



EDITORIAL

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

herzlich willkommen zum Online-Newsletter „DFI-Franchiseblick“.

Auch heute möchten wir Sie wieder über aktuelle und praxisbezogene Themen der Branche informieren. Seien Sie mit uns jeder Zeit auf dem neuesten Stand.

Wie Sie als Franchise-Geber, aber auch Ihre Franchise-Nehmer, in den Genuss von Fördermitteln gelangen können und was sich in den letzten Jahren diesbezüglich geändert hat, erläutert Ihnen unser Finanzierungsexperte Klaus Lockemann.

Midlife – für die Einen Grund zur Krise, Andere laufen dagegen zur Höchstform auf. Woran das liegt und wie Berühmtheiten damit umgehen, erfahren Sie von Dr. Gudrun Wilhelm.

In den letzten Jahren wurde immer häufiger darüber diskutiert, ob Franchise-Geber verpflichtet sind, die von ihren Lieferanten berechneten Preisnachlässe an ihre Franchise-Nehmer weiterzugeben. Welche aktuellen Rechtsbeschlüsse es hierzu gibt und was Sie als Franchise-Geber beachten müssen, erklärt Ihnen Dr. Karsten Metzloff.

Wir freuen uns, Sie auch weiterhin über interessante Neuigkeiten und Veranstaltungen rund um das Thema Franchising informieren zu können.

Wir wünschen Ihnen nutzbringende Lektüre!

Ihre Anett Schmidt

INHALTSVERZEICHNIS

Fördermittel zur Finanzierung von Franchise-Nehmern Klaus Lockemann, ö.b.u.v. Sachverständiger für Finanzierung und Finanzplanung, Bad Aibling	1
Midlife Dr. Gudrun Wilhelm	2
Neues aus dem Franchise-Recht: Ein Fall aus der Praxis: Einkaufsvorteile – Der Praktiker-Beschluss des Bundeskartellamtes RA Dr. Karsten Metzloff, NOERR STIEFENHOFER LUTZ, Berlin	3
Seminarüberblick	4
Impressum	4

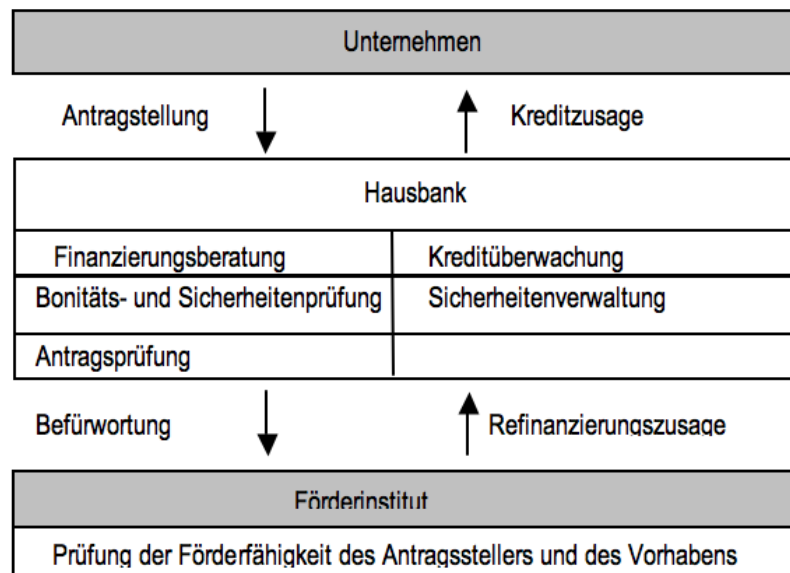
Fördermittel zur Finanzierung von Franchise-Nehmern



→ **Klaus Lockemann**,
ö.b.u.v. Sachverständiger
für Finanzierung und
Finanzplanung, Bad Aibling

Öffentliche Fördermittel werden auch in der Zukunft einer der Hauptfinanzierungsbausteine in der Franchise-Wirtschaft sein. So können die öffentlichen Förderprogramme z.B. bei Gründungs- und Innovationsfinanzierungen eingesetzt werden.

