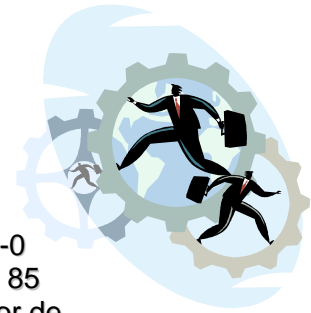




Consultor
start up



Kleemannstraße 14
D-93413 Cham
Tel.: 0 99 71 / 85 78-0
Fax: 0 99 71 / 80 19 85
eMail: info@consultor.de
home: www.consultor.eu

Cham, im **April 2007**

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

Sehr geehrte Damen und Herren!

mit unserem Infobrief für Franchisegeber und Franchisenehmer Februar 2007 haben wir Ihnen bereits die Möglichkeiten einer Expansion ins Ausland dargestellt.

Mit vorliegendem Infobrief möchten wir Ihnen nunmehr einen kurzen Einblick in die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für das Franchising in Polen geben.

Der Franchisemarkt in Polen boomt - Polen hat sich seit dem EU-Beitritt noch mehr zu einem aufstrebenden und westlich orientierten Land entwickelt und bietet viel Potenzial für deutsche Unternehmen!



A) Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Jahr 2002 war entscheidend für die polnische Franchisewirtschaft. Der Siegeszug des Franchising als effiziente Marktexpansionsmethode schreitet auch in Polen ungebremsst fort:

Im Jahr 2002 gab es auf dem polnischen Markt 26 neue Franchisefirmen, im Jahr 2003 waren es bereits 27 mehr. Das Jahr 2004 brachte 39 neue Firmen. Aber auch im Jahr 2005 hat das Franchising in Polen einen weiteren Boom erlebt, denn 64 neue Franchisesysteme sind entstanden.

Gegenwärtig existierten in etwa über 250 Franchisesysteme, von denen ungefähr 30 % ausländische Franchisesysteme sind; die meisten ausländischen Franchisesysteme stammen aus Deutschland!

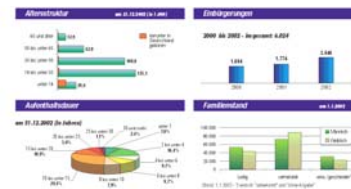
Wie Sie sehen, hat sich Polen innerhalb von drei Jahren zu einem wettbewerbsfähigen Absatzmarkt entwickelt.

Diese positive Entwicklung beruht vor allem auf den **Auslandsinvestitionen** und den **EU-Fördergeldern**, aber auch auf der **Bevölkerungsstruktur** in Polen (nur 16 % der polnischen Bevölkerung sind über 60 Jahre alt).

Polen bietet Unternehmen ideale Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Erfolg, denn es verfügt über **sehr gut ausgebildetes Personal**, **niedrige Produktionskosten**, **ständig wachsenden Absatzmarkt**, **Entwicklungspotential weiter nach Osten**, **geografische Nähe zu Deutschland**, **Steuerbegünstigungen** sowie **Sonderwirtschaftszonen**.

B) Rechtliche Rahmenbedingungen

1) Einleitung



Jedoch sind nicht nur die wirtschaftlichen, sondern vor allem auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Franchising in Polen und für eine unternehmerische Expansion sehr günstig.

- deutsche Franchisegeber müssen wegen der ihnen meist unbekanntenen polnischen Rechtsordnung keine Befürchtungen haben, denn die polnische Rechtslage ist weitgehend der Deutschen vergleichbar
- im Hinblick auf das Franchising ist die polnische Rechtsordnung ausgesprochen liberal
- aufgrund fehlender zwingender gesetzlicher Rechtsnormen können ausländische Franchisegeber ihre Vertragsgestaltung der Franchisesysteme flexibel gestalten

2) Begriff des Franchising

Auch in Polen wird der Begriff des Franchising eng an die Begriffsdefinition des europäischen Ehrenkodex des Europäischen Franchiseverbandes angelegt.

Basierend auf dieser Definition wurde in der Verordnung des Ministerrates vom 13.08.2002 über die Gruppenfreistellung bestimmter Vertikalvereinbarungen der Franchisebetrieb als ein **Vertriebssystem** definiert, **in dem sich der Franchisenehmer direkt oder indirekt verpflichtet, vom Franchisegeber bezogene Vertragswaren unter Nutzung von - gegen ein direktes oder indirektes Entgelt enthaltenen - gewerblichen Schutz- oder Urheberrechten oder Know-how weiterzuverkaufen, wobei unter Waren auch Dienstleistungen zu verstehen sind.**

Dementsprechend beinhaltet ein Franchisevertrag lizenz-, geschäftsbesorgungs-, finanzierungs- und liefervertragliche Elemente.

