



Checkliste Franchise-Vertrag des Deutschen Franchise Verbandes e.V.

Jeder Franchise-Vertrag wird auf das jeweilige Franchise-System zugeschnitten, sodass es keinen allgemein gültigen Mustervertrag gibt. Es gibt aber bestimmte Regelungen, die in allen Franchise-Verträgen enthalten sein sollten. Dabei dürfen die Bestimmungen des Franchise-Vertrages zum einen den Franchise-Nehmer nicht unangemessen benachteiligen und müssen zum anderen klar und verständlich formuliert sein, um dem Transparenzgebot zu genügen. Diese Themenbereiche werden in der Regel bei der Abfassung von Franchise-Verträgen von Bedeutung sein. Wobei zu beachten ist, dass nicht alle Bereiche zwingender Bestandteil der Verträge sein müssen, sondern es auf das jeweilige Franchise-System ankommt (bspw. verfügen manche Systeme über keine Geschäftslokale oder schalten keine überregionale Werbung).

Präambel

Sind die Grundlagen des Franchise-Systems benannt
(Charakteristika des Systems und Unternehmens-Philosophie)? ja nein

Gegenstand der Franchise | Vertragsgegenstand

Werden die Leistungen des Franchise-Gebers benannt? ja nein

Werden die gewerblichen Schutzrechte des Franchise-Systems
(Marke/Domain) benannt und als Kopie beigefügt? ja nein

Vertragsgebiet | Geschäftslokal

Wenn ein Gebietsschutz vereinbart wird:
Sind die Grenzen (durch z. B. Postleitzahlen) genau festgelegt? ja nein

Gibt es Unterstützung von Seiten des Franchise-Gebers
bei der Standortauswahl? ja nein

Ist im Franchise-Vertrag geregelt, wer Pächter des
Geschäftslokals sein soll? ja nein

Falls das Geschäftslokal vom Franchise-Geber gemietet
wird, sind Franchise-Vertrag und Unterpachtvertrag
aufeinander abgestimmt (z. B. Laufzeit, Kündigungsgründe)? ja nein

Pflichten des Franchise-Gebers

Sind die Pflichten des Franchise-Gebers aufgelistet? ja nein

Gibt es ein Franchise-Handbuch – dokumentiert dies das Know-how des Franchise-Systems und lässt insgesamt erkennen, wie Sie Ihr Franchise-Outlet betreiben können? ja nein

Hat sich der Franchise-Geber zur ständigen Weiterentwicklung des franchisespezifischen Know-hows und der Handbücher verpflichtet? ja nein

Werden Schulungsmaßnahmen durchgeführt? ja nein

Wareneinkauf/-verkauf bei Bezugsverpflichtung

Müssen sämtliche Vertragsprodukte beim Franchise-Geber oder dem vom Franchise-Geber benannten Lieferanten gekauft werden? ja nein

Besteht auch die Möglichkeit, frei gewählte Diversifikationsprodukte im geringen Umfang (bis zu 20%) abzusetzen? ja nein

Ist der Umfang der Bezugsbindung im Franchise-Vertrag oder im Anlageverzeichnis zum Franchise-Vertrag konkretisiert? ja nein

Haben Sie den Eindruck, dass die Einkaufskonditionen des Franchise-Gebers im Vergleich mit denen auf dem Markt, wettbewerbsfähiger sind? ja nein

Pflichten des Franchise-Nehmers | Zahlungsverpflichtung

Sind die Pflichten des Franchise-Nehmers aufgelistet? ja nein

Handelt der Franchise-Nehmer im eigenen Namen und auf eigene Rechnung? ja nein

Ist in dem Franchise-Vertrag ausdrücklich geregelt, dass dem Franchise-Nehmer gegenüber den Endabnehmern die Preisbildungsfreiheit zusteht? ja nein

Besitzt der Franchise-Nehmer die Möglichkeit, eigenständige Personalentscheidungen zu treffen? ja nein

Pflichten des Franchise-Nehmers | Zahlungsverpflichtung

Sind die vom Franchise-Nehmer zu zahlenden Gebühren (z. B. Eintrittsgebühr, Franchise-Gebühr, Werbe- oder Marketinggebühr) vertraglich festgelegt?

ja nein

Gibt es die Bestimmung, zu wann die Gebühren zur Zahlung fällig sind?

ja nein

Sind die Gebühren angemessen, d. h. stehen diese in einem angemessenem und ausgewogenem Verhältnis zum Know-how und den Systemeingliederungsleistungen sowie im Franchise-Vertrag festgelegten laufenden Leistungen des Franchise-Gebers?

ja nein

Haben Sie darauf geachtet, dass es kein unangemessen Vertragsstrafe bei Zuwiderhandlungen gibt?

ja nein

Werbung

Wird eine monatliche Werbegebühr verlangt und wird diese zweckbestimmt verwendet?

ja nein

Ist die Verteilung der Werbeaktivitäten und der Kosten geregelt?

ja nein

Gibt es Vorlagen und Vorgaben (bspw. für Druck und Layout) für regionale Werbung?

ja nein

Gibt es überregionale Werbung des Franchise-Systems?

ja nein

Vertragsdauer und Kündigung

Ist eine Vertragslaufzeit bestimmt (z. B. 5 Jahre)?

ja nein

Amortisiert sich das investierte Kapital innerhalb der Vertragsdauer?

ja nein

Enthält der Franchise-Vertrag eine Verlängerungsoption?

ja nein

Sieht der Franchise-Vertrag neben dem Recht zur ordentlichen Kündigung auch eine fristlose Kündigung des Franchise-Vertrages sowohl für den Franchise-Geber als auch für den Franchise-Nehmer vor?

