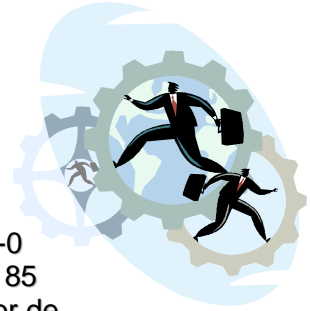




Consultor  
start up



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 **Juli 2007**

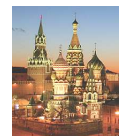
## Steuern - Recht Infobrief für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer

Sehr geehrte Damen und Herren!

Nachdem wir Ihnen mit unseren Infobriefen für die Monate April und Mai 2007 bereits das Franchising in der Tschechischen Republik und Polen dargestellt haben, möchten wir mit vorliegendem Infobrief unsere Reihe „Franchising International“ fortsetzen und Ihnen einen kurzen Einblick in die Rahmenbedingungen für das Franchising in Russland geben.

### Russland – ein Riesenmarkt für Franchising!

**Russland bietet deutschen Unternehmen ein gewaltiges wirtschaftliches Potential!**



#### I. ALLGEMEINES

Der noch junge russische Franchisemarkt wächst ausgesprochen schnell. Nach offiziellen Angaben des nationalen Franchiseverbandes beträgt die Zahl der in Russland aktiven nationalen wie internationalen Franchisesysteme 150, nach inoffiziellen Angaben sogar über 400.

Und die Tendenz für die nächsten zwei Jahre ist sogar steigend – Experten sprechen von einer **Marktkapazität von mindestens 60.000 Franchisebetrieben** in den verschiedensten Branchen!

Die Geschichte des Franchising begann in Russland vor 13 Jahren. Heute verfügt Russland **als eine der wenigen Rechtsordnungen der Welt über eine gesetzliche Regelung** nicht nur einiger Aspekte des Franchising, sondern des gesamten Franchisevertragsverhältnisses. Zudem wurden in den vergangenen Jahren eine **Vielzahl von Organisationen** gegründet, die die Verbreitung des Franchising in Russland unterstützen und fördern. Und zu guter Letzt gibt es selbstverständlich auch in Russland verschiedene, auf das Franchising spezialisierte **Internetportale**, damit noch bestehende Informationslücken hinsichtlich des Franchising geschlossen und die Kontakte zwischen zukünftigen Franchisenehmern und ihren Franchisegebern hergestellt werden können.

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

Zwar steht das Franchising in Russland noch am Anfang seiner Entwicklung, jedoch kann bereits jetzt zweifelsfrei festgestellt werden, dass der **Russische Markt ambitionierten Franchisegebern nahezu unbegrenzte Möglichkeiten bietet!**

## **II. RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN**

Der Franchisevertrag ist als **eigener Vertragstyp** im Kapitel 54 des Zivilgesetzbuches der Russischen Föderation (ZGB) niedergelegt.

In der russischen Gesetzgebung werden Franchiseverträge als **kommerzielle Konzessionen** bezeichnet. Nach heutigem Verständnis der russischen Gesetzgebung beinhaltet ein Franchisevertrag eine Erlaubnis, nämlich die Nutzung einer Geschäftsidee und geschützter Marken.

Diesem Grundbegriff entsprechend benennen die Gesetzesvorschriften den Franchisegeber als Rechteinhaber und den Franchisenehmer als Rechtenutzer.



### **1. Abschluss eines Franchisevertrags**

#### **a)**

Ein Franchisevertrag kann nach russischem Recht zwischen wirtschaftlichen Organisationen (juristische Personen in der Rechtsform einer Personen oder Kapitalgesellschaft, Produktionskooperativen, staatliche bzw. gemeindliche Einheitsbetriebe) und einzelunternehmerisch tätigen natürlichen Personen abgeschlossen werden.

