

Der Franchisevertrag in Griechenland

Begriff Franchising

Im Rahmen des Franchising überlässt der Franchisegeber dem Franchisenehmer, in der Regel ein Unternehmen mit einer ausgeprägten Organisationsstruktur auf hohem technologischem Niveau. Der Franchisenehmer ist dabei ein recht selbständiger Unternehmer, welcher das Franchisepaket für seinen selbständig geführten Gewerbebetrieb nutzt und verwertet. Üblicherweise handelt es sich um erfolgreiche Geschäftskonzepte, welche vom Franchisegeber durch Lizenzvertrag an den Franchisenehmer weitergegeben werden. Bei dem Franchisepaket handelt es sich vornehmlich um ein organisiertes Absatzkonzept von Waren und Dienstleistungen. Gegenstand dieses Paketes sind insbesondere Absatz und Vertriebsmethoden, Handelswaren oder Handelsmarken, Handelsnamen, Warenzeichen, Geschäftsbezeichnungen in Wort und Bild, Geschäftsformen, Filialsysteme, Copyrightrechte, technisches Wissen und Erfahrungswissen (sog. Know-how) sowie Patentrechte.

Das Franchising umfasst primär die Eingliederung des Franchisenehmers in das Vertriebssystem des Franchisegebers. Diese Einbindung besteht in der (dauerhaften) technischen und organisatorischen Unterstützung des Franchisenehmers, welche insbesondere durch die Ausbildung des Personals, die Ausstattung des Geschäftsbetriebes und die Beratung in organisatorischen, technischen, unternehmerischen und wirtschaftlichen Bereichen erreicht wird. Hierdurch soll ein hohes Maß an Übereinstimmung mit dem Franchisekonzept erzielt werden. Aus wirtschaftlicher Sicht handelt es sich bei dem Franchising um ein Absatz- und Vertriebssystem von Produkten oder Dienstleistungen an den Endverbraucher, mithin um ein strukturiertes und organisiertes Werbe- und Vertriebskonzept, mit dem durch den Zusammenschluss zweier oder mehrerer rechtlich unabhängiger Unternehmen bestimmte Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt gewinnorientiert abgesetzt und vertrieben werden sollen. Gleichzeitig soll damit im gegenseitigen Interesse ein enges Vertriebsnetz mit einer bestimmten Handelsnamen oder einer bestimmten Handelsmarke aufgebaut werden, bei dem sich der Franchisenehmer die Erfahrung des Franchisegebers zu Nutze macht und ab der Gründung seines Unternehmens in ein bereits bestehendes Kundennetz eingegliedert wird.

Trotz der Integration in das Vertriebssystem des Franchisegebers bleibt aber der Franchisenehmer ein selbständiger Gewerbetreibender und handelt im eigenen Name, auf eigene Rechnung und auf eigene Gefahr. Dadurch unterscheidet sich der Franchisenehmer maßgeblich vom Handelsvertreter. Der Franchisenehmer muss seine Stellung erkennbar machen, um dem Rechtsschein einer Vertretung des Franchisegebers vorzubeugen. Andernfalls kann dieser in die Haftung genommen werden.

Der Franchisevertrag:

Auf der Grundlage eines sog. Franchisevertrages, einem kooperativen Dauer- und Rahmenschuldverhältnis, treten die derart verbundenen Unternehmen als eine Einheit auf dem Markt auf. Zweck dieser Verbindung ist die Herstellung und der Vertrieb bestimmter Waren oder Dienstleistungen an den Endverbraucher. Der Franchisevertrag manifestiert die Übernahme gegenseitiger Pflichten und wird regelmäßig gegen Entgelt abgeschlossen. Der Franchisevertrag ist damit ein auf gegenseitige wirtschaftliche Vorteile ausgerichteter Vertrag mit vielen Strukturen aus

