedoch nicht beim Franchising. Immer wieder ergeben sich in den Unternehmen oder auch bei spezialisierten Anwälten offene Fragen zur Rechtsprechung im Bereich Franchising, zum Beispiel im Vertragsrecht, bei der Haftung, bei Immobilien, zur Expansion oder zu Vertrieb oder Marketing, deren Antworten im Rahmen der Recherche nicht selten nur mit einem hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand gegeben werden können. Dieses Buch gibt dem Nutzer Antworten, kann aber auch über etwaige Hinweise zur Rechtsprechung zum Thema „Franchisevertrag“, dessen Aufbau und Fallstricke aus der Praxis informieren.

Die Rechtsprechung in Deutschland zum Thema Franchising ist kein einfaches Thema, denn die Problematik liegt darin, dass es in Deutschland keine fest definierte gesetzliche Regelung gibt. Diesbezüglich ist man immer mehr auf einzelne Urteile in vergleichbaren Fällen angewiesen, um Maßnahmen oder Entscheidungen daran auszurichten.

Andere Länder, zum Beispiel Belgien, Frankreich, Italien, Schweden, Spanien und zukünftig auch Griechenland, besitzen gesetzliche Regelungen zum Thema Franchising und haben hier Rechte und Pflichten umfassend oder in Teilbereichen klar geregelt.

Wir möchten in diesem Buch die Zielgruppe der Rechtsanwälte, der Franchisegeber und künftiger oder auch bestehender Franchisenehmer, aber auch Unternehmen ansprechen, um die Verknüpfung von Franchisevertrag und dessen operativen Nutzen herauszustellen, als Grundlage und Denkanstoß, damit ein Franchisevertrag praktisch nutzbar gestaltet werden kann.

Das Buch orientiert sich an vielen Erfahrungen aus der Praxis im Bereich Recht und Unternehmenssteuerung und den daraus resultierenden Problemstellungen, teilweise auch anderweitiger Rechtsprechung, soweit sie sich direkt auf franchiserelevante Fragestellungen bezieht, oder zumindest dort analog anwendbar ist. Der Darstellung verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten schließen sich dann Gedanken hinsichtlich der Konsequenzen für das operative Geschäft an, einerseits hinsichtlich einer Vermeidung

von Konflikten im Rahmen der Systemgestaltung, andererseits hinsichtlich konkreter Lösungsmöglichkeiten. Dieses Buch bietet selbstverständlich kein vollständiges Bild des Franchiserechts in Deutschland. Auch kann keinerlei Gewähr für eine Vollständigkeit und für eine erhoffte Rechtssicherheit übernommen werden.

Die für alle wichtigen Regelungsbereiche eines typischen Franchisevertrags aufgeführten verschiedenen Beispielklauseln repräsentieren dabei nicht nur optimale, sondern teilweise auch in der Praxis vorkommende rechtlich bedenkliche Lösungen. Auch passen nicht alle jeweils aufgeführten Varianten einer Klausel zu jeweils allen Varianten anderer Regelungsbereiche. Schließlich fehlen auch einige typische Klauseln eines Franchisevertrages, wie beispielsweise Regelungen zur Haftung, zur Schriftform, oder eine salvatorische Klausel, weil diese in den meisten Verträgen fast identisch sind, und weil deren Inhalte allenfalls für spezifisch juristische Diskussionen taugen. Daher eignet sich dieses Buch nicht dazu, sich aus den dargestellten Beispielvarianten beliebig einen Franchisevertrag „zusammenzubasteln“.

Insgesamt ergibt sich jedoch in der Zusammenschau ein breit gefächertes Bild eines Franchisevertrages und der möglichen operativen Lösungen aus den Bereichen Handel, Retail, Gastronomie, Handwerk, Beratung und anderen Dienstleistungszweigen. Dabei dienen die Musterformulierungen der Einarbeitung in die jeweilige Thematik, der Entscheidungsfindung und dem Abgleich mit vorhandenen oder geplanten Prozessstrukturen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.



Martin Niklas



Hermann Riedl

Martin Niklas  
Hermann Riedl