Dies bedeutet, dass sowohl der Franchise-Nehmer als auch Franchise-Geber (Systemaufbau) in Genuss von öffentlichen Fördermitteln kommen kann. Immer wieder wird darüber diskutiert, ob die öffentlichen Fördermittel nicht besser direkt von den Förderinstituten ausgereicht werden können. Mit anderen Worten, das so genannte Hausbankprinzip soll abgeschafft werden. Die nachfolgende Abbildung soll das Hausbankprinzip verdeutlichen:



(Abbildung – Hausbankprinzip Quelle: Bundesverband Deutscher Banken)

➤ Bei dem vorgenannten Hausbankprinzip wendet sich der Franchise-Unternehmer nicht direkt an das Förderinstitut, sondern stellt den Antrag bei seiner Hausbank. Die Hausbank leitet den Antrag nach der Bearbeitung an das entsprechende Förderinstitut weiter.

Auf Grund der schon vorhandenen Verbindung zu der Hausbank liegen weitgehende Informationen über den Antragsteller i.d.R. vor.

Die Hausbank ist dabei nicht nur als Programmvermittler zu sehen, sondern die Bank übernimmt mehrere Funktionen. Zum einen ist die Hausbank der direkte Vertriebsweg der Förderinstitute und zum anderen führt die Bank intensive Beratungstätigkeiten durch. Hierunter fällt auch die umfassende Unternehmensanalyse. Diese Analyse soll erstens eine Risikoanalyse beinhalten und zweitens Fehler in den Unternehmenskonzepten erkennen und frühzeitig beheben.

Des Weiteren sind die Hausbanken als Filter zu betrachten, die Unternehmen herausfiltern, die nicht die Antragsvoraussetzungen für die Fördermittel erfüllen.

Hinzu kommen noch die Verwaltungsfunktionen, wie z.B. Annahme der Fördermittelanträge und Überwachung der laufenden Kredite.

Das Hausbankprinzip hat sich in der Vergangenheit bewährt, und auch für die Zukunft gibt es keine Alternativen.

Das Hausbankprinzip wird aber nur dann eine erfolgreiche staatliche Förderpolitik gewährleisten können, wenn die Förderung nicht gegen den Markt erfolgt. Dies soll bedeuten, dass den Hausbanken stärkere An-

reize für die Weiterleitung von Förderkrediten gegeben werden müssen. Stärkere Anreize könnten z.B. die Erhöhung der Margen und/oder eine weitergehende Haftungsfreistellung sein. Die Kosten für die Bearbeitung der Förderanträge sollten entsprechend geringer berechnet werden. Das Personal der Hausbank benötigt hierzu eine spezielle Ausbildung.

Im Zusammenhang mit einer entsprechenden Margengestaltung müssen auch die Regelungen nach Basel II und MaK (Mindestanforderung an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute) berücksichtigt werden. Ein erster Schritt in diese Richtung wurde im April 2004 gemacht, indem eine risikogerechte Zinsstruktur entwickelt worden ist. Dieses risikogerechte Zinssystem besagt, dass der Zins für den Kreditnehmer durch ein aufwendiges Rechenverfahren ermittelt wird.

Diese Ermittlung führt ebenfalls die Hausbank durch, wobei drei grundlegende Rechen- bzw. Analyseschritte durchlaufen werden müssen:

- 1.) Die Hausbank beurteilt die Bonität des Antragstellers
- 2.) Die Hausbank prüft die vorgesehenen Sicherheiten des Antragstellers
- 3.) Die Hausbank ermittelt aus der Kombination der ersten beiden Schritte die entsprechende Preisklasse

