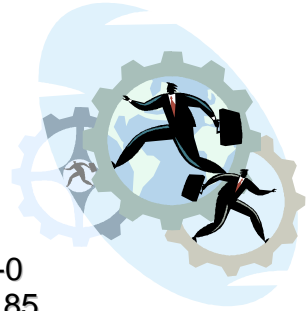




Consultor
start up



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

Cham, im **April 2009**

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

1. Einkaufsvorteile stehen grundsätzlich dem Franchisegeber zu

Der Bundesgerichtshof musste sich vor Kurzem erst wieder mit der Frage beschäftigen, ob der Franchisegeber zur Weitergabe der Einkaufsvorteile an seine Franchisenehmer verpflichtet ist.

Mit Beschluss vom 11. November 2008, Aktenzeichen KVR 17/08, hat der Bundesgerichtshof noch einmal festgehalten, dass Einkaufsvorteile, die durch eine Verpflichtung der Franchisenehmer entstehen, die sortimentstypische Ware beim Franchisegeber zu bestellen, grundsätzlich beim Franchisegeber verbleiben dürfen.

Nach Ansicht des Bundesgerichts stellt dies grundsätzlich keine kartellrechtlich unbillige Behinderung der Franchisenehmer im Sinne von § 20 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (im folgenden „GWB“ genannt) dar, da der Franchisegeber gegenüber seinen Franchisenehmern als Großhändler auftreten und die dadurch erzielten Rabatte, Boni, Rückvergütungen und ähnliche Einkaufsvorteile für sich behalten dürfe.

1.1. Allgemeines

Der Bundesgerichtshof hat bereits in der Sixt-Entscheidung festgestellt, dass die deutsche Rechtsordnung keinen allgemeinen außervertraglichen Anspruch des Franchisenehmers kennt, dass der Franchisegeber ihm alle Vorteile aus dem Bezug bei von ihm erschlossenen Einkaufsquellen zu überlassen habe.

Nach Ansicht des Bundesgerichtshofs ist es stets eine Frage des zwischen den Parteien geschlossenen Franchisevertrages und dessen Auslegung, ob ein Anspruch des Franchisenehmers auf Herausgabe der Einkaufsvorteile besteht.

Selbstverständlich bleibt es jedoch den Parteien eines Franchisevertrages überlassen, sich ausdrücklich vertraglich zur Weitergabe der Einkaufsvorteile zu verpflichten. Dies erfordert jedoch eine explizite Regelung im Franchisevertrag; eine Pflicht zur Weitergabe der Einkaufsvorteile kann jedoch nicht aus einer Klausel gefolgert werden, die den Franchisegeber lediglich zur Beratung und Unterstützung des Franchisenehmers bei Verhandlungen mit Lieferanten verpflichtet.

Ein vertraglicher Anspruch auf Herausgabe der Einkaufsvorteile kann sich zudem dann ergeben, wenn sich der Franchisegeber gegenüber seinen Franchisenehmern ausdrücklich insoweit zur Geschäftsbesorgung verpflichtet hat, in dem er z.B. im Franchisevertrag die Pflicht niedergelegt hat, die Bedingungen für Geschäfte auszuhandeln, die er mit den Lieferanten abschließt. Dies genügt zumindest nach Auffassung des Oberlandesgerichts Koblenz in seinem Urteil vom 13.06.2002 für die Verpflichtung des Franchisegebers zur Weitergabe der Einkaufsvorteile.

Ob allein ein Vertragsklausel, in der sich der Franchisegeber verpflichtet, Vorteile zur Erreichung optimaler Geschäftserfolge an die Franchisenehmer weiter zu leiten ausreicht, einen entsprechenden Weitergabeanspruch zu begründen, ist in der Rechtsprechung nach wie vor umstritten und wurde auch noch nicht in dieser Form vom Bundesgerichtshof entschieden.

2. Beschluss des Bundesgerichtshofs vom 11. November 2008

In seinem Beschluss vom 11. November 2008 stellte der Bundesgerichtshof folgendes fest:

„Franchisenehmer werden auch nicht dadurch unbillig behindert, dass der Franchisegeber, der ihnen gegenüber als Großhändler auftritt, nach dem Inhalt der Franchiseverträge nicht verpflichtet ist, Rabatte, Boni, Rückvergütungen und ähnliche Einkaufsvorteile, die ihm von seinen Lieferanten gewährt werden, in vollem Umfang die Franchisenehmer weiterzugeben.“