ja nein

Sind Mindestumsätze vereinbart?

ja nein

Beendigung des Franchise-Vertrages

Haben Sie darauf geachtet, dass die Verjährungsregeln nicht von der gesetzlichen dreijährigen Verjährungsfrist abweichen?

ja nein

Werden nach Vertragsbeendigung gegenseitige Forderungen innerhalb einer bestimmten Frist miteinander aufgerechnet?

ja nein

Gibt es ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, falls ja, gibt es eine Entschädigungsregelung?

ja nein

Sieht der Franchise-Vertrag eine Regelung zur Übertragbarkeit im Todesfall / bei dauerhafter Geschäftsunfähigkeit vor?

ja nein

Regelung bei Streitigkeiten

Gibt es eine Gerichtsstandsvereinbarung?

ja nein

Gibt es ein Schiedsgericht/ Mediationsverfahren?

ja nein

Ist eine Schlichtungsstelle vorgesehen?

ja nein

Grundsätzliches

Befindet sich der Gerichtsstand in Deutschland?

ja nein

Werden Streitigkeiten vor den ordentlichen Gerichten entschieden oder wird stattdessen ein Schiedsgericht vereinbart?

ja nein

Wird bei gerichtlichen Auseinandersetzungen eine Mediation oder Ähnliches als Mittel der außergerichtlichen Streitschlichtung vorgeschaltet?

ja nein

Ist der Vertrag in deutscher Sprache verfasst?

ja nein

Widerrufsrecht | Widerrufsbelehrung

Sind Name und Anschrift des Franchise-Gebers in der Widerrufsbelehrung angegeben?

ja nein

Enthält die Widerrufsbelehrung den Hinweis, dass der Widerruf innerhalb einer Frist von 14 Tagen zu erklären ist und keiner Begründung bedarf?

ja nein

Ist in der Widerrufsbelehrung festgehalten, dass zur Wahrung der Widerrufsfrist für die Erklärung des Widerrufs die rechtzeitige Absendung des Widerrufs genügt?

ja nein

Die nun folgenden Fragen sind nicht nur für Sie als angehender Franchise-Nehmer sondern auch für den Franchise-Geber von Relevanz und sollten gemeinsam geklärt werden. Hier können die Antworten unterschiedlich ausfallen. Rückschlüsse auf eine positive, wie negative Bewertung des Franchise-Systems sind nicht möglich. Lediglich in der Art und Ausgestaltung der Widerrufbelehrung sind Besonderheiten zu beachten.

Stellt der Abschluss des Franchise-Vertrages für Sie als Existenzgründer den ersten Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit dar?

ja nein

Falls Sie Existenzgründer sind: Enthält der von Ihnen abzuschließende Franchise-Vertrag eine Bezugsbindung (vertraglich vereinbarte Verpflichtung des Franchise-Nehmers, die bezugsgebundenen Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich beim Franchise-Geber zu beziehen) im Hinblick auf die Produkte des Franchise-Systems oder aber Materialien für die von Ihnen zu erbringenden Dienstleistungen?

ja nein

Falls eine solche Bezugsbindung besteht: Liegen die Investitionen, die Sie auf der Grundlage des Franchise-Vertrages zu tätigen haben, über EUR 75.000,00?

ja nein

Besteht eine Bezugsbindung und liegen die Investitionen unter EUR 75.000,00: Erhalten Sie als Franchise-Nehmer eine deutlich gestaltete Belehrung über Ihr Widerrufsrecht (ein befristetes Widerrufsrecht des Franchise-Nehmers kann sich aufgrund von Verbraucherschutzbestimmungen (§§ 355 BGB ff.) ergeben)?

ja nein

Quelle:

Deutscher Franchise-Verband e. V. | Luisenstraße 41 | D-10117 Berlin
Telefon +49-30-278 902-0 | Fax +49-30-278 902-15 | Email info@franchiseverband.com
www.franchiseverband.com | Stand: Mai 2011

Stand: September 2017

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service der IHK Köln – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es wird keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen.

Haben Sie noch weitere Fragen? Die Berater der Industrie- und Handelskammer zu Köln stehen Ihnen hierfür gerne zur Verfügung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Ihre Ansprechpartner für Köln

STARTERCENTER NRW Köln
Tel. +49 221 1640-444
E-Mail: startercenternrw@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10 - 26
50667 Köln
www.ihk-koeln.de

Ihr Ansprechpartner für Leverkusen und den Rheinisch-Bergischen Kreis:

Michael Kracht
Tel. +49 2171 4908-9902
E-Mail: michael.kracht@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Geschäftsstelle Leverkusen/Rhein-Berg
An der Schusterinsel 2, 51379 Leverkusen
www.ihk-koeln.de

Ihre Ansprechpartnerin für den Rhein-Erft-Kreis:

Petra Maskow
Tel. +49 2271 8376-1840
E-Mail: petra.maskow@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Geschäftsstelle Rhein-Erft
Bahnstraße 1, 50126 Bergheim
www.ihk-koeln.de

Ihre Ansprechpartnerinnen für den Oberbergischen Kreis:

Angelika Nolting

Tel. +49 2261 8101-9952

E-Mail: angelika.nolting@koeln.ihk.de

Susanne Maaß

Tel. +49 2261 8101-9952

E-Mail: susanne.maass@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln

Geschäftsstelle Oberberg

Talstraße 11, 51643 Gummersbach

www.ihk-koeln.de

Bitte bewerten Sie das von Ihnen genutzte IHK-Merkblatt - [hier geht's zum kurzen Online-Fragebogen](#).

Vielen Dank für Ihr Feedback!