Die Förderinstitute geben dabei in den Preisklassen A, B, C, D, E, F und G die entsprechenden Höchstzinsen an. Die Preisklasse A ist für den Antragsteller die beste und somit die preisgünstigste Preisklasse. Entsprechend ist die Preisklasse G die teuerste und entsprechend die risikoreichste Preisklasse. Bedingt dadurch, dass ein Existenzgründer

(Franchise-Nehmer) seltenst volle bankübliche Sicherheiten und dazu noch genügend Eigenkapital aufweisen kann, wird der Antrag dementsprechend in einer der unteren Preisklassen ermittelt. Hinzu kommt noch, dass die Finanzierung im Existenzgründungsbereich bzw. Gründungsbereich eine der risikoreichsten Finanzierungsarten für ein Geldinstitut ist. Dies wird dadurch begründet, dass keiner eine 100%ige Erfolgchance für das Vorhaben bestätigen kann.

Einen wesentlichen Beitrag zu der Risikoentlastung tragen die Bürgschaftsbanken und/oder die Kreditgarantiegesellschaften der Bundesländer bei. Diese können, bei fehlenden Sicherheiten des Antragstellers, eine Ausfallbürgschaft in Höhe von max. 80% der Kreditsumme übernehmen. So haben die o.g. Institutionen Bürgschaften/Garantien im Jahr 2005 mehr als insgesamt 1,8 Mrd. Euro übernommen.

Einige Bürgschaftsbanken haben die Sensibilität des Marktes erkannt und gehen innovative Wege, indem sie Bürgschaften ohne Bank (BoB) anbieten. Hier kann der Antragsteller, soweit er keine banküblichen Sicherheiten hat, sich zuerst an die Bürgschaftsbank seines Bundeslandes wenden. Die Bürgschaftsbank prüft das Vorhaben und kann eine entsprechende Bürgschaftsurkunde ausstellen. In der Regel kann eine 80%ige Bürgschaft beantragt werden. Die Bürgschaftshöhe beträgt dabei in der Regel 100.000,00 Euro (bei 80% Bürgschaft beträgt die Kredithöhe insgesamt 125.000,00 Euro). Nach Erteilung der Bürgschaftsurkunde kann der Kreditantragsteller (Existenzgründer – Franchise-Nehmer) das Gespräch mit seiner Hausbank suchen und entsprechend die Finanzierung beantragen.

➔ [zum Seminarangebot](#)

Midlife



➔ Dr. Gudrun Wilhelm

Midlife: Die Karriere hat das High hinter sich, das Haus ist gebaut, die Ehe geschieden, die Kinder sind entlassen, der Körper zeigt Roststellen und die Hormonproduktion ist auch nicht mehr, was sie

mal war. Das sind die Eckpunkte. Warum geraten die einen darüber in Depression, während die anderen frohgemut weitermachen oder nach einem Turnaround zu ungeahnter Höchstform auflaufen?

„Frauen haben es leichter“, notierte Hemingway. „Um die fünfzig fallen sie hin, ste-

hen wieder auf und gehen von da an auf ebenem Weg. Ein Mann rutscht langsam und stetig bergab. Er stemmt sich dagegen, es hilft nichts.“ Hemingway versuchte, vergeblich mit kubanischem Rum der Abwärtskurve aufzuhelfen.

Werden nicht die Unvergänglichsten erst

➤ jenseits von Midlife zu Helden? Tina Turner sang nach der Scheidung mit 35 ihrem Ex die Butter vom Brot. Hillary Clinton hat die Babypause schon lange hinter sich und lässt ihren heutigen Ruhm genau wie ihre frisch getönten Haare glänzen. Krise, aber weshalb denn? Warum gleiten die einen glänzend durch die Mitte und die anderen stolpern?

Midlife-Gewinner profitieren maßgeblich vom Vertrauen in die Kostbarkeit der eigenen Person. Wenn sie über die 50 hinaus-

schauen, sehen sie eine Start- und nicht eine Landebahn. Konkret geht es in der Lebensmitte darum, eine Bestimmung auszuspähen, für die man den Lebensbonus von zusätzlichen 30 Jahren einsetzt. Karlheinz Böhm hat seine zweite Lebenshälfte der Äthiopienhilfe verschrieben. Dabei fand er in doppelter Hinsicht seine ganz große Liebe.

