

Inhaltsverzeichnis

Geleitworte	3
Vorwort	7
Abkürzungsverzeichnis	19
Begriffe – kurz und bündig	21
1. Einleitung	29
2. Aufbau des Buches.....	31
3. Grundlagen des Franchising.....	33
3.1. Definition und rechtliche Aspekte des Franchising	33
3.1.1. Grundbegriffe im Franchising	33
3.1.2. Vorteile des Franchising.....	34
3.1.2.1. Treue- und Schutzpflicht im Franchising	35
3.1.2.2. Betriebsförderungspflicht des Franchise- gebers.....	36
3.1.3. Verhältnis zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer	37
3.1.3.1. Abgrenzung Franchisenehmer – Arbeit- nehmer.....	37
3.1.3.2. Treuepflicht und billige Interessen des anderen.....	37
3.1.3.3. Subordinationsfranchising	38
3.1.3.4. Streitigkeiten und Probleme der Franchise- partner	39
3.1.4. Rechtliche Aspekte des Franchising	39
3.1.4.1. Anwendbare Gesetze für franchiserechtliche Fragestellungen	39
3.1.4.2. Relativ zwingendes Recht und Relevanz von Gesetzen im Franchising.....	40
3.1.4.3. Ergänzung der vertraglichen Regelungen	41
3.2. Franchising – eine vertriebliche und organisatorische Einordnung	42
3.2.1. Direkte und indirekte Vertriebsformen	42

3.2.2.	Grundlagen des Franchising als Vertriebsform	43
3.2.3.	Formen des Franchising.....	43
3.2.4.	Vorteile und Nachteile des Franchising	44
3.2.4.1.	Vor- und Nachteile des Franchisegebers	44
3.2.4.2.	Vor- und Nachteile des Franchisenehmers	45
3.2.4.3.	Zusammenfassung.....	46
3.3.	Franchising als Organisationsform.....	47
3.3.1.	Inhalt des Franchising	47
3.3.1.1.	Selbstständige Unternehmer.....	47
3.3.1.2.	Franchisenehmer	47
3.3.1.3.	Unterstützung des Franchisegebers beim Aufbau/laufende Führung.....	48
3.3.1.4.	Handbuch.....	48
3.3.1.5.	Weitere Unterstützungsleistungen	48
3.3.2.	Hauptmerkmale des Franchising.....	48
3.3.3.	Säulen eines Franchisesystems.....	49
4.	Von der Idee zum Franchising	51
4.1.	Franchising – die richtige Wahl für mich und mein Unternehmen?	51
4.1.1.	Franchisefähige Idee und vorhandener Markt.....	51
4.1.1.1.	Regionale Besonderheiten	51
4.1.1.2.	Know-how-Schutz	52
4.1.2.	Vereinbarkeit des Franchising mit der Person des Franchisegebers.....	52
4.1.2.1.	Franchising – eher nicht	53
4.1.2.2.	Franchising – unbedingt!.....	53
4.1.3.	Franchisierbarkeit der Geschäftsidee	54
4.1.3.1.	Komplexität des Geschäftsmodells	54
4.1.3.2.	Multiplizierbarkeit des Geschäftsmodells	54
4.2.	Abgrenzung des Franchising von anderen Vertragstypen	55
4.2.1.	Der Arbeitsvertrag	55
4.2.2.	Der Handelsvertretervertrag	55