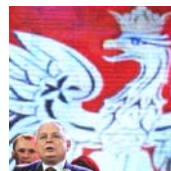
Zudem weist das Statut des Polnischen Verbands der Franchisegeber zum Zwecke einer besseren Unterscheidung des Franchisings von sonstigen Absatzsystemen auf zwei weitere Hauptmerkmale hin:

- Bestehen eines dauerhaften Vertragsverhältnisses zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer mit der Verpflichtung des Franchisegebers, den Franchisenehmer während der gesamten Vertragsdauer kontinuierlich Know-how zu übermitteln sowie der Verpflichtung des Franchisenehmers, an den Franchisegeber Gebühren zu entrichten oder sonstige vertraglich vereinbarte Leistungen zu erbringen
- wirtschaftliche und organisatorische Unabhängigkeit des Franchisenehmers vom Franchisegeber

3) Anwendbare polnische Rechtsnormen

Der Franchisevertrag wird im polnischen Recht nicht gesondert geregelt, so dass er als ein sogenannter „ungenannter Vertrag“ aufgrund des Grundsatzes der Vertragsfreiheit frei gestaltet werden kann.

Selbstverständlich sind bei der Vertragsgestaltung neben den zwingend geltenden polnischen Rechtsvorschriften auch die Verhaltensrichtlinien des europäischen Ehrenkodex für Franchising zu beachten.



4) Vorvertragliche Aufklärungspflichten

Eine ausdrückliche gesetzliche Regelung, die vorvertragliche Aufklärungs- und Informationspflichten des Franchisegebers festlegen, fehlt gänzlich im polnischen Recht.

Vorvertragliche Aufklärungspflichten können sich jedoch aus den Vorschriften des Allgemeinen Teiles des polnischen Zivilgesetzbuches herleiten; so kann ebenso wie nach deutschem Recht eine Willenserklärung wegen eines Erklärungs- oder Inhaltsirrtums angefochten werden.

5) Gestaltung des Franchisevertrages

Im Folgenden soll nunmehr auf einzelne Vertragspunkte, die in einem Franchisevertrag geregelt werden, eingegangen werden.

a) Rechtswahl

Grundsätzlich ist es den **Parteien des Franchisevertrages überlassen, welches Recht anwendbar sein soll**. Diese Wahl kann sowohl ausdrücklich als auch konkludent erfolgen. Es kann jedoch **nur ein solches Recht gewählt werden, welches mit dem Franchiseverhältnis im Zusammenhang steht**, so z.B. der Sitz der Vertragsparteien oder der Erfüllungsort für die Vertragsverpflichtungen.

b) Grenzen der Vertragsfreiheit

Wie bereits unter Punkt B3 erwähnt, sind bei der Vertragsgestaltung die zwingenden Vorschriften des polnischen Rechts und andere auf dem Franchisevertrag anwendbare Vorschriften zu beachten.

Daneben müssen aber auch die **Grundsätze des gesellschaftlichen Zusammenlebens und der gesellschaftlichen Bräuche** (entspricht im Wesentlichen dem deutschen „Gebot von Treu und Glauben“) beachtet werden.



c) Vertragssprache

Nach dem für Franchise geltenden Standardmaßstab des Europäischen Ehrenkodex sind alle Verträge und alle vertraglichen Vereinbarungen im Zusammenhang mit dem Franchiseverhältnis **in der Amtssprache des Landes abzufassen, in dem der Franchisenehmer seinen Sitz hat**.

d) Selbstständigkeit des Franchisenehmers

Wie auch nach deutschem Recht ist die Selbstständigkeit des Franchisenehmers eines der wichtigsten Merkmale im Franchising.