Rabbi Harald Queshner sagte einmal: „Unsere Seele hungert nicht nach Ruhm, Bequemlichkeit, Reichtum oder Macht. Denn

diese Dinge schaffen uns oft mehr Probleme, als sie zu lösen imstande sind. Unsere Seele hungert nach Sinnerfüllung. Wir möchten lernen, so zu leben, dass unser Dasein einen Sinn hatte. Dass irgendetwas in der Welt sich verändert hat – und sei es nur ein ganz klein bisschen – weil es uns gab.“ Krisensituationen in der Lebensmitte rufen keinesfalls zu Bitterkeit sondern ganz konkret zu persönlicher Entwicklung auf. Diese zweite Reife ist ein Wachsen vom Egoismus zum Altruismus.

➔ [zum Seminarangebot](#)

Neues aus dem Franchise-Recht



➔ RA Dr. Karsten Metzloff,
NOERR STIEFENHOFER
LUTZ, Berlin

Ein Fall aus der Praxis: Einkaufsvorteile – Der Praktiker-Beschluss des Bundeskartellamts

Franchisegeber erhalten häufig von Lieferanten nach dem Abnahmevermögen der Franchisenehmer berechnete Einkaufsvorteile in Form von Preisnachlässen (z.B. Rückvergütungen, Mengenrabatte, Differenzrabatte). In den letzten Jahren wurde verstärkt die Frage diskutiert, ob und ggf. inwieweit in Deutschland der Franchisegeber zur Herausgabe solcher Einkaufsvorteile an den Franchisenehmer verpflichtet ist.

I. Vertraglicher Anspruch

Einigkeit besteht, dass im Franchisevertrag vereinbart werden kann, dass die Einkaufsvorteile den Franchisenehmern zustehen. Mit seinen Apollo-Urteilen vom 20.5.2003 sowie mit seinem Hertz-Urteil vom 22.2.2006 hat der BGH jeweils solche vertraglichen Ansprüche auf Herausgabe von Einkaufsvorteilen angenommen.

Dem Apollo-Urteil lag folgende Klausel im Franchisevertrag zu Grunde: „6.3 Apollo betreut den Partner hinsichtlich der Geschäftsentwicklung und des systemgerechten Betriebsablaufes und gibt Vorteile, Ideen und Verbesserungen zur Erreichung optimaler Geschäftserfolge an den Partner weiter“. Der BGH erblickte in den von den Lieferanten gewährten Rückvergütungen solche „Vorteile

zur Erreichung optimaler Geschäftserfolge“. Selbst wenn man die Klausel aber als mehrdeutig angesehen hätte, ergab sich jedenfalls eine solche Deutung der Klausel aus der Anwendung der „Unklarheitenregelung“. Diese Regelung führt dazu, dass bei einer mehrdeutigen Klausel in einem Formularvertrag der Franchisegeber die für den Franchisenehmer günstigste („kundenfreundlichste“) Auslegung gegen sich gelten lassen muss.

Im Hertz-Urteil ging es um die Frage, ob die Franchisenehmer von der Tochtergesellschaft der Franchisegeberin einbehaltene Einkaufsvorteile herausverlangen können. In der entsprechenden Vereinbarung hieß es, dass die Franchisenehmer „an den Einkaufskonditionen für Kraftfahrzeuge ... teilnehmen“. Daraus folgerte das Gericht die Pflicht zur Herausgabe sämtlicher Einkaufsvorteile.

Viele Franchiseverträge enthalten solche allgemeinen und oft wenig reflektierten Formulierungen. Solche vertraglichen Ansprüche der Franchisenehmer hätten durch eine andere Vertragsformulierung vermieden werden können.

