

## Unsere Publikation

**Der Franchisevertrag 9/2017**  
*Fallstricke, Hilfestellungen und Organisationen*



### Autoren:

Martin Niklas  
Anwaltskanzlei Niklas  
[www.anwaltskanzlei-niklas.de](http://www.anwaltskanzlei-niklas.de)

Hermann Riedl  
RiedlConsult *Unternehmensberatung*  
[www.riedl-consult.de](http://www.riedl-consult.de)

### Leseprobe Gebietschutz im Fachbuch ( Auszug ) „Der Franchisevertrag“

#### 2.5 Gebietsschutz

16

Die Frage der Zuteilung von Vertragsgebieten und der Gewährung von Gebietsschutz ist ein zentrales Thema der Expansionspolitik in einem Franchisesystem. Für den Franchisegeber steht die Überlegung im Mittelpunkt, in welcher Weise er den Markt am effektivsten bearbeiten kann und wie er seine Strategie der Gebietsbesetzung zukünftig durchsetzen will. Für den Franchisenehmer scheint ein Gebietsschutz ein gewisses Maß an Sicherheit vor Wettbewerb aus dem eigenen System zu gewähren. Eine etwas genauere Betrachtung der verschiedenen Möglichkeiten und der sich daraus ergebenden Konsequenzen ist jedoch dringend notwendig, um hier keine falschen Weichenstellungen vorzunehmen. Endgültig fixierter und nicht mehr aufhebbarer Gebietsschutz zu Gunsten der Franchisenehmers kann dazu führen, dass bestimmte Vertragsgebiete für das Franchisesystem schlicht verloren sind, sei es, weil sich die Marke als so stark erweist, dass ein Vertragsgebiet für viel mehr als ein Outlet oder einen Franchisenehmer Potenzial bietet, sei es, weil der jeweilige Franchisenehmer nicht in der Lage ist, das vorhandene Potenzial auszuschöpfen. Aufgrund der Interessenlage des Franchisegebers hat sich insbesondere in der Gastronomie fast durchgängig durchgesetzt, keinen Gebietsschutz zu gewähren



#### Riedl Consult Unternehmensberatung

Geschäftsführer Hermann Riedl  
Sonnenstraße 53  
14612 Falkensee  
Telefon: +49 (0) 3322 422 39 46  
Fax: +49 (0) 3322 424 96 53  
[www.riedl-consult.de](http://www.riedl-consult.de)  
Email: [info\(@\)riedl-consult.de](mailto:info(@)riedl-consult.de)

#### Anwaltskanzlei Niklas

Rechtsanwalt Martin Niklas  
Kanzleisitz Essen:  
Kettwiger Straße 43  
45127 Essen  
Tel.: 0201 – 20 16 88-0  
Fax: 0201 – 20 16 88-11  
Email: [info \(@\)anwaltskanzlei-niklas.de](mailto:info (@)anwaltskanzlei-niklas.de)

Assoziierter Experte im  
Deutschen Franchiseverband

Zweigstelle Berlin:  
Friedrichstraße 135a  
10117 Berlin  
Tel.: 030 – 257 66 1-66  
Fax: 030 – 257 66 1-68

## Inhalte eines Franchisevertrages Übertrag Seite 1

Dies muss im Vertrag nicht explizit erwähnt werden, empfiehlt sich jedoch aus Gründen der Rechtssicherheit. Die Nichtgewährung von Gebietsschutz führt keineswegs zwingend zu einer Kannibalisierung der einzelnen Franchisenehmer. Vielmehr hat der Franchisegeber selbst ein Interesse daran, dass alle Standorte nebeneinander Bestand haben. Außerdem führt eine starke Outlet-Dichte dazu, dass für die Mitbewerber aus einem anderen Franchisesystem weniger Platz vorhanden ist. Denn gegen diese Mitbewerber kann sich der Franchisenehmer ausschließlich aus wettbewerbsrechtlichen Gründen zur Wehr setzen.

Möchte man jedoch auf Gebietsschutz nicht verzichten, so empfiehlt sich eine variable Gestaltung, wie in den Varianten 3 bis 5. Dabei ist jedoch zu beachten, dass solche Klauseln leicht AGB-rechtlich unwirksam sein können, weil sie dem Franchisenehmer etwas vertraglich Gewährtes im Nachhinein unter bestimmten Bedingungen wieder wegzunehmen drohen. Unschädlich dürfte es allerdings sein, vorübergehend zusätzlichen Gebietsschutz für Nachbargebiete im Hinblick auf gezielt geplante Expansion zu gewähren. Soll jedoch