#### **b)**

Der Franchisevertrag muss nach russischem Recht schriftlich abgeschlossen werden, andernfalls wäre Nichtigkeit gegeben.

#### **c)**

Zur vollen Wirksamkeit eines Franchisevertrages bedarf es dessen **Registrierung bei der Steuerbehörde sowie beim Patentamt.**

Der Franchisevertrag ist bei der Steuerbehörde zu registrieren, die den Franchisegeber registriert hat. Sofern keine Registrierung erfolgt, können sich die Parteien des Franchisevertrages gegenüber Dritten nicht auf den Vertrag berufen. Zwar ist der Vertrag in diesem Fall wirksam abgeschlossen, jedoch entfaltet er keine Außenwirkung.

Darüber hinaus muss der Franchisevertrag auch beim Russischen Amt für Patente, Warenzeichen und geistiges Eigentum (Rospatent) registriert werden, sofern im Rahmen des Franchisevertrags Nutzungsrechte für patentgesetzlich geschützte Rechte eingeräumt werden. Ohne Registrierung bei Rospatent ist der Franchisevertrag nichtig.

Jedoch muss nicht nur bei Abschluss des Franchisevertrages eine Registrierung bei der Steuerbehörde und bei Rospatent erfolgen, vielmehr besteht die **Registrierungspflicht auch bei einer Änderung, einer Beendigung vor Ablauf der Geltungsdauer sowie der Kündigung eines unbefristeten Vertrages.**

Grundsätzlich ist die Registrierung des Franchisevertrages bei der jeweiligen Behörde durchzuführen, bei welcher der Franchisegeber registriert ist.

Eine Ausnahme hiervon gilt nur dann, wenn der Franchisegeber eine ausländische juristische Person bzw. Einzelunternehmer ist. In diesem Fall hat die Registrierung bei der Registerbehörde des Franchisenehmers zu erfolgen.

Jedoch können die Parteien des Franchisevertrages auch eine abweichende Vereinbarung treffen, d.h. insbesondere kann die Registrierung auch vertraglich dem Franchisenehmer auferlegt werden. Eine derartige vertragliche Vereinbarung ist bereits nach dem Wortlaut des Gesetzes zulässig, da nicht eine Registrierung durch den Franchisegeber gefordert wird, sondern lediglich am Ort seiner Registrierung.

## 2. Disclosure Rules – Vertragliche Aufklärungs- und Informationspflichten

Zwar enthält das Russische Recht umfangreiche Regelungen zu den Franchiseverträgen, jedoch **mangelt es an konkreten Bestimmungen über Aufklärungs- und Informationspflichten des Franchisegebers vor Abschluss des Vertrages.**

Sicherlich wird eine bedeutende Quelle der Rechtsunsicherheit die Frage sein, wie sich der Umfang etwaiger vorvertraglicher Informationspflichten von den vertraglichen Informationspflichten abgrenzen lässt, denn nach dem russischen Recht ist der **Franchisegeber grundsätzlich verpflichtet, dem Franchisenehmer technische und geschäftliche Unterlagen und andere Informationen zur Verfügung zu stellen, die zur Ausübung der übertragenen Rechte erforderlich sind.**

Eine mögliche erste Abgrenzung könnte dahingehend erfolgen, dass vor Abschluss eines Vertrages nur allgemeine Informationen über das Franchisemodell und über Mindestanforderungen an Franchisenehmer erforderlich sind.

Ob jedoch beispielsweise auch konkrete Angaben zum bisherigen Erfolg des konkreten Franchisemodells erforderlich sind und wie detailliert diese sein müssten, bedarf jedoch noch der Klärung durch die Rechtsprechung!



## 3. Inhalt des Vertrages

### a)

Nach der gesetzlichen Definition wird durch einen Franchisevertrag dem Franchisenehmer entgeltlich das **Recht zur Nutzung einer Gesamtheit ausschließlicher Rechte des Franchisegebers für eine unternehmerische Tätigkeit eingeräumt.**

Unter ausschließlichen Rechten des Franchisegebers versteht man das Recht an der Firma des Unternehmens bzw. an der Handelsbezeichnung, Warenzeichen u.a. Markenrechte sowie auch geschützte Geschäftsinformationen; diese Aufzählung ist jedoch nicht abschließend.

