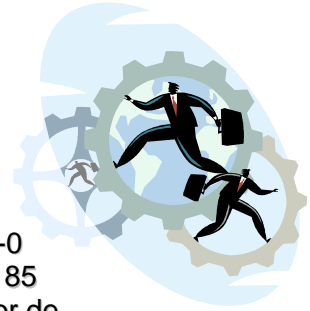




Consultor  
start up



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 **März 2007**

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

Sehr geehrte Damen und Herren!

### **BGH: Zweifel an der Wirksamkeit einer festen zehnjährigen Grundlaufzeit von Vertriebsverträgen**

Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 11.01.2006, VIII ZR 396/06 gibt Anlass dazu, sich mit vorliegendem Infobrief eingehend mit der Vertragsdauer bei Franchiseverträgen auseinanderzusetzen.

In jüngerer Zeit wird in der Literatur zum Franchiserecht darüber diskutiert, in welchem Umfang wirksam feste Laufzeiten von Franchiseverträgen vereinbart werden können.



#### **1. Allgemeines zur Vertragslaufzeit**

Einen besonderen Stellenwert bei der Vertragsgestaltung hat die Regelung der Vertragslaufzeit.

Grundsätzlich können Franchiseverträge sowohl befristet als auch unbefristet geschlossen werden.

In der Praxis werden Franchiseverträge in aller Regel befristet abgeschlossen, denn nur ein befristeter Vertrag gibt sowohl dem Franchisegeber als auch dem Franchisenehmer die notwendige Planungssicherheit.

Die Franchisenehmer möchten bei Abschluss des Franchisevertrages sichergestellt wissen, dass sich ihre **Anfangsinvestitionen während der Laufzeit des Franchisevertrages amortisieren** können.

Auf der anderen Seite ist dem Franchisegeber bei Abschluss des Franchisevertrages vor allem daran gelegen, dass sich seine **Vorleistungen durch die laufenden Franchisegebühren während einer voraus kalkulierbaren Vertragslaufzeit amortisieren** können.

Regelmäßig wird in Franchiseverträgen eine Vertragsdauer zwischen drei und 10 Jahren vereinbart, jedoch mit der Option des Franchisenehmers mit einer automatischen Vertragsverlängerung.

## **2. Unter- und Obergrenzen**



Wird in dem Franchisevertrag eine feste Vertragslaufzeit geregelt, muss hierbei von Seiten des Franchisegebers die nach der Rechtsprechung entwickelnden Grundsätze bezüglich der Unter- und Obergrenze berücksichtigt werden, denn grundsätzlich gilt, dass eine übermäßig lange Bindung des Franchisenehmers an den Franchisegeber unwirksam ist.

Die Laufzeit unterliegt einer Ober- und einer Untergrenze und ist abhängig von der **Art des Franchisesystems**, den **Wünschen der Beteiligten** und von der **Höhe der Investitionen des Franchisenehmers**.

### **a) Mindestlaufzeit**

Bei der Bemessung der Laufzeit sind insbesondere die **Anfangsinvestitionen des Franchisenehmers** zu berücksichtigen, denn grundsätzlich muss dem Franchisenehmer die Möglichkeit gegeben werden, seine erheblichen Investitionen amortisieren zu können.

Darüber hinaus ist auch das Interesse des Franchisenehmers, mit der Übernahme der Franchise möglichst **lange Zeit die Früchte seiner Investitionen und seiner Arbeit ernten zu können**.

Bei der Bestimmung der Mindestlaufzeit sollte jedoch nicht nur die Möglichkeit des Franchisenehmers bezüglich der Amortisierung seiner Investitionen berücksichtigt werden, sondern vielmehr auch das **Gleichbehandlungsgebot des § 20 I GWB**, welches den Franchisegeber dazu zwingt, für alle Franchisenehmer eine gleiche Mindestlaufzeit zu vereinbaren.

Zu beachten ist außerdem, dass der Franchisenehmer **Mittel der Deutschen Ausgleichsbank** nur dann erhalten kann, wenn der Vertrag entweder eine Laufzeit von mindestens 10 Jahren oder eine feste Laufzeit von fünf Jahren mit fünfjähriger Optionsklausel hat.

