

16. Bonner Tag des Franchiserechts

**Vom Gebietsschutz zum Expansionsschutz –
Mit dem Franchise-Vertrag die Expansion
der Franchise-Partner steuern**

Joachim Klapperich
Steding Rechtsanwälte Essen

Bekannte Formen des „Gebietsschutzes“:

Kein Schutz

Standortschutz

Gebietsschutz

Kundenschutz

Optionsgebiete

Bekannte Formen des „Gebietsschutzes“:

Standortschutz

Franchise-Partner hat einen Standort in einem Gebäude/Einkaufszentrum/Verkehrsstandort.

Innerhalb des Gebäudes oder eines kleinen Umkreises erhält Franchise-Partner Exklusivität

Bekannte Formen des „Gebietsschutzes“:

Gebietsschutz

Franchise-Partner erhält mit dem Franchisevertrag Schutz für ein konkretes definiertes Vertragsgebiet. Gebiet wird über Postleitzahlengebiete, Stadtgebiete, Regierungsbezirke bzw. eine Karte definiert

Innerhalb des Vertragsgebietes vergibt der Franchise-Geber keine weitere Franchise.

Bekannte Formen des „Gebietsschutzes“:

Kundenschutz

Franchise-Partner erhält mit dem Franchise-Vertrag Schutz für eine genau definierte Kundengruppe.

Die Kundengruppen werden anhand besonderer Merkmale definiert, z. B. Endkunden oder Einzelhandel.

Andere Kundengruppen behält sich Franchisegeber selbst vor, z. B. Großhandel, Verbundgruppen.

Bekannte Formen des „Gebietsschutzes“:

Optionsgebiet

Franchise-Partner erhält mit dem Franchise-Vertrag Angebot für ein weiteres Vertragsgebiet.

Franchise-Partner kann die Option zu den vertraglich festgelegten Bedingungen annehmen.

Kriterien für Standort- bzw. Gebietsschutz

Art des Franchise-Systems (Betriebstyp) z. B.:

Stationärer Handel
Gastronomie
Lieferservice/Kundendienst
Dienstleister

Kundenstruktur ist ein maßgebliches Kriterium, z.B.
Laufkundschaft, stationäre Kunden, Kundenbindung.

Standort- bzw. Gebietsschutz

Standort- und Gebietsschutz etc. wird i. d. R. für die gesamte Vertragslaufzeit gewährt.

Schutz ist statisch, Gebietsschutz/Standortschutz kann nicht einseitig verändert werden (enge rechtliche Grenzen zur Verkleinerung eines bereits vertraglich vereinbarten Schutzes).

Standort- bzw. Gebietsschutz

- ⇒ Alternative: Befristeter Schutz mit Verlängerungsmöglichkeit
- ⇒ Gebietsschutz/Standortschutz wird vertraglich für einen definierten Zeitraum gewährt (z. B. 12 oder 24 Monate).
- ⇒ In dem Vertrag werden gemeinsam Ziele definiert, die der Franchise-Partner erreichen muss.
- ⇒ Erreicht er die Ziele, verlängert sich der Schutz wieder um eine vertraglich definierte Zeit (z. B. 12 Monate).
- ⇒ erreicht der Franchise-Partner die definierten Ziele nicht, verlängert sich der Schutz nicht (evtl. Nachfrist vereinbaren).
- ⇒ Franchise-Partner muss **in** seinem Gebiet expandieren, um den Schutz für die nächste Periode zu bekommen.

Expansionsschutz

Überlegung:

Erfolgreiche Franchise-Partner sollen nicht nur in ihrem Gebiet expandieren.

Erfolgreiche und bewährte Franchise-Partner sollen Filialen in angrenzenden Gebieten gründen.

Städte/Regionen sollen durch Expansion erfolgreicher erschlossen werden.

Expansionsschutz

Vertragliche Umsetzung:

Expansion wird als Recht und Pflicht des Franchise-Partners in dem Franchise-Vertrag verankert.

Expansionsgebiete werden in dem Franchise-Vertrag definiert.

Nach Erreichen der Ziele **im** Vertragsgebiet, kann erstes Expansionsgebiet übernommen werden.

Expansionsschutz

Vertragliche Umsetzung:

Mit Erreichen der Ziele im Vertragsgebiet erhält der Franchise-Partner Angebot auf Abschluss eines weiteren Franchise-Vertrages (mit keiner oder geringerer Einstiegsgebühr) und Verlängerung der Laufzeit des ersten Franchise-Vertrages.

Weitere Expansionsgebiete werden in dem Franchise-Vertrag definiert, die nach Erreichen der Ziele im Vertragsgebiet und im ersten Expansionsgebiet vom Franchise-Partner übernommen werden können.

Expansionsschutz

Vertragliche Umsetzung:

Franchise-Verträge bestehen nebeneinander, damit jede „Filiale“ unabhängig vom Bestand der anderen Franchise-Verträge ist.

Übertragbarkeit der einzelnen Franchise-Verträge/
Verkauf der einzelnen Filialen sollte möglich sein.

Expansionsschutz

Wichtige Überlegungen:

Franchise-Partner muss Expansion finanzieren können, d. h. die Investitionsphasen in die jeweiligen Verträge/ Filialen müssen berücksichtigt werden.

Mehrkosten der Filialführung (insbesondere Personal) müssen einkalkuliert werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Joachim Klapperich

Steding Rechtsanwälte

Rüttenscheider Stern 5

45130 Essen

Telefon: 0201 / 8200554

klapperich@steding-rae.de