

Die Expansion des Franchisenehmers

Andreas Frings

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

7. Bonner Tag der Franchiseexpansion

28. März 2019

***Franchiseexpansion bedeutet nicht nur das
Hinzugewinnen von Franchisepartnern.***

Franchiseexpansion bedeutet nicht nur das Hinzugewinnen von Franchisepartnern.

Partnerakquise bindet Ressourcen.

Mit der Gewinnung neuer Partner allein lässt sich (in der Regel) kein nachhaltiger Gewinn erzielen.

Mehr Partner bedeuten immer auch mehr Betreuungsaufwand.

Der wirtschaftliche Erfolg des Franchisepartners stärkt die Bindung zum System.

Gebietsschutz- und Standortpolitik

Vertragsgebiet zu klein

- Starke Partner können ihr Potential nicht ausschöpfen.
- Die Systembetriebe sind weniger rentabel.
- Das System zieht eher wirtschaftlich schwächere Interessenten an.

Vertragsgebiet zu groß

- Anzahl der zu vergebenden Gebiete ist endlich.
- Bei fehlender Marktherrschaft durch den Partner gibt es keine Handlungsmöglichkeiten
- Systembetrieb ist unter Umständen nicht ausreichend effizient.

Gebietsschutz- und Standortpolitik

- Verkleinerung des Gebiets/Kündigung im Falle des Unterschreitens von Umsatzschwellen
 - BGH: An das einmalige oder nur geringfügige Unterschreiten von Vorgaben dürfen keine überharten Sanktionen geknüpft werden.
 - BGH: Schuldhaftes Nichtbearbeiten des Gebiets kann Kündigungsmöglichkeit geben.

Verkleinerung des Gebiets

„Wenn der FN den für den Zeitraum (...) zu erzielenden Mindestumsatz aus von ihm zu vertretenden Gründen nicht erreicht, erhält er im nächsten Geschäftshalbjahr erneut die Gelegenheit, den für diesen Zeitraum vereinbarten Mindestumsatz zu erzielen.

Die Parteien verpflichten sich zudem für den Fall der Unterschreitung des Mindestumsatzes (...), sich um eine Vereinbarung über konkrete Maßnahmen des FN (Marketingaktionen, Sortimentspolitik etc.) zu bemühen, mit denen der FN die vereinbarten Umsatzziele erreichen soll.

Wenn es dem FN (...) erneut nicht gelingt, die vereinbarten Umsatzzahlen zu erreichen, ist der FG berechtigt, durch einseitige Erklärung den Gebietsschutz innerhalb des Vertragsgebiets in angemessenem Maße zu verkleinern und/oder in dem Vertragsgebiet eine weitere Franchise zu vergeben (...).“

Alternative: Expansion des FN im Erfolgsfall

- „Wenn vereinbarter Mindestumsatz erreicht wird, hat der Franchisenehmer*
- Anspruch auf Eröffnung eines weiteren Standortes*
- oder*
- Anspruch auf Erweiterung seines Vertragsgebietes in einem vorher festgelegten (und eine Zeit lang reservierten) Umfang.“*

Gebietsentwicklung und Multi-Unit-Franchising

*Der Franchisenehmer erhält (...) „**Expansionsschutz**“ in dem aus der Anlage 1 ersichtlichen „**Entwicklungsgebiet**“. Expansionsschutz bedeutet, dass der Franchisegeber während (...) innerhalb des Entwicklungsgebiets keinem Dritten eine vergleichbare Franchiselizenz gewähren und dort nicht selbst (...) eröffnen wird. (...)*

Der Expansionsschutz verlängert sich um jeweils (...) Monate, wenn der Franchisenehmer jeweils den vereinbarten Gebietsentwicklungsplan erfüllt sowie etwaige weitere vereinbarte Expansionsziele in dem vorherigen Zeitraum erreicht hat.

*Die Vertragspartner haben sich darüber verständigt, welche Zahl von Systembetrieben in dem Entwicklungsgebiet innerhalb von welchen Zwischenzeiträumen eröffnet werden soll („**Gebietsentwicklungsplan**“).*

Gebietsentwicklung und Multi-Unit-Franchising

*Der Franchisenehmer erhält (...) „**Expansionsschutz**“ in dem aus der Anlage 1 ersichtlichen „**Entwicklungsgebiet**“. Expansionsschutz bedeutet, dass der Franchisegeber während (...) innerhalb des Entwicklungsgebiets keinem Dritten eine vergleichbare Franchiselizenz gewähren und dort nicht selbst (...) eröffnen wird. (...)*

Der Expansionsschutz verlängert sich um jeweils (...) Monate, wenn der Franchisenehmer jeweils den vereinbarten Gebietsentwicklungsplan erfüllt sowie etwaige weitere vereinbarte Expansionsziele in dem vorherigen Zeitraum erreicht hat.

*Die Vertragspartner haben sich darüber verständigt, welche Zahl von Systembetrieben in dem Entwicklungsgebiet innerhalb von welchen Zwischenzeiträumen eröffnet werden soll („**Gebietsentwicklungsplan**“).*

Vorteile des Multi-Unit-Franchising

- Weniger Partnerakquise erforderlich.
- Weniger Betreuungsaufwand; Effizientere Betreuung.
- Bewährte Vertragspartner.
- Leichtere Umsetzung von Fortentwicklungen des Systems
- Unter Umständen größere Effizienz bei den Ressourcen des Franchisenehmers.

Vorsicht vor „zu großen“ Franchisenehmern

- Das Franchisekonzept muss so ausgestaltet sein, dass der Franchisenehmer für einen rentablen Betrieb nicht voll mitarbeiten muss; er übernimmt andere Aufgaben.
- Multi-Unit-Franchising erfordert andere Kompetenzen des Franchisenehmers. Diese müssen vorhanden sein oder geschult werden.
- Gefahr auseinanderfallender Vertragslaufzeiten.
- Große Franchisenehmer gewinnen an Marktmacht und verbessern Ihre Verhandlungsposition.

Zusammenfassung

1. Expansion sollte nicht nur die Erhöhung der Anzahl der Franchisenehmer bedeuten.
2. Der Franchisevertrag sollte so ausgestaltet sein, dass er dem Franchisenehmer die Expansion ermöglicht.
3. Bei der expansionsfreundlichen Ausgestaltung spielen Regelungen zum Vertragsgebiet eine häufig eine wichtige Rolle.
 - a. Die (nachträgliche) Verkleinerung des Vertragsgebietes ist nur in engen Grenzen rechtlich zulässig. Anreizfunktion kommt einer solchen Verkleinerung nicht zu.
 - b. Sinnvoller erscheint es die Weiterentwicklung des Franchisenehmers über Gebietserweiterungen oder weitere Standorte bei Erreichen bestimmter Einstiegsschwellen zu erreichen.
4. Gebietsentwicklungsverträge und Multi-Unit-Franchising erleichtern in vielen Fällen die Expansion sowohl für den Franchisegeber als auch für den Franchisenehmer.

Andreas Frings

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

BUSSE & MIESSEN Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Sitz der Gesellschaft: Bonn; AG Essen (PR 2768)

Sekretariat Rechtsanwalt Andreas Frings: Frau Strauff

Friedensplatz 1, 53111 Bonn

Telefon: 0228 98391-22

Telefax: 0228 630283

E-Mail: buero.frings@busse-miessen.de

Homepage: www.busse-miessen.de
www.franchiserecht.de