Aufgrund der gesetzlichen Definition des Begriffs des Vertragsgegenstandes ist unklar, ob lediglich eines oder mehrere der genannten ausschließlichen Nutzungsrechte dem Franchisenehmer eingeräumt werden müssen.

Für letztere Auffassung spricht die Formulierung, dass eine Gesamtheit von Nutzungsrechten übertragen werden soll.

Bei dem zur Nutzung übertragenen Recht muss es sich nach dem Wortlaut des Gesetzes um ein ausschließliches Recht des Franchisegebers handeln; dies jedoch kann dann problematisch werden, wenn beispielsweise kein markenrechtlich geschütztes Warenzeichen (Markenname des Franchisesystems) zur Nutzung übertragen wird, sondern lediglich die oben erwähnte kommerzielle Bezeichnung.

Dies ist jedoch nach einer aktuellen Rechtsprechung nicht ausreichend.

### b)

Ein Franchisevertrag kann auf bestimmte oder unbestimmte Zeit abgeschlossen werden; sofern im Vertrag die Geltungsdauer nicht angegeben wird, gilt der Vertrag als für unbestimmte Zeit geschlossen.

Darüber hinaus kann im Franchisevertrag der räumliche Geltungsbereich des eingeräumten Nutzungsrechts bestimmt werden.

Zwar ist dies nicht zwingend erforderlich, jedoch empfehlenswert, da nach der Gesetzeskonzeption Nutzungsrechte für ausschließliche Rechte eingeräumt werden und das Fehlen einer räumlichen Abgrenzung zum Erwerb der weltweiten Nutzungsrechte führen könnte.

Zudem muss nach dem Gesetzeswortlaut der sachliche Bereich des Franchisevertrages ausdrücklich bestimmt werden; zudem muss der Franchisevertrag der unternehmerischen Tätigkeit des Franchisenehmers dienen.

### c)

Der Abschluss eines Franchisevertrages erfordert zwingend die Vereinbarung eines Entgeltes, wobei die möglichen Entgeltarten (feste einmalige oder laufende Gebühren, Abzüge vom Erlös oder ein Aufschlag auf die Großhandelspreise) auch miteinander oder mit anderen Entgeltformen kombiniert werden können.

Selbstverständlich sind jedoch auch besondere Gebühren für Marketingleistungen, für die jeweils übertragenen Marken, Patente und sonstigen Rechte sowie für die üblichen Dokumentationen zulässig.

Aber auch die Vereinbarung, dass der Franchisenehmer bei Vertragsschluss bzw. zu Beginn der Vertragslaufzeit einen bestimmten Betrag als Sicherheit hinterlegt, ist zulässig.

**d)**

Zu den gesetzlichen Pflichten des Franchisegebers gehört die Übergabe der vertraglich bestimmten Lizenzen, die Übergabe der für die Ausübung der übertragenen Rechte erforderlichen technischen und geschäftlichen Unterlagen sowie die Schulung des Franchisenehmers und dessen Angestellten.

Zu den fakultativen Pflichten des Franchisegebers gehören die Verpflichtung, die Eintragung des Franchisevertrages zu gewährleisten, dem Franchisenehmer technische- und Beratungshilfe zu gewähren, bei der Schulung und Weiterbildung der Arbeitnehmer mitzuwirken sowie die Kontrolle der Qualität der Tätigkeit des Franchisenehmers.

Jedoch sind abweichende Vereinbarungen hiervon zulässig.

Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass die Rospatent-RVO eine Bestimmung enthält, wonach nur jene Franchiseverträge registriert werden, welche eine Regelung über die Pflicht des Franchisegebers beinhalten, die Qualität der Tätigkeit des Franchisenehmers zu kontrollieren.