dem Marketingbereich. Die Erfüllung des Vertrages hängt maßgeblich von den Tätigkeiten des Franchisenehmers selbst ab. Letzterer nutzt die Erkennungsmerkmale der Produkte und Dienstleistungen, sowie das Erfahrungswissen des Franchisegebers, um die vertraglich bestimmten Produkte oder Dienstleistungen auf dem Markt zu vertreiben. Durch die Eingliederung in das Vertriebsnetz des Franchisegebers ist der Franchisenehmer verpflichtet, die Anweisungen des Franchisegebers hinsichtlich der Vertriebsmethoden und der Einrichtung und Führung des Geschäftsbetriebes zu befolgen, bestimmte vom Franchisegeber bestimmte oder genehmigte Produktarten zu vertreiben und schließlich aktiv an der Werbekampagne des Franchisegebers teilzunehmen. Charakteristisch für den Franchisevertrag sind damit insbesondere

- die dauerhafte handelsbezogene Zusammenarbeit zwischen zwei wirtschaftlich unabhängigen Unternehmenseinheiten,
- die Eingliederung des Franchisenehmers in das Vertriebssystem des Franchisegebers,
- die Überlassung der Nutzung und Ausnutzung des Franchisepaketes an den Franchisenehmer, mithin die Bereitstellung gebündelter Dienstleistungen immaterieller Güter in Form von industriellem oder geistigem Eigentum,
- ein ständig erneuerbares und durch neue Erfahrungswerte bereichertes Know How mit hauptsächlichlichen Schwerpunkten in den Bereichen Marketing, Merchandising, Versorgung und Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, Werbung, Kontakten, Ausbildung,
- Verwaltungsorganisation und Geschäftsführung, Einrichtung und Ausstattung des Geschäftsbetriebes,
- die dauerhafte Unterstützung und Beratung des Franchisenehmers, der Betrieb und die Führung des Unternehmens nach dem Franchisesystem, der Handelsmarke und dem Patent des Franchisegebers sowie _ die Entgeltzahlung durch den Franchisenehmer.

Formen des Franchising:

Der Franchisevertrag kommt als verkehrstypischer Vertrag in verschiedenen Formen, in der Regel als Betriebs- oder Dienstleistungsfranchise, vor. Der Vertriebsfranchise betrifft die Nutzung und Verwertung des Vertriebssystems des Franchisegebers zum Zwecke des Handels mit vertraglich festgelegten Produkten in den Geschäftsräumen des Franchisenehmers selbst.

Unterordnungen des Vertriebsfranchise sind zum einen das Franchising des Hersteller-Franchisors, bei dem lediglich die Produkte des Franchisegebers verkauft werden dürfen, sowie das Franchising des Vertreibenden- Franchisors, bei dem der Franchisegeber nach eigener Auswahl die Produkte festlegt und Dritte mit der Herstellung der Produkte entsprechend von ihm festgelegten Merkmalen und Vorgaben beauftragt. Üblich ist im letzteren Falle auch, dass der Franchisegeber die Produkte auf der Grundlage einer eigenen Vereinbarung mit dem Hersteller erwirbt.

Beim Dienstleistungsfranchise nutzt der Franchisenehmer das Vertriebssystem des Franchisegebers zum Zwecke der Erbringung von vertraglich festgelegten Dienstleistungen auf der Grundlage der vom Franchisegeber vorgegebenen Vertriebsmethoden in seinen eigenen Geschäftsräumen. Darüber hinaus gibt es das Herstellerfranchise, bei welchem der Franchisenehmer Produkte entsprechend den Vorgaben des Franchisegebers herstellt oder verändert und diese anschließend mit der Handelsmarke des Franchisegebers verkauft.

Dem griechischen Recht ist auch das sog. Mischfranchise bekannt. Hierbei wird der Vertrieb von Produkten mit dem Vertrieb von Dienstleistungen kombiniert. Unterschieden wird im griechischen Recht zudem zwischen · Finanzierungs- oder Verwaltungsfranchise Der Franchisegeber finanziert den Franchisenehmer und überträgt letzterem die Verwaltung eines Unternehmens aus dem Franchisenetz

