

Vorvertragliche Aufklärung – Ein Muss für jeden professionellen Franchisegeber



Marion Morad, Rechtsanwältin, MBA HSG

Bevor ein Franchisegeber und ein Franchisenehmer den Franchisevertrag unterzeichnen, finden Vertragsverhandlungen statt, in welchen das Franchisesystem erläutert wird. Der Grundsatz im Vertragsrecht generell lautet, dass die Marktteilnehmer eigenverantwortlich sind. Beim Franchisevertrag wird dies relativiert: Typisch ist hier, dass der Franchisegeber über einen Informationsvorsprung verfügt. Er kennt sein Franchisesystem und gibt als stärkerer Partner meist den Vertragsinhalt vor. Daraus kann man ableiten, dass ihn eine gewisse Aufklärungspflicht trifft. Der Franchisenehmer seinerseits tätigt oft beträchtliche finanzielle Investitionen, so dass vorvertragliche Information für ihn von grösster Bedeutung ist. Der Franchisenehmer muss übrigens seinerseits auch gewisse Aufklärungspflichten erfüllen, z.B. was seine beruflichen Fähigkeiten und seine finanziellen Möglichkeiten betreffen.

Viele Staaten sehen gesetzlich ein starres System von Informationspflichten (Disclosure Requirements) vor, wo schriftliche Informationserteilung verlangt wird (z.B. USA, Frankreich, Spanien, Brasilien, etc.).

In der Schweiz gibt es, im Unterschied zum Beispiel zu anderen EU-Ländern, kein spezielles Franchisegesetz. In der Schweiz ergibt sich die Aufklärungspflicht aus dem allgemeinen Vertragsrecht und der dazugehörigen Gerichtspraxis. Diese legt fest, dass wichtige und für den Verhandlungspartner selbst nicht erkennbare Tatsachen mitgeteilt 1, bekannt gemachte Fakten wahr sein müssen und die Verhandlungsführung ernsthaft ist 2.

Lehre und Rechtsprechung haben gestützt auf Art. 2 ZGB die sogenannte Vertrauenshaftung entwickelt, insbesondere die Culpa in contrahendo (c.i.c.). „Die vorvertragliche Aufklärungspflicht ist die vor Vertragsschluss bestehende Verpflichtung, die Gegenpartei über erhebliche Tatsachen zu informieren, die diese nicht kennt und nicht zu kennen verpflichtet ist, aber ihren Entscheid über den Vertragsschluss oder dessen Bedingungen beeinflussen können“.³

Bei der Aufklärungspflicht geht es darum, dass eine Haftung durch Unterlassen begründet wird: Es wird etwas nicht gesagt, was eine wichtige Entscheidungsgrundlage gewesen wäre. Es geht hier demnach nicht um die absichtliche Täuschung, d.h. wahrheitswidrige Behauptungen, welche gesetzlich klar geregelt ist. Die Abgrenzung ist in der Praxis aber nicht immer einfach.

Eine weitere Grundlage für die Aufklärungspflicht bildet der Ehrenkodex des Schweizer Franchise Verbandes, welcher für dessen Mitglieder bindend ist (Self Regulation). Die Regelung entspricht der Regelung der European Franchise Federation (EFF). In Ziffer 3.3. sind die Pflichten des Franchisegebers zur vorvertraglichen Information geregelt: Der Franchisegeber soll angehenden Franchisenehmern ein Exemplar des gültigen Verhaltenskodexes und die vollständige und genaue schriftliche Offenlegung aller für das Franchiseverhältnis wichtigen Informationen und Unterlagen übergeben. Ziel dieser Informationspflicht ist es, den Franchisenehmer in die Lage zu versetzen, in voller Kenntnis der Sachlage innerhalb einer angemessenen Frist den Franchisevertrag abzuschliessen.

Der Schweizer Franchise Verband hat per 18. März 2004 diese vorvertragliche Informationspflicht weiter konkretisiert und einen „Mindeststandard“ an vorvertraglichen Informationen festgelegt. Dieser Katalog erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern es ist im Einzelfall zu entscheiden, welche Informationen erforderlich sind. Dennoch bietet die Veröffentlichung des Franchise Verbands einen guten Leitfaden und kann bei Gerichtsprozessen durchaus beigezogen werden.