**e)**

Die gesetzlich geregelten Pflichten des Franchisenehmers sind im Gegensatz zu denen des Franchisegebers nicht abdingbar.

Zu diesen Pflichten gehören die vertragsgemäße Nutzung der Firmen bzw. Geschäftsbezeichnung, die Befolgung der Weisungen des Franchisegebers und die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen. Des Weiteren hat der Franchisenehmer seine Tätigkeit in der gleichen Qualität auszuführen, wie sie vom Franchisegeber erbracht wird und seinen eigenen Kunden die gleichen zusätzlichen Dienstleistungen anzubieten, wie sie auch vom Franchisegeber angeboten werden.

Auch sind die Kunden des Franchisenehmers darüber zu informieren, dass die ausschließlichen Rechte des Franchisegebers aufgrund eines Franchisevertrages genutzt werden.



#### **4. Haftung**

Im Rahmen der gesetzlichen Regelungen wird die Haftung der Vertragsparteien nur hinsichtlich der **Haftung gegenüber Verbrauchern** sowie der **Haftung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer** geregelt.

Das russische Recht sieht eine Haftung der Parteien gegenüber den Kunden des Franchisenehmers für die mangelhafte Qualität der Waren bzw. Dienstleistungen vor.

Da jedoch grundsätzlich nur der Franchisenehmer über eine vertragliche Beziehung mit dem Endkunden verfügt, sind die Streitigkeiten wegen mangelhafter Leistung des Franchisenehmers auch zwischen diesen beiden zu lösen.

Darüber hinaus besteht jedoch eine subsidiäre Haftung des Franchisegebers für Forderungen wegen Qualitätsmängeln.

Des Weiteren besteht zusätzlich eine gesamtschuldnerische Haftung, wenn die Forderungen wegen vom Franchisenehmer hergestellter Waren erhoben werden.

Nachdem die subsidiäre Haftung des Franchisegebers darauf gründet, dass dieser zur Verantwortung gezogen werden kann, wenn er die Tätigkeit des Franchisenehmers nicht ausreichend überwacht, kann auf diesem haftungsrechtlichen Umweg die Kontrollpflicht des Franchisegebers, die grundsätzlich fakultativ ist, wieder eingeführt werden.

Für die Dreiecksbeziehung zwischen Franchisegeber – Franchisenehmer – Subfranchisenehmer wird geregelt, dass der Franchisenehmer subsidiär für den Schaden haftet, der dem Franchisegeber durch eine Handlung des Subfranchisenehmers entsteht.

Eine gegenseitige Haftung der Parteien eines Franchisevertrages für Vertragsverletzungen wird nicht gesondert geregelt. Vielmehr sind in diesen Fällen die Allgemeinen Regelungen des ZGB anzuwenden. Daneben können die Parteien jedoch auf **Vertragsstrafen** für die nicht oder nicht ordnungsgemäße Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen vereinbaren.

## 5. Beendigung des Vertrages

Ist der Vertrag für eine unbestimmte Zeit abgeschlossen worden, so steht beiden Vertragsparteien aufgrund Gesetzes ein **ordentliches Kündigungsrecht** mit einer Kündigungsfrist von 6 Monaten zu. Die Kündigungsfrist kann nicht verkürzt, jedoch länger ausgestaltet werden.

Bei einem befristeten Vertrag ist in der Regel die ordentliche Kündigung ausgeschlossen, jedoch sind abweichende vertragliche Vereinbarungen zulässig.

Neben einer möglichen ordentlichen Kündigung besteht jedoch stets das **Recht zur außerordentlichen Kündigung**.

Selbstverständlich können befristete sowie unbefristete Verträge stets durch eine **Vertragsaufhebung** erreicht werden.