· Teilfranchise

Der Franchisenehmer nutzt den Geschäftsraum eines Dritten, in dem Produkte des Netzes vertrieben werden · Partnerschaftsfranchise Der Franchisegeber ist an den Unternehmen seiner Franchisenehmer als Gesellschafter prozentual beteiligt · Kombinationsfranchise Zwei oder mehrere Franchisegeber arbeiten zusammen in einem Geschäftsraum, von welchem aus jeder seine eigenen Produkte oder Dienstleistungen vertreibt · Änderungsfranchise Der Franchisenehmer bringt ein Unternehmen ein, welches bereits vor der Eingliederung in das Vertriebsnetz des Franchisegebers einen ähnlichen oder gleichen Geschäftsgegenstand gehabt hat · Mehrfachfranchise Der Franchisegeber räumt dem Franchisenehmer das Recht ein, auch in einem anderen Standort Geschäftsbetriebe zu eröffnen und zu führen · Mehrzahlfranchise Ein Franchisenehmer schließt Franchiseverträge mit mehreren Franchisegebern · Unterordnungsfranchise Der Franchisenehmer unterliegt in der Unternehmenspolitik der Kontrolle und den Weisungen des Franchisegebers

· Gleichordnungsfranchise

Kennzeichnet sich durch eine gleichgeordnete Zusammenarbeit des Franchisegebers mit dem Franchisenehmer aus

Rechtsnatur des Franchisevertrages:

Der Franchisevertrag ist ein als Dauerschuldverhältnis ausgestalteter gemischter Vertrag. Vertragscharakteristische Leistung ist die Erbringung von Dienstleistungen und die Überlassung immaterieller Güter, selbst wenn der Kauf oder der Verkauf zum Zwecke des Weiterverkaufs vereinbart wurde. Die Dauer des Schuldverhältnisses, mit welchem die handelsrechtliche Zusammenarbeit der Vertragspartner geregelt wird, kann sowohl auf unbestimmte als auch auf bestimmte Zeit abgeschlossen werden. Der Franchisevertrag ist auch als eine Rahmenvereinbarung zu verstehen, weil in dieser Vereinbarung die Übernahme bestimmter gegenseitiger Pflichten zur Erreichung eines übergeordneten wirtschaftlichen Zwecks festgelegt wird. Den Pflichten des Franchisegebers zur Überlassung der Nutzung des technischen Know How und der Unterstützung des Franchisenehmers steht die Pflicht des Franchisenehmers zur Annahme und Umsetzung der Organisationsstrukturen und- prinzipien des Vertriebssystems gegenüber. Ferner ist der Franchisenehmer verpflichtet, keine Produkte der Konkurrenz zu handeln und zu vertreiben, sowie alle erforderlichen Maßnahmen zur Erfüllung der gegenseitigen Interessen zu ergreifen. Darüber hinaus ist der Franchisenehmer verpflichtet, an der Werbekampagne des Franchisegebers teilzunehmen und letztlich keine gegen das Wettbewerbsverbot verstößenden Nebentätigkeiten im gleichen Standort zu betreiben.

Oftmals ist für die Umsetzung dieser Pflichten aus dem Franchisevertrag der Abschluss weiterer (Vollziehungs-)Verträge erforderlich, welche an die jeweiligen Bedürfnissen des Franchising angepasst werden können. In diesem Sinne muss der Franchisenehmer bei bestimmten Formen des Franchise, so zB beim Verkauf von Produkten, welche der Franchisegeber hergestellt oder ausgewählt hat, parallel eine gesonderte Kaufvertragsvereinbarung für den Erwerb der

entsprechenden Produkte mit dem Franchisegeber abschließen, bevor er diese durch das Netz vertreibt. Die diesbezüglichen Kaufverträge mit dem Franchisegeber stellen derartige auf dem Rahmenvertrag des Franchise basierende Sondervereinbarungen dar.

Form des Vertrages:

Der Franchisevertrag unterliegt nicht der Schriftform, dieser kann auch mündlich abgeschlossen werden.

Vertragsinhalt:

Im Franchisevertrag werden neben den gegenseitigen Pflichten der Vertragsparteien insbesondere auch die zu vertreibenden Produkte und Dienstleistungen klar definiert. Weitere Vertragsinhalt sind des weiteren die einzelnen Absatz- und Vertriebsmethoden, die Eingrenzung des Standortes, die Richtpreise, die Laufzeit des Schuldverhältnisses, eventuelle Verlängerungsoptionen, Kündigungsgründe und –fristen sowie nachvertragliche Verpflichtungen.