Dem Bundesgerichtshof lag im Hinblick auf die Frage zur Verpflichtung der Weitergabe von Einkaufsvorteilen folgender Sachverhalt zugrunde, nämlich dass der Einkauf der Sortimentsware für die Regiebetriebe und vor allem die Franchisebetriebe über eine zentrale Beschaffungsorganisation des M.-Konzerns, wobei die Rahmenbedingungen der Lieferverträge mit den verschiedenen Lieferanten wiederum von einer anderen GmbH ausgehandelt wurden. Der Franchisegeber war im zu entscheidenden Fall die Praktiker Baumärkte GmbH, welche eine Tochtergesellschaft der P. AG ist, deren Anteile zu 100 % die M. AG hielt. Im Verhältnis des Franchisegebers zu den Franchisebetrieben wurden jedoch sodann von Seitens Praktiker als Franchisegeber die beim Abschluss der Rahmenverträge ausgehandelten Rabatte, Boni, Rückvergütungen und ähnliche Einkaufsvorteile nicht zu 100 % an die Franchisenehmer weitergeleitet. Vielmehr wurde zu deren Gunsten lediglich ein sogenannter Belegabzug von den Rechnungsbeträgen abgesetzt, der ja nach Lieferant zwischen ca. 0,5 und 5 % schwankte. Über dies wurde den Franchisenehmern von Seiten Praktikers eine Rückvergütung in Höhe von monatlich 3,8 % der getätigten Umsätze gewährt.

Der Bundesgerichtshof hat mit vorliegendem Beschluss klar festgestellt, dass auch der Umstand, dass die von Praktiker und den mit ihr verbundenen Konzernunternehmen erzielten Einkaufsvorteile nicht vollständig weitergegeben worden sind, keine Unbilligkeit im Sinne von § 20 Abs. 1 GWB begründet.

Der Bundesgerichtshof hat bereits in seiner Entscheidung „Preisbindung“ durch Franchisegeber I vom 2.2.1999 ausgeführt, dass in einem Franchisesystem keine gesetzliche Pflicht des Franchisegebers besteht, die von ihm ausgehandelten Einkaufsvorteile in vollem Umfang an die Franchisenehmer herauszugeben. Der Senat des Bundesgerichtshofs hat diese Pflicht lediglich im Einzelfall den Regelungen eines jeweiligen Franchisevertrages entnommen.

Bei dieser Vertragsauslegung hat der Senat des Bundesgerichtshof darauf abgestellt, dass für die Erreichbarkeit optimaler Geschäftserfolge des Franchisenehmers im Wettbewerb mit konkurrierenden Anbietern auch und insbesondere günstige Einkaufsbedingungen von ausschlaggebender Bedeutung sind.

Im Interesse des Franchisenehmers sind jedoch allerdings stets auch die Interessen des Franchisegebers gegenüber zu stellen. Je nach Ausgestaltung der Franchiseverträge hat auch der Franchisegeber ein berechtigtes Interesse, einen Teil der Einkaufsvorteile behalten zu dürfen, um damit zusätzliche von ihm zu erbringende Leistungen vergütet zu erhalten.

Dies ist insbesondere immer dann der Fall, wenn er – wie üblich bei Vertriebsfranchiseverträgen – die Funktion eines Großhändlers übernimmt. In diesem Fall macht er mit der Einbehaltung eines Teils der Einkaufsvorteile von seinem Recht zur freien Preisbildung Gebrauch.

Unter Zugrundelegung dieser Grundsätze hat der Bundesgerichtshof in diesem Fall angenommen, dass die nicht vollständige Weitergabe der Einkaufsvorteile nicht unbillig im Sinne des § 20 Abs. 1 GBW ist, nachdem in diesem Fall die Umstände klar für die Stellung des FG als Großhändler sprechen.

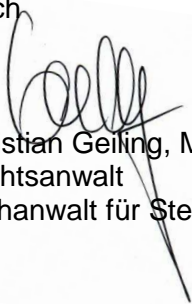
Darüber hinaus berücksichtigte der Bundesgerichtshof in dem vorliegenden Fall des Weiteren, dass der Franchisegeber neben dem Koordinierungsaufwand und der Abwicklung des Zahlungsverkehrs durch das von ihr beauftragte Konzernunternehmen insbesondere auch das Risiko von Insolvenzen der Franchisenehmer zu tragen hatte und zudem der Franchisegeber den Franchisenehmern gegenüber gewährleistungspflichtig ist. Zudem war in diesem Fall auch zu berücksichtigen, dass die Einkaufsvorteile ganz überwiegend auf der Nachfragemacht der Regiebetriebe des Franchisegebers beruhten und dass von den Franchisenehmern nachgefragte Einkaufsvolumen weniger als 1,5 % des Gesamtumsatzes ausmachte.

Im Endergebnis bleibt damit festzuhalten, dass ein Franchisegeber, der seinen Franchisenehmern gegenüber als Großhändler auftritt, nach der Rechtsnatur und dem Inhalt der Franchiseverträge allein nicht verpflichtet ist, die ihm gewährten Einkaufsvorteile im vollen Umfang an seine Franchisenehmer weiter zu geben. Etwas anderes würde selbstverständlich jedoch dann gelten, wenn wie bereits unter Ziffer 1.1. ausgeführt, eine entsprechende Weitergabeverpflichtung ausdrücklich und explizit in dem Franchisevertrag mit aufgenommen worden wäre.

Für ergänzende Auskünfte und Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Consultor start up GmbH
durch



Christian Geiling, MBA
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht