




Consultor  
start up



Kleemannstraße 14  
D-93413 Cham  
Tel.: 0 99 71 / 85 78-0  
Fax: 0 99 71 / 80 19 85  
eMail: [info@consultor.de](mailto:info@consultor.de)  
home: [www.consultor.eu/infobrief.htm](http://www.consultor.eu/infobrief.htm)

Cham, im **Dezember 2007**

## Steuern - Recht Infobrief für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer

Sehr geehrte Damen und Herren!

### Was ist der Unterschied zwischen Franchising und Lizenzvergabe?

Gerade in der Praxis wird oftmals der genauen Bezeichnung eines Franchisevertrages keine große Bedeutung beigemessen.

Häufig werden Verträge als Lizenzvereinbarung überschrieben, obwohl nach dem Vertragsinhalt ein Franchisevertrag vorliegt.

Vor diesem Hintergrund möchten wir Ihnen mit dem vorliegenden Infobrief die Unterschiede zwischen einer reinen Lizenzvergabe und einem Franchisevertrag aufzeigen.

#### A. Allgemeines

**Weder das Franchising noch die Lizenzvergabe sind spezialgesetzlich geregelt.**

Ist der Begriff des Franchisings im Gesetz an keiner Stelle geregelt, findet wenigstens der Begriff der Lizenz im Markengesetz Erwähnung.

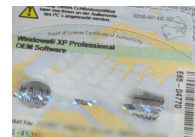
*Geschäftsführung: Beate Geiling  
Sitz der Gesellschaft: Cham  
Zuständiges Registergericht: AG Regensburg  
Handelsregisternummer: HRB 2531*

Aus diesem Grund lässt sich die Grenze zwischen Franchising und Lizenzvergabe nur sehr schwer festlegen.

Somit ist auch im Zusammenhang mit Franchise Konzepten immer wieder zu hören, dass einige Systeme Lizenzverträge anbieten oder angeblich nur ein Lizenzsystem sind.

In der Praxis steckt oftmals hinter einem angeblichen Lizenzsystem in Wirklichkeit ein Franchisekonzept.

Nachdem es jedoch **allein auf den Inhalt einer Vereinbarung ankommt und nicht darauf, welchen Begriff die Vertragspartner gewählt haben**, ist es auch unerheblich, ob ein Franchisevertrag als Lizenzvertrag (oder umgekehrt) bezeichnet wird.



## B. Lizenzvergabe

In Lizenzverträgen wird dem Lizenznehmer die Einwilligung zum Gebrauch von Schutzrechten des Lizenzgebers gegeben, was in weitem Umfang bei Patenten, Gebrauchsmustern, Dienstleistungszeichen, Namens- und Ausstattungsrechten der Fall ist.

**Grundsätzlich ist eine Lizenz daher einfacher und statischer als eine Franchise.**

Beide Vertragspartner eines Lizenzvertrages sind normalerweise selbständige Unternehmer. Der Lizenznehmer hat das Recht, meist aber auch die Pflicht, gegen Zahlung von umsatzbezogenen Lizenzgebühren **das ihm eingeräumte Recht zur selbständigen und laufenden Nutzung zu verwenden.**

Bei Abschluss eines Lizenzvertrages erteilt der Lizenzgeber lediglich eine Lizenz zur Nutzung einer Marke, **ohne jedoch vorzugeben, wie der Lizenznehmer seinerseits das Vertragsgebiet mit welchem Vertriebssystem bearbeitet.**

Im Gegensatz zum Franchising bedeutet dies aber jedoch, dass ein **Lizenzgeber wissentlich die Kontrolle über das Vertriebssystem im Vertragsgebiet aufgibt.**

Daher sollte der Lizenzgeber stets besondere Achtsamkeit darauf legen, dass die Grundlagen des Lizenzvertrages, insbesondere die Marke sowie andere gewerbliche Schutzrechte, in dem Vertragsgebiet durch Eintragung für den Lizenzgeber gesichert sind.

Gerade bei Lizenzverträgen sind die Überwachung und der Schutz der Marke besonders wichtig, so dass jede Verletzungshandlung konsequent verfolgt werden und gegebenenfalls auch mit vorzeitiger Vertragsbeendigung beantwortet werden sollte.

Selbstverständlich kann eine Lizenz auch ein ganzes Bündel von Rechten, die zusammen ein Geschäftskonzept umfassen, bilden.

Jedoch kann ein Geschäftskonzept selbst, das überwiegend aus Know-how besteht, nicht Gegenstand einer Lizenz sein.

**Denn Know-how kann nur faktisch übertragen, jedoch nicht lizenziert werden.**

## C. Franchising

**Das Franchising bedeutet die Nutzung eines Geschäftskonzeptes durch einen selbständigen Franchisenehmer.**

Im Gegensatz zu der Lizenzvergabe ist beim Franchising **gerade das Know-how unentbehrlich**, denn niemand kann ein fremdes Geschäftskonzept selbständig anwenden, wenn er nicht gelernt hat, wie dies ablaufen soll.

Darüber hinaus geht es beim Franchising - anders als bei der reinen Lizenzvergabe - um den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen.

Zudem kommt beim Franchising das sogenannte Franchisepaket (u.a. kaufmännische Beratung, Information, Produktentwicklung, Marketing, Warenwirtschaft, Bestellwesen, Einkaufsverhandlungen und Logistik) hinzu.



## D. Unterschiede

Der Unterschied von Lizenzverträgen zu Franchisevereinbarungen ist erheblich.

Bei der Lizenzvergabe fehlt das Organisations-, Marketing- und Werbekonzept, eine straffe Organisation sowie das Überwachungs- und Weisungsrecht.

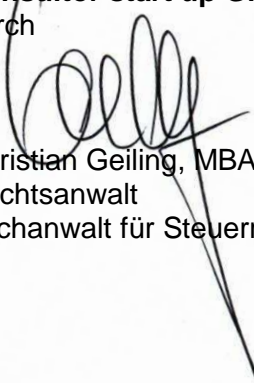
Meist sind solche Lizenzvereinbarungen allerdings als Teile in Franchiseverträgen enthalten, sie sind sogar überwiegend obligatorische Bestandteile dieser Verträge und finden sich in den Definitionen der Franchiseverträge wieder.

**Jeder Franchisevertrag enthält auch Lizenzelemente; in jedem Franchisevertrag steckt meistens auch ein Lizenzvertrag. In einem reinen Lizenzvertrag hingegen steckt nichts von einem Franchisevertrag!**

**Für Rückfragen und weitergehende Auskünfte stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung!**

Mit freundlichen Grüßen

**Consultor start up GmbH**  
durch

  
Christian Geiling, MBA  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Steuerrecht