## **b) Höchstlaufzeit**

Vor dem Hintergrund, dass Franchisenehmer grundsätzlich an einer möglichst langen Vertragsdauer Interesse haben, um ihre Anfangsinvestitionen amortisieren zu können, erscheint es auf den ersten Blick erstaunlich, dass nicht nur die Mindestlaufzeit für Franchiseverträge diskutiert werden, sondern auch die Höchstlaufzeiten.

### **aa)**

Bei der Regelung der Höchstlaufzeit muss vor allem beachtet werden, dass der **Franchisenehmer durch eine zu lange Vertragsbindung nicht in seiner unternehmerischen Freiheit in unzulässiger Weise gebunden wird.**

Im Hinblick auf die Angemessenheit der Höchstgrenze der Laufzeit eines Franchisevertrages sind neben den gesetzlichen Regelungen in den **§§ 307 Abs. 1 sowie 138 BGB** auch die Höchstlaufzeiten aus **Art. 4 lit. a der Gruppenfreistellungsverordnung für Vertikalverträge** zu berücksichtigen.

### **bb)**

Vor allem im Anwendungsbereich der EU-Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vertriebsvereinbarungen ist zu berücksichtigen, dass ein vertragliches Wettbewerbsverbot nur unter engen rechtlichen Voraussetzungen zulässig ist, wenn dieses auf fünf Jahre begrenzt im Vertrag geregelt wird.

Liegen diese Voraussetzungen im Einzelfall nicht vor und wurde der Franchisevertrag auf eine Dauer von über fünf Jahren geschlossen, entfällt das vertragliche Wettbewerbsverbot, und der Franchisenehmer kann trotz Weiterbestehens des Franchisevertrages eine Konkurrenztaetigkeit aufnehmen.

In diesen Fällen empfiehlt sich für den Franchisegeber die Regelung einer fünfjährigen Vertragslaufzeit.

Eine Ausnahme hiervon gilt nur, wenn an den Franchisenehmer Wesentliches Know-How übertragen wird. Dies wird auch in Ziffer 157 der Leitlinien der Kommission der Europäischen Gemeinschaften ausdrücklich hervorgehoben.

Wird den Franchisenehmern wesentliches Know-How von Seiten des Franchisegebers übermittelt, kann auch in Franchiseverträgen mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren wirksam ein Wettbewerbsverbot vereinbart werden.

### cc)

Teilweise wird darüber diskutiert, dass sich aus **§ 624 I BGB** eine Höchstgrenze für die Laufzeit von Franchiseverträgen ergibt.

In § 624 BGB wird geregelt, dass bei Dienstverhältnissen über mehr als fünf Jahre der Verpflichtete das Recht hat, den Vertrag nach dem fünften Vertragsjahr mit einer Frist von sechs Monaten zu kündigen.

Allenfalls kommt eine analoge Anwendung des § 624 I BGB in Betracht, jedoch nur in solchen Fällen, in denen der Franchisevertrag sowohl auf Seiten des Franchisenehmers als auch auf Seiten des Franchisegebers dienstvertragliche Elemente enthalten sind.

Da diese Voraussetzung in nur sehr wenigen Franchiseverträgen erfüllt sein dürfte, kommt das in § 624 I BGB vorgesehene Recht zur Kündigung in Franchiseverträgen nur selten zum Tragen.

### 3. Berücksichtigung der Grundsätze der Rechtsprechung



Hinsichtlich der Höchstgrenze zur Vertragslaufzeit in Franchiseverträgen ist vieles ungeklärt.

Eine einigermaßen gefestigte Rechtsprechung ist, dass eine Laufzeit von über 20 Jahren bedenklich ist und im Regelfall zu einer Nichtigkeit gemäß § 138 BGB führt.

In jüngerer Zeit beginnt sich jedoch die Diskussion zu Obergrenze allerdings schon bei 10 Jahren zu entzünden.

Eine Laufzeit von 10 Jahren kann etwa dann unangemessen sein, wenn der Franchisenehmer von seinem Franchisegeber **keine adäquaten Leistungen erhält** oder **keine angemessenen Gewinne erzielen kann**.

Die Frage der Unangemessenheit ist jedoch stets eine Frage des Einzelfalles.