(Kästchen: Ehrenkodex Schweizer Franchiseverband, 2004)

- *Gegenseitige Offenlegungspflicht bezüglich aller wesentlichen Informationen*
- *Ermöglichung einer Einschätzung der notwendigen Ressourcen seitens des Franchisenehmers*
- *Pflicht zur Erteilung klarer, wahrer und vollständiger Informationen*
- *Verpflichtung des Franchisegebers zur Übergabe eines Exemplars des Ehrenkodex sowie die vollständig Offenlegung aller wichtigen Informationen*
- *Verpflichtung des Franchisegebers zur schriftlichen Orientierung über den Markt und die Produkte, die Organisation des Franchisebetriebs, den Inhalt des Franchisepakets, die Kundgabe von Erfahrungswerten, die Aufklärung über finanzielle Verpflichtungen, die Orientierung über zusammenhängende Vereinbarungen u.a.*
- *Erteilung der vorgenannten Auskünfte mindestens 20 Tage vor Abschluss des Franchisevertrages*

Im Rahmen meiner Arbeit bei der Erstellung und Verhandlung von Franchisekonzepten und –verträgen bin ich zur Überzeugung gelangt, dass die vorvertragliche Aufklärung nicht nur für den Franchisenehmer wichtig ist, sondern dass diese durchaus auch im Interesse des Franchisegebers liegt. Letztlich müssen beide Parteien später den Franchisevertrag, ein Dauerschuldverhältnis, gemeinsam leben und umsetzen und dies kann am Besten gelingen, je klarer beide Seiten die Bedingungen kennen. Scheitert der Franchisenehmer, so kann es im Streitfall darum gehen, dass er (zu Recht oder zu Unrecht) geltend macht, dass die ihm vor Vertragsabschluss zur Verfügung gestellten Informationen unvollständig waren, so dass die Grundlage seiner Entscheidung ungenügend oder sogar falsch gewesen sei. Der Franchisenehmer wird hier Auskunft geben müssen, was für Informationen er vor Vertragsabschluss bekannt gab.

Welche Informationen im Einzelfall sinnvoll sind, hängt vom jeweiligen Franchisesystem ab. Wichtig sind sicher Bereiche wie der Investitionsbedarf, die Erfolgseinschätzung, die Kostenstruktur und Erfahrungswerte bestehender Betriebe. Sodann müssen die Verträge rechtzeitig vorgelegt und die Laufzeiten und Ausstiegsszenarien inkl. finanzieller Konsequenzen erläutert werden. Bei der

Beurteilung der Aufklärungspflicht im Einzelfall spielt es eine Rolle, ob der Franchisenehmer bereits selbständig tätig war und ob er Branchenkenntnis hat. Je nachdem ist das Informationsgefälle grösser oder kleiner. Und: Der Franchisenehmer ist Unternehmer und muss seinerseits in der Lage sein, das unternehmerische Risiko einzuschätzen. Für die Rentabilität des Geschäfts ist letztlich er alleine verantwortlich!

Wird die Verletzung von vorvertraglichen Aufklärungspflichten festgestellt, so haftet der Verletzer für den Schaden. Dieser wird berechnet, indem man schaut, wie das Vermögen des Verletzten aussehen würde, wenn kein Vertrag verhandelt oder geschlossen worden wäre (neg. Interesse).

Um in den Verhandlungen Klarheit über die Rechte und Pflichten zu haben, sollte man deshalb eine schriftliche Vereinbarung über die Spielregeln der Vertragsverhandlungen selbst schliessen.

Fazit: Beide Parteien, der Franchisegeber und der Franchisenehmer, haben ein Interesse daran, dass die Grundlagen des Franchisesystems möglichst klar kommuniziert werden. Nur gestützt auf klare Grundlagen kann das Geschäft auch erfolgreich betrieben werden.

1 BGE 105 II 79; 108 II 313

2 BGE 77 II 135

3 Wahrenberger, André, Schulthess 1992, Dissertation, Vorvertragliche Aufklärungspflichten im Schuldrecht