4.2.3.	Der Kommissionsvertrag	56
4.2.4.	Der Vertragshändlervertrag	56
4.2.5.	Der Lizenz- und Know-how-Vertrag	56
4.2.6.	Zusammenfassende Abgrenzung	57
4.3.	Gründung und Entwicklung eines Franchisesystems	57
4.3.1.	Überlegungen des Franchisegründers	57
4.3.2.	Relevante Punkte für die Entwicklung eines Franchisesystems	58
4.3.2.1.	Das Marketingkonzept	58
4.3.2.2.	Das Organisationskonzept	58
4.3.3.	Weitere relevante Punkte für die Franchise-Systemgründung	59
4.4.	Entscheidung für Exklusivität oder Gebietsschutz?	59
4.4.1.	Exklusivität in der Praxis	60
4.4.2.	Vor- und Nachteile von Exklusivität	60
4.4.3.	Gebietsschutz in Bezug auf strategische Expansionsplanung	61
4.4.4.	Zusätzliche Überlegungen zum Gebietsschutz	62
4.5.	Gebietsschutz und Exklusivität – rechtliche Aspekte	63
5.	Must Haves eines Franchisesystems	67
5.1.	Rechtliche Voraussetzungen eines Franchisesystems	67
5.1.1.	Rechte und Pflichten von Franchisegeber und -nehmer	67
5.1.2.	Pflichten des Franchisegebers	68
5.1.3.	Leistungspaket des Franchisesystems	68
5.1.4.	Die Marke – Herzstück des Franchise- systems	69
5.1.5.	Weitere Voraussetzungen	70
5.1.6.	Rechtliche Absicherungen – ein Wort zur Standortanalyse	71
5.1.7.	Weitere vertragliche Absicherungen	72
5.1.8.	Tipps aus rechtlicher Sicht	73
5.2.	Wirtschaftliche Voraussetzungen eines Franchisesystems	73

6. Der ideale Franchisenehmer	77
6.1. Das Profil des idealen Franchisenehmers.....	77
6.1.1. Die Qualifikationen eines guten Franchisenehmers	78
6.2. Die Franchisenehmer-Suche	79
6.2.1. Der Beginn der Suche.....	79
6.2.2. Der Rekrutierungsprozess.....	80
6.3. Der ideale Franchisenehmer aus rechtlicher Sicht.....	81
7. Die Franchisegebühr	83
7.1. Die passende Gebührenstruktur	83
7.1.1. Die Eintrittsgebühr.....	83
7.1.2. Die laufenden Gebühren	83
7.2. Vertragliche Gestaltung der Franchisegebühren.....	85
7.2.1. Allgemeines aus juristischer Sicht.....	85
7.2.2. Rechtsfolgen	86
7.2.3. Absicherungsmöglichkeiten.....	87
8. Das Franchisehandbuch	89
8.1. Allgemeines zum Franchisehandbuch	89
8.1.1. Sinn und Zweck des Franchisehandbuchs	89
8.1.2. Erstellung des Franchisehandbuchs	90
8.1.3. Detaillierungsgrad	90
8.1.4. Form des Franchisehandbuchs	90
8.2. Aufbau und Inhalt des Franchisehandbuchs	91
8.2.1. Aufbau des Franchisehandbuchs.....	92
8.2.2. Inhalte des Franchisehandbuchs.....	92
8.3. Franchisehandbuch und Vertrag – Abgrenzung	93
8.4. Know-how-Schutz	95
8.4.1. Definition und Schutz von Know-how	95
8.4.2. Notwendigkeit des Franchisehandbuchs und weiterer Maßnahmen	96