So ist bei der Qualifizierung des Franchisenehmers als Arbeitnehmer beziehungsweise Selbstständiger entsprechend der polnischen arbeitsrechtlichen Regelung auf die **Weisungsgebundenheit**, die **Bestimmbarkeit der Arbeitszeit und des Arbeitsortes durch den Arbeitgeber** sowie auf die **Verpflichtung zur persönlichen Diensterbringung des Arbeitnehmers** abzustellen.

e) Bezugsbindungen

Grundsätzlich **unterliegen** nach dem polnischen Recht **Bezugsbindungen dem Kartellverbot**. Ausnahmsweise sind jedoch bei Franchisesystemen Bezugsbindungen unter bestimmten Voraussetzungen von dem Kartellverbot ausgenommen, etwa in dem Fall, dass der Franchisegeber

und der Franchisenehmer zusammen mit ihren Kapitalgruppen jeweils nicht mehr als 30 % der Anteile an dem relevanten Markt haben.

f) Gebietsbeschränkungen

Grundsätzlich sind **Beschränkungen des Gebietes oder des Kundenkreises verboten**, jedoch gibt es auch hiervon wiederum **Ausnahmen**. So kann in etwa der Franchisenehmer wirksam verpflichtet werden, nicht außerhalb seines Vertragsgebietes tätig zu werden, wenn die anderen Gebiete anderen Franchisenehmern zugewiesen sind oder diese Sicht der Franchisegeber selbst vorbehalten hat.

Jedoch ist dem Franchisenehmer stets der **sog. „passive Vertrieb“ gestattet**, das heißt er kann auf Anfragen von Kunden außerhalb des ihm zugewiesenen Gebiets reagieren.

g) Preisbindungen

Preisbindungen sind nach polnischem Recht **verboten**, wobei von diesem Verbot jedoch Höchstpreisbindungen und Preisempfehlungen ausgenommen sind.

h) Wettbewerbsverbote

Vertragliche Wettbewerbsverbote sind nicht länger als für eine Zeit von fünf Jahren zulässig.

Ein **nachvertragliches Wettbewerbsverbot von maximal einem Jahr nach Vertragsende** ist **nur dann zulässig**, wenn es sich nur auf solche Waren bezieht, die Ersatzwaren für die Vertragswaren darstellen und sich auf Räumlichkeiten oder Grundstücke beschränkt, von denen aus der Käufer während der Vertragsdauer seine Geschäfte betrieben hat und dies unerlässlich ist, um ein von dem Lieferanten auf den Käufer übertragenes Know-how zu schützen.

i) Vertragsdauer



Dem polnischen Recht sind keine zwingenden Regelungen bezüglich einer Mindestvertragslaufzeit oder Verlängerungsklausel zu entnehmen.

Insoweit darf auf unseren Infobrief für den Monat März 2007 verwiesen werden.

j) Vertragsbeendigung

Franchiseverträge können zum einen durch eine entsprechende **Vereinbarung der Parteien**, zum anderen durch **Kündigung** beendet werden.

Daneben können Franchiseverträge nach polnischem Recht eine Bestimmung über ein **Rücktrittsrecht** enthalten.

k) Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung

Im polnischen Recht ist **kein spezieller Ausgleichsanspruch nach Beendigung von Franchiseverträgen** vorgesehen.

Das polnische Recht sieht lediglich einen derartigen Ausgangsanspruch für Agenturverträge vor. Jedoch ist eine analoge Anwendung des für den Agenturvertrag geregelten Ausgleichsanspruchs auf Franchiseverträge derzeit nicht sehr wahrscheinlich.

Jedoch steht jedem Franchisenehmer bei einer Nicht- oder Schlechterfüllung des Vertrages ein Schadensersatzanspruch gegen den Franchisegeber zu, der kraft Gesetzes auch den entgangenen Gewinn umfasst.

l) Vertragsstrafe

Bei einer nicht in Geld bestehenden Verbindlichkeit kann nach polnischem Recht ein Ersatz des Schadens, der durch die Nicht- oder Schlechterfüllung entstanden ist, durch Bezahlung einer Vertragsstrafe geleistet werden.



m) Derogations- und Schiedsklausel

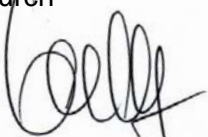
Nach der polnischen Zivilprozessordnung können Gewerbetreibende schriftlich vereinbaren, dass bei Geltendmachung von Ansprüchen aus Verträgen die polnische Gerichtsbarkeit zugunsten der Gerichtsbarkeit eines fremden Staates ausgeschlossen wird, sofern eine derartige Vereinbarung nach dem Recht des fremden Staates zulässig ist.

Jedoch können die Parteien ebenso auch den Ausschluss der polnischen Gerichtsbarkeit zu Gunsten eines Schiedsgerichts schriftlich vereinbaren.

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