

8. Was bedeutet die vorvertragliche Aufklärungspflicht für mich als Franchise-Geber bzw. als Franchise-Nehmer?

Dieses Thema gewinnt im Franchising mehr und mehr an Bedeutung. Es ist sinnvoll und verständlich, dass der zukünftige Franchise-Nehmer, der bereit ist sein Kapital, sein Vertrauen und letztlich seine wirtschaftliche Existenz in das Konzept des Franchise-Gebers zu investieren, genau wissen möchte, ob das Franchise-System „Hand und Fuß hat“.

Für Franchise-Geber ist es jedoch nicht immer so einfach sich „in die Karten schauen“ zu lassen, das entwickelte und erprobte Know-how offen zu legen, Zahlen und Fakten zu nennen und Referenzen vorzulegen.

Trotzdem, wer seriöses Franchising betreibt, lässt sein Know-how, seine Gewinne und seine bestehenden Franchise-Nehmer als gute Referenz für sich sprechen und gewinnt so das Vertrauen des zukünftigen Partners.

Die vorvertragliche Aufklärungspflicht schützt den Franchise-Nehmer: in zahlreichen Ländern wurden mittlerweile Gesetze (sog. Disclosures) verabschiedet, die den Umfang vorvertraglicher Aufklärung regeln.

Die USA waren dabei international der Vorreiter. Dem Franchise-Nehmer sind dort mindestens 30 Tage vor Vertragsunterzeichnung zahlreiche Informationen in schriftlicher Form zur Vorbereitung der Vertragsverhandlungen auszuhändigen (sogenannte UFOC-Guidelines).

Werden falsche Angaben vom Franchise-Geber gemacht, kann der Franchise-Vertrag vorzeitig fristlos gekündigt werden. Bereits geleistete Gebühren sind zurückzuerstatten und darüber hinaus ist dem Franchise-Nehmer Schadenersatz zu leisten.

Bereits durch die Aufnahme von Vertragsverhandlungen entsteht ein vertragsähnliches Vertrauensverhältnis, das für die Partner beiderseitige Sorgfaltspflichten begründet. Die Verletzung dieser Sorgfaltspflichten kann zur Haftung führen.

Die Ziffer 3.3 des Europäischen Ethik-Kodex für Franchise-Vereinbarungen sieht deshalb vor, dass ein Franchise-Geber dem zukünftigen Partner alle für das Franchise-Verhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen innerhalb einer angemessenen Frist vor Vertragsunterzeichnung schriftlich offen legen muss.

Mit der folgenden - beispielhaften - Aufzählung sollen Anhaltspunkte an die Hand geben werden, welche Informationen bzw. Unterlagen zukünftige Franchise-Partner vor Vertragsabschluss erhalten sollen:



- Informationen über das Franchise-Konzept und die finanzielle Lage des Franchise-Gebers
- Informationen über die mit Entscheidungsbefugnis ausgestatteten Personen der Systemzentrale
- Franchise-Angebot inklusive aller Einzelheiten über das Pilotprojekt, wenn angebracht
- Rentabilitätsvorschau, sofern vorhanden
- Franchise-Vertrag
- Bankreferenzen
- detaillierte Angaben über Mitgliedschaften in Handels- und/oder nationalen Franchise-Verbänden
- detaillierte Angaben über andere Vertriebswege der Franchise-Produkte oder Dienstleistungen

Kontakt:

SYNCON International Franchise Consultants
Bayerhamerstraße 12
A-5020 Salzburg
Tel. +43-662-87 42 45-0
Fax +43-662-87 42 45-5

Mag. Waltraud Martius
Mag. Michaela Jung

waltraud.martius@syncon.at
michaela.jung@syncon.at