8.4.3.	Vertragliche Maßnahmen für den Schutz	97
8.4.4.	Rechtsfolgen bei Verletzung der Geheimhaltung.....	98
9.	Der Franchisevertrag	101
9.1.	Die Leistungen des Franchisesystems.....	101
9.1.1.	Eingliederung in das System.....	101
9.1.2.	Überlassung des Know-hows.....	101
9.1.3.	Die Marke.....	102
9.1.4.	Standort/Vertragsgebiet	102
9.1.5.	Sortimentsbildung	103
9.1.6.	Werbemaßnahmen.....	103
9.1.7.	Beratungspflichten	103
9.1.8.	Organisation.....	104
9.1.9.	Systemvergleiche.....	104
9.1.10.	Technische Lösungen und genereller Schutz/Absicherungen	104
9.1.11.	Weitere Leistungen	105
9.2.	Die Rechte und Pflichten des Franchisenehmers	106
9.2.1.	Rechte des Franchisenehmers	106
9.2.2.	Pflichten, Haftung und systemkonformes Verhalten des Franchisenehmers.....	106
9.3.	Wichtige Bestandteile und Inhalte eines Franchise- vertrages.....	108
9.4.	Datenschutz und die DSGVO im Franchising	112
9.4.1.	Daten	112
9.4.2.	Datenverarbeitung.....	113
9.4.3.	Grundlagen für die Verwendung von Daten	113
9.4.4.	Dokumentation	114
9.4.5.	Informationspflichten	114
9.4.5.1.	Die Betroffenenrechte	115
9.4.5.2.	Art der Information	115
9.4.5.3.	Datenschutzerklärung	115
9.4.5.4.	Einwilligungserklärung	116
9.4.6.	Der Auftragsverarbeiter.....	116

10. Vom Erstkontakt zum Franchisevertragsabschluss ...	119
10.1. Geheimhaltungsvereinbarung, Vertragsstrafe und Vorvertrag	119
10.1.1. Die Geheimhaltungsvereinbarung	119
10.1.2. Vertragsstrafe	120
10.1.3. Der Vorvertrag	121
10.2. Vorvertragliche Aufklärungspflichten im Franchising.....	122
10.2.1. Allgemeines zur vorvertraglichen Aufklärungspflicht.....	122
10.2.2. Leitfaden für die Aufklärung durch den Franchisegeber	123
10.2.3. Haftungsfälle für den Franchisegeber	124
10.2.4. Aufklärungspflichten des Franchisenehmers...	125
10.3. Vom Erstkontakt zur Unterfertigung des Franchisevertrages – zeitliche Überlegungen.....	126
10.3.1. Vom Erstkontakt bis zum Entschluss der Zusammenarbeit	126
10.3.2. Vorvertragliche Aufklärung und Vorvertrag	127
10.3.3. Der Franchisevertrag	127
10.3.4. Vom Vertragsgespräch bis zur Unterfertigung	128
11. Das optimale Vertragsgespräch	131
11.1. Tipps für ein erfolgreiches Vertragsgespräch.....	131
11.1.1. Die Verhandlungsvorbereitung	131
11.1.2. Verhandlungsumgebung und -einstieg	132
11.1.3. Tipps für die partnerschaftliche Verhandlung ...	133
11.2. Rechtliche Gedanken zum Vertragsgespräch	135
11.2.1. Das Setting aus rechtlicher Sicht	135
11.2.2. Ziel des Vertragsgespräches.....	135
11.2.3. Komplexe Themen des Franchisesystems.....	136
11.2.4. Das Protokoll über das Vertragsgespräch.....	136
11.2.5. Änderungswünsche des Franchisenehmers zum Franchisevertrag	137

12. Rechtliche Stolpersteine im Franchising	139
12.1. Wettbewerbsrechtliche Aspekte im Franchising	139
12.1.1. Preisgestaltung im Franchising	140
12.1.2. Bezugspflichten im Franchising.....	141
12.1.3. Vertragliches und nachvertragliches Wettbewerbsverbot im Franchising	142
12.1.4. Der Beirat im Franchising.....	143
12.1.5. Das Gleichbehandlungsgebot im Franchising	144
12.2. Die Position des Franchisenehmers.....	145
12.2.1. Der Franchisenehmer als Konsument	145
12.2.2. Die Rücktrittsrechte des Franchisenehmers....	146
12.2.3. Vermeiden von Arbeitnehmerähnlichkeit im Franchising	147
12.3. Nachvertragliche Ansprüche des Franchisenehmers	148
12.3.1. Der Ausgleichsanspruch	149
12.3.2. Der Investitionsersatzanspruch	150
13. Krisen – vermeiden bzw richtig reagieren	153
13.1. Unternehmerische Freiheit und Systemkonformität – Widerspruch oder sinnvolle Ergänzung?.....	153
13.1.1. Konfliktvermeidung.....	153
13.1.2. Sinnvolle Ergänzung von Franchisegeber und Franchisenehmer	154
13.2. Konflikte rechtzeitig erkennen und richtig reagieren.....	155
13.2.1. Der Konflikt an sich	155
13.2.2. Die Gründe für Konflikte	155
13.2.3. Konflikte rechtzeitig erkennen und lösen	156
13.2.3.1. Die Phasen von Konflikten	156
13.2.3.2. Die Arten von Konfliktlösungen	157
13.3. Rechtliche Aspekte einer Vertragsauflösung.....	158
13.3.1. Die Arten der Vertragsbeendigung	158
13.3.2. Die Folgen der Vertragsbeendigung.....	159
13.3.3. Krisenvorbereitung und -bewältigung	159