In diesem Zusammenhang hat der Bundesgerichtshof in seinem **Urteil vom 11. 01.2006 am Rande angemerkt, dass eine zehnjährige Laufzeit eines, in diesem Falle, Tankstellenvertrages bedenklich sein kann.**

Nach der Rechtsprechung des BGH hängt die Angemessenheit langfristiger Vertragsbindungen davon ab, **dass die getätigten Investitionen des Franchisenehmers zu Beginn des Vertragsverhältnisses auf der einen Seite sowie die Leistungen des Franchisegebers auf der anderen Seite in einem ausgewogenen Verhältnis stehen müssen.**

Ebenso hat das Landgericht Karlsruhe in seiner Verfügung vom 12.12.2001 eine zehnjährige Vertragslaufzeit als unangemessen und unwirksam erachtet.

**Zusammenfassend kann gesagt werden, dass bei der Bestimmung der Vertragslaufzeit grundsätzlich berücksichtigt werden muss, dass der Franchisenehmer typischerweise seine Anfangsinvestitionen amortisieren kann.**



#### **4. Weitere vertragliche Regelungen im Zusammenhang mit der Vertragsdauer**

Wird in dem Franchisevertrag eine bestimmte Vertragslaufzeit geregelt, empfiehlt es sich, in dem Franchisevertrag eine ausdrückliche Regelung aufzunehmen, ob eine **Verlängerung des Franchisevertrages eintritt, wenn die vertragliche Erstlaufzeit endet**, oder ob sich das Vertragsverhältnis sogar **in ein unbefristetes Vertragsverhältnis umwandelt**, bei dem dann der Franchisenehmer den Franchisevertrag unter Einhaltung gesetzlicher Fristen ordentlich kündigen kann.

Eine weitere Möglichkeit ist, dass in dem Franchisevertrag dem Franchisenehmer zum Ablauf der vertraglichen Erstlaufzeit ein **Optionsrecht zur Verlängerung des Franchisevertrages** eingeräumt wird.

Ohne die vorbezeichneten vertraglichen Regelungen besteht jedoch kein Verlängerungsanspruch des Franchisenehmers nach Ablauf der regulären Laufzeit.

Wird, wie in der Praxis üblich, eine **feste Laufzeit** vertraglich vereinbart, ist eine **ordentliche Kündigung vor Ablauf dieser Frist ausgeschlossen.**

Selbstverständlich bleibt es jedoch dem Franchisenehmer unterlassen, den Franchisevertrag **vorzeitig zu beenden.**

Hierfür kommen nur folgende Möglichkeiten in Betracht:

- **Nichtigkeit des gesamten Franchisevertrages aufgrund der Nichtigkeit einzelner Klauseln**
- **Widerruf der auf Abschluss des Franchisevertrages gerichteten Willenserklärung gemäß §§ 355,505 BGB**
- **Anfechtung der auf Abschluss des Franchisevertrages gerichteten Willenserklärung wegen arglistiger Täuschung gemäß § 123 BGB**
- **Abschluss eines Aufhebungsvertrages zwischen Franchisenehmer und Franchisegeber**
- **außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund**



Dem Umstand, dass der Franchisenehmer nach Öffnung des Geschäftsbetriebes keinen Erfolg hat, kann dadurch Rechnung getragen werden, dass dem Franchisenehmer ein **Antragsrecht auf Loslösung vom Franchisevertrag** zusteht.

Denn in diesen Fällen haben meist beide Vertragspartner kein Interesse an der Fortführung des Franchiseverhältnisses; der Franchisenehmer möchte die ständig weiter auflaufenden Verluste vermeiden, während der Franchisegeber den Standort mit einem erfolgreicherem Franchisenehmer besetzen und damit seinen Imageverlust gering halten will.

Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass ein **einseitiges Lösungsrecht** des Franchisegebers ohne vorjährigen Antrag des Franchisenehmers eine unangemessene Benachteiligung darstellt, weil dadurch die Investition des Franchisenehmers gefährdet würde, und somit **unzulässig** ist.

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

Mit freundlichen Grüßen

**Consultor start up GmbH**  
durch

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Geiling', written over a light blue rectangular background.

Christian Geiling, MBA  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Steuerrecht