Die Pflichten des Franchisegebers und –nehmers

a) Der Franchisevertrag ist durch ein besonderes Vertrauensverhältnis gekennzeichnet, wodurch Pflichten zur gegenseitigen Treue bereits im vorvertraglichen Stadium entstehen. Vor Abschluss des Vertrages besteht seitens des Franchisegebers insbesondere eine Aufklärungspflicht hinsichtlich des Franchising (Absetzungskonzepts).

b) Grundsätzlich bestehen folgende Pflichten des Franchisegebers:

- Überlassung der von ihm speziell angebotenen Nutzungsrechte
- Übertragbarkeit und Vergabe von Lizenzen
- Einbindung des Franchisenehmers in das Vertriebssystem und die Dienstleistungsorganisation
- Schulungen und Veranstaltungen
- Gleichberechtigungsgrundsatz zwischen den Franchisenehmern
- Versorgung des Franchisenehmers mit den Produkten oder Dienstleistungen oder sonstigen immateriellen Gütern zur Einbindung in das Vertriebsnetz
- Die dauerhafte Unterstützung und Beratung zum Betrieb des Franchisegeschäftes in organisatorischen, technischen und finanziellen Angelegenheiten
- Ausstattung und technische Einrichtung des Franchisebetriebes
- Instandhaltung und Wartung aller Betriebssysteme und technischer Einrichtungen
- Standort- und Gebietsschutz, ggf. Exklusivitätsvereinbarung
- Vorgaben zu Ausstattung und Betrieb des Franchisegeschäftes
- Franchise-Handbuch
- Werbung

c) Folgende Pflichten des Franchisenehmers:

- Zahlung einer sog. entry fee für die Überlassung der Rechte und Nutzungen
- Zahlung von Gebühren (Franchisegebühren), im Einzelfall auch ein Gewinnanteil
- Die Förderung des Vertriebs von Produkten und Dienstleistungen des

Franchisegebers mit der Aufbringung des bestmöglichen persönlichen Einsatzes (weisungsgebundene Absatzförderungspflicht)

- Die Umsetzung des Absatzkonzepts und Nutzung des Vertriebssystems
- Treuepflichten und Wahrnehmung der Bezugsverpflichtungen
- Wahrung der Schutzinteressen des Franchisegebers
- Befolgung der Weisungs- und Kontrollrechte des Franchisegebers, insbesondere Zulassung einer Kontrolle durch den Franchisegeber
- Vertraulichkeit und Geheimhaltungspflicht
- Wettbewerbsverbot
- Mitteilungspflichten hinsichtlich des Betriebes und des Absatzsystems

Der Franchisenehmer ist darüber hinaus verpflichtet, den Gebietsschutz anderer Franchisenehmer zu beachten und die ihm zugeordneten Produkte an diesen Standorten nicht anzubieten und zu vertreiben (Art. 4 b der VERORDNUNG (EU) Nr. 330/2010). Ferner darf er keine Kunden außerhalb seines eigenen Standortes anwerben (Art. 4 der Verordnung 330/1010), und muß ausschließlich vertraglich festgelegte Produkte beziehen, welche vom Franchisegeber bestimmt wurden. Mit seiner Zustimmung können aber auch Produkte vertrieben werden, die von Dritten hergestellt werden.

Nach der griechischen Rechtsprechung ist eine Vertragsklausel, der zufolge sich der Franchisegeber die Buchführung des Franchisenehmers vorbehält, um die ihm durch den Franchisenehmer übermittelten Finanzdaten zu überprüfen, nicht bindend, weil eine solche Klausel auf dritte Vertragspartner übergreift und damit den Franchisenehmer übermäßig und damit in rechtswidriger Weise bindet. Ebenso wurde die Pflicht des Franchisenehmers, einen Kundenkatalog zu führen, als eine Beschränkung des freien Wettbewerbs angesehen. Für die Fälle jedoch, in denen dem Franchisegeber ein vertraglich vereinbarter Gewinnanteil zusteht, kann der Franchisenehmer verpflichtet werden, Abschriften aller buchhalterischen Daten über die monatlichen Einnahmen dem Franchisegeber zukommen zu lassen.