II. Gesetzlicher Anspruch

Streit besteht darüber, ob es – wenn der Franchisevertrag insoweit schweigt – einen auf Zivilrecht gestützten, gesetzlichen Anspruch auf Herausgabe von Einkaufsvorteilen gibt.

Eine erste Klärung ergab sich durch das Sixt-Urteil des BGH vom 3.2.1999. Dort hatte der

BGH festgestellt, dass das deutsche Recht keinen allgemeinen Grundsatz kennt, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer alle Vorteile aus dem Bezug bei von ihm (d. h. dem Franchisegeber) erschlossenen Einkaufsquellen zu überlassen habe. Es sei eine Frage des zwischen den Parteien geschlossenen Franchisevertrages und dessen Auslegung, ob aufgrund des Vertrages (!) ein Anspruch des Franchisenehmers auf Herausgabe der Einkaufsvorteile bestehe. Eine Bereitschaft, einen gesetzlichen Anspruch anzuerkennen, lässt sich den Entscheidungen des BGH bisher nicht entnehmen.

Noch deutlicher hat kürzlich das OLG Düsseldorf in seinem ersten Praktiker-Urteil vom 13.12.2006 gesetzlichen Ansprüchen eine Absage erteilt. Praktiker hatte von den Lieferanten Waren gekauft und – gleichsam als Großhändler – an die Franchisenehmer weiterverkauft. Einkaufsvorteile hatte Praktiker einbehalten. Das Gericht sah in dem Abschluss der Rahmenverträge mit den Lieferanten keine Geschäftsbesorgung im Interesse der Franchisenehmer (was einen gesetzlichen Herausgabeanspruch begründet hätte). Vielmehr habe der Franchisegeber im eigenen Interesse als Weiterverkäuferin gehandelt.

III. Schadenersatzanspruch aus Kartellrecht?

Das Bundeskartellamt hat in überraschender Weise mit einem Beschluss vom 8.5.2006 einen auf Kartellrecht gestützten Schadenersatzanspruch angenommen, der im Ergebnis

➤ zur Herausgabe der Einkaufsvorteile führen sollte.

In dem Fall ging es um das soeben erwähnte Franchisesystem der Praktiker-Gruppe, die in Deutschland eine Kette von Baumärkten mit ca. 275 eigenen Filialen (sog. Regiebetriebe) betreibt und gegenüber rd. 20 Franchisenehmern als Franchisegeberin fungiert. Nach dem Franchisevertrag waren die Franchisenehmer zum Bezug eines bestimmten Warensortiments verpflichtet.

Die Lieferverträge wurden zwischen dem gelisteten Lieferanten und der Praktiker GmbH geschlossen, die auch Adressat der Rechnungen und alleiniger Verhandlungsführer im Hinblick auf die Einkaufskonditionen (einschl. etwa von Jahresrückvergütungen) war. Auf der Basis dieser Lieferverträge rief der Franchisenehmer die von ihm benötigte Warenmenge beim Lieferanten ab (sog. Streckengeschäft).

Das vom BKartA beanstandete Verhalten betraf die von der Praktiker-Gruppe praktizierte Koppelung von ausschließlicher Bezugspflicht und der Weigerung, gegenüber Lieferanten erzielte Einkaufsvorteile an die Franchisenehmer weiterzugeben.

Das BKartA sah darin eine unbillige verbotene Behinderung abhängiger Unternehmen (§

20 Abs. 1 GWB). Diese Praxis behindere die selbstständigen Franchisenehmer im Wettbewerb erheblich. Zwar sei eine 100%-Bezugspflicht in Franchisesystemen kartellrechtlich grundsätzlich zulässig; doch komme im vorliegenden Fall die Weigerung des Franchisegebers hinzu, die erzielten Vorteile weiterzuleiten. Dadurch sei den Franchisenehmern der Zugang zu günstigen Einkaufskonditionen praktisch gänzlich versperrt. Im Handel stelle der Zugang zu günstigen Bezugsmöglichkeiten bzw. günstigen Konditionen aber einen zentralen Wettbewerbsparameter dar. Damit seien die Franchisenehmer im Wettbewerb gegenüber den „Praktiker“-Regiebetrieben sowie den systemexternen Wettbewerbern erheblich behindert.