Wird eine einseitige Kündigung bzw. einseitige einvernehmliche Aufhebung im Franchisevertrag vereinbart, bedarf es keiner Einigung der Parteien.

Ohne eine solche vertragliche Vereinbarung müssen jedoch beide Parteien der Vertragsaufhebung zustimmen.

Diese Zustimmung kann durch eine gerichtliche Entscheidung ersetzt werden, wenn das Aufhebungsangebot von der anderen Partei abgelehnt oder nicht innerhalb von mindestens 30 Tagen beantwortet wurde.

Darüber hinaus endet der Vertrag nach der gesetzlichen Regelung in den **Fällen, in denen die dem Franchisenehmer eingeräumten Rechte an der Firma und Handelsbezeichnung erlöschen**.

Jedoch wird ein Franchisevertrag nicht dadurch beendet, dass die Firma oder die Geschäfts-/Handelsbezeichnung des Franchisegebers geändert wird. Vielmehr gilt dieser Vertrag mit den Änderungen fort, sofern der Franchisenehmer nicht die Vertragsauflösung und Schadenersatz verlangt.

Zudem endet der Franchisevertrag nach den gesetzlichen Regelungen **mit der Feststellung der Zahlungsunfähigkeit einer der Vertragsparteien**.



## 6. Verlängerungsanspruch des Franchisenehmers

Nach der Beendigung des Franchisevertrages hat der Franchisenehmer grundsätzlich das **Recht, den Abschluss eines neuen Vertrages zu den bis dahin geltenden Bedingungen zu verlangen**.

Selbstverständlich kann jedoch mit dem Franchisenehmer der Verzicht auf die Vertragsandienungspflicht vereinbart werden.

Hat der Franchisenehmer seine Vertragspflichten ordnungsgemäß erfüllt, kann der oben genannte Abschlusszwang eines neuen Vertrages nur dadurch vermieden werden, dass der Franchisegeber in den folgenden drei Jahren keinen ähnlichen Franchisevertrag für das gleiche Vertragsgebiet abschließt.

Sofern dennoch der Vertragsschluss mit einem Dritten geplant ist, hat der Franchisegeber den Vertrag vorab dem alten Franchisenehmer anzubieten und ggf. Schadenersatz zu zahlen.

Erfolgt der Vertragsschluss erneut mit dem vormaligen Franchisenehmer, muss berücksichtigt werden, dass die Konditionen des neuen Vertrages nicht schlechter als diejenigen des alten Vertrages sein dürfen.

Darüber hinaus muss beachtet werden, dass die Vertragsandienungspflicht nur dann entsteht, wenn der Neuvertrag das gleiche Gebiet betrifft.

Die Bestimmung kann jedoch dadurch umgangen werden, dass im ersten Franchisevertrag der räumliche Umfang auf das konkrete Ladengeschäft begrenzt wird, so dass bei einem Neuabschluss mit einem Dritten dieser das Geschäft lediglich in einer anderen Räumlichkeit eröffnen müsste.

### **III. BUYBRAND**

In dem dynamischen russischen Markt eröffnen sich gerade für Franchisesysteme gute Chancen auf Wachstum.

**Die Wachstumsrate der russischen Wirtschaft beträgt zur Zeit 7 % jährlich.**

Es lohnt sich also hier engagiert Geschäftspartner zu suchen und Geschäftskontakte aufzubauen.

Eine ideale Plattform bietet dabei jährlich die BUYBRAND, die wohl bekannteste und größte internationale Franchisemesse in Russland, die seit 2003 in der russischen Metropole Moskau stattfindet.

Zwischenzeitlich wurde aufgrund eines Antrages des DFV die BUYBRAND ins Auslandsmesseprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie aufgenommen, so dass nunmehr deutsche Franchise-Systeme günstig auf einem Informationszentrum an dieser Messe teilnehmen können.

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

Mit freundlichen Grüßen

**Consultor start up GmbH**

durch



Christian Geiling, MBA  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Steuerrecht