Darüber hinaus besteht für den Franchisegeber grundsätzlich auch die Möglichkeit, den Franchisenehmer zu verpflichten, im Falle einer Verletzung der ihm aus dem Franchisevertrag überlassenen Rechte durch Dritte, gegen letztere gerichtlich vorzugehen oder gar in einem durch den Franchisegeber angestregten Prozess gegen Dritte zu intervenieren. Im Falle der Verletzung der dargelegten Pflichten durch Nicht- oder Schlechterfüllung kommt das allgemeine Leistungsstörungenrecht zur Anwendung. Im griechischen Recht sind hierbei die Vorschriften der Art. 382 ff des griechischen ZGB anwendbar. Mithin kann im Einzelfall eine Vertragsklausel auch als eine Verletzung gegen die Wettbewerbsvorschriften qualifiziert werden, mit der Folge dass diese als verboten und damit nichtig gem. Art. 1 des Gesetzes 3959/2011 angesehen werden. Ein solcher Fall ist insbesondere dann gegeben, wenn Vorschriften im Franchisevertrag enthalten sind, die dem Zweck des Vertrages nicht förderlich sind und damit den Wettbewerb einschränken.

Laufzeit:

Nach der griechischen Rechtsprechung ist eine Dauer von 5 Jahren als angemessen angesehen worden, wohingegen eine Dauer von 25 Jahren den Franchisenehmer übermäßig binden soll, so dass ein Verstoß gegen Art. 1 des Gesetzes 3959/2011 gegeben sei. Eine Verlängerung der Laufzeit des Dauerschuldverhältnisses ist grundsätzlich möglich. Hierzu bedarf es einer entsprechenden Vereinbarung der Vertragsparteien, die auch stillschweigend geschlossen werden kann. Ein auf eine

befristete Dauer geschlossener Franchisevertrag kann daher nach Ablauf der vereinbarten Frist, bei seiner Fortsetzung als eine stillschweigende Verlängerung auf unbestimmte Zeit qualifiziert werden.

Schutz des Franchisesystems und Haftung:

Geschützt wird das Franchisesystem gegenüber Dritten zum einen durch die Vorschriften des Gesetzes 2121/1993, betreffend den Inhalt des an den Franchisenehmer übergebenen Franchisehandbuchs, sowie durch die Vorschriften gegen den unlauteren Wettbewerb.

Eine Haftung gegenüber den Kunden ergibt sich nur für den Franchisenehmer aus Vertrag. Deliktisch ist eine Haftung aus § 823 auch für den Franchisegeber möglich. Im Einzelfall können auch die Vorschriften aus der Produkthaftung des Gesetzes 2251/1994 zur Anwendung kommen.

Verjährung von Ansprüchen:

Der Anspruch des Franchisegebers gegen den Franchisenehmer auf Zahlung der Vergütung unterliegt einer Verjährung von 20 Jahren gem. Art. 249 griechischen ZGB.

Beendigung:

Eine Beendigung des Vertrages erfolgt durch Zeitablauf oder Kündigung. Die Beendigung durch Zeitablauf erfolgt in den befristeten Franchiseverträgen. Eine Kündigung kann sowohl bei den auf unbestimmte als auch bei den auf bestimmte Zeit abgeschlossenen Franchiseverträgen ausgeübt werden. Die ordentliche Kündigung kann selbst bei den unbefristeten Franchiseverträgen als befristete oder fristlose vereinbart werden. Eine außerordentliche Kündigung ist in beiden Fällen aus wichtigem Grund zulässig. Ein wichtiger Grund ist insbesondere dann gegeben, wenn eine Vertragsverletzung vorliegt.

Quelle: KPAG Kosmidis & Partner Anwalts-gesellschaft – Stand Februar 2013

www.rechtsanwalt-griechenland.de