14. Das Franchisesystem in die Reife führen	161
14.1. Entwicklung des Partner-Managements	161
14.1.1. Gründe für ein effektives Management der Franchisenehmer	161
14.1.2. Der Franchise-Manager und seine Aufgaben	161
14.1.3. Die Phasen der Franchisenehmerbetreuung ...	162
14.2. Nationale Expansion und Multi-Unit – wirtschaftliche Überlegungen	163
14.2.1. Die Expansionsplanung.....	163
14.2.2. Multi-Unit-Franchising	164
14.2.2.1. Investoren als Multi-Unit-Franchisenehmer	164
14.2.2.2. Chancen und Risiken beim Multi-Unit	165
14.3. Nationale Expansion und Multi-Unit – rechtliche Tipps ...	166
14.3.1. Allgemeines zum Multi-Unit-Franchising	166
14.3.2. Investoren als Multi-Unit-Franchisenehmer.....	167
14.4. Internationale Expansion – wirtschaftliche Überlegungen	168
14.4.1. Cross Border Franchising.....	168
14.4.2. Gebietsentwicklung	169
14.4.3. Joint Venture.....	170
14.4.4. Master-Franchising	171
14.5. Internationale Expansion – rechtliche Tipps.....	172
14.5.1. Cross Border Franchising.....	172
14.5.2. Gebietsentwicklung	173
14.5.3. Gesellschaftsrechtliches Engagement im Zielland	174
14.5.4. Master-Franchisevertrag	174
14.5.5. Abschließende Tipps.....	175
15. Franchising im deutschen Markt – Überblick über die rechtlichen Grundlagen und ausgewählte Themen... 177	
15.1. Welche Vertriebsform passt am besten?	178
15.1.1. Filialen	178

15.1.2. Handelsvertreter.....	179
15.1.3. Kommissionär	179
15.1.4. Vertragshändler.....	180
15.1.5. Franchise-Nehmer	180
15.1.6. Lizenznehmer.....	181
15.1.7. Multi-Channel-Vertrieb	181
15.2. Franchise-Geber in Deutschland werden	183
15.2.1. Schutz von Marken und Domains.....	184
15.2.2. Vorvertragliche Aufklärung.....	185
15.2.3. Rechtsrahmen des Franchise-Vertrages	187
15.2.3.1. Franchise-Nehmer als „Solo-Selbständiger“....	189
15.2.3.2. Einkaufsvorteile.....	190
15.2.3.3. Preiswerbung	192
15.2.3.4. Geheimhaltung.....	194
15.2.3.5. Fristlose Kündigung	195
15.2.3.6. Nachvertragliches Wettbewerbsverbot.....	197
15.2.3.7. Ausgleichsanspruch	199
15.2.4. Außergerichtliche Streitbeilegung	201
16. Ausblick.....	203
17. Anhänge	205
Anhang 1: Checkliste Franchisevertrag	205
Anhang 2: Checkliste Franchise-Handbuch	207
Literaturverzeichnis.....	209
Stichwortverzeichnis	211
Die Autoren.....	213