In seiner Entscheidung vom 13.12.2006 lehnte das OLG Düsseldorf hingegen einen Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot ab. Zwar würden die eigenen Regiebetriebe im Ergebnis besser behandelt als die Franchisenehmer. Ein gesetzliches Gebot, die eigenen Regiebetriebe nicht besser zu behandeln als fremde Unternehmen (= Franchisenehmer) gebe es jedoch nicht. Für eine unterschiedliche Behandlung nur der Franchisenehmer untereinander durch Praktiker lagen hingegen keine Anhaltspunkte vor. Das Gericht betonte im Übrigen, dass ein Schadenersatzanspruch nicht auf die Aus-

zahlung der vereinnahmten Einkaufsvorteile gerichtet sei. Vielmehr wäre der Franchisenehmer so zu stellen, wie er stehen würde, wenn die Bezugspflicht nicht bestanden hätte.

IV. Vorvertragliche Aufklärungspflicht über Einkaufsvorteile?

Zum Teil wird von Franchiseanwälten angenommen, dass jedenfalls ein Anspruch auf Aufklärung über die Einkaufsvorteile bestehe, wenn diese dem Franchisenehmer vor-enthalten bleiben sollen. Bei Verletzung dieser Aufklärungspflicht hätte der Franchisenehmer einen entsprechenden Schadenersatzanspruch. Ob tatsächlich ein solcher Anspruch angenommen werden kann, ist streitig. Die Frage ist derzeit durch die Gerichte nicht abschließend geklärt.

V. Kommentar

Das Thema „Einkaufsvorteile“ bleibt spannend, selbst wenn die wesentlichen Fragen zum Bestehen vertraglicher oder gesetzlicher Ansprüche geklärt sind. Offen ist in jedem Fall noch die Frage, ob ein Anspruch auf vorvertragliche Aufklärung über Einkaufsvorteile angenommen werden kann. Hier bleibt nur, eine gerichtliche Stellungnahme abzuwarten.

➔ zum Seminarangebot:
Optimale Franchise-Verträge

VERANSTALTUNGSÜBERBLICK

VERANSTALTUNGSTHEMA	DATUM	ORT	LINK
Die Finanzierung von Franchise-Nehmern	25. Oktober 2007	Frankfurt/ Main	➔
Optimale Franchise-Verträge: Rechtsrahmen und Gestaltung	24. November 2007	Köln	➔
40. Schule des Franchising	10.-13. Dezember 2007	München	➔

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Kontaktieren Sie uns für ein Gespräch unter 0911-32003-0 und besuchen Sie uns im Internet unter www.franchise-institut.de!

IMPRESSUM

Herausgeber: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
 Anschrift: Deutsches Franchise Institut GmbH
 Fürther Strasse 212 | D-90429 Nürnberg |
 Telefon ++49.911.32003-0 | Fax ++49.911.32003-20
 E-Mail: info@franchise-institut.de
 Internet: www.franchise-institut.de
 Handelsregister Nürnberg HRB 19216
 Geschäftsführer: Peter Karg

Gestaltung, Inhalt, Layout: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH

Disclaimer: „Für die technische und konzeptionelle Erstellung des PDF-Newsletter ist die finanzpark AG verantwortlich. Die redaktionellen Inhalte stammen von Seiten des Deutschen Franchise Instituts. Wir weisen darauf hin, dass es sich bei Links, die auf fremde Internet-Angebote hinweisen, um unverbindliche Empfehlungen handelt. Das Deutsche Franchise Institute vermittelt über die Links lediglich den Zugang zu diesen Angeboten; sie hat keinen Einfluss auf deren Inhalte und macht sich diese Inhalte auch nicht zu Eigen.“

Copyright © 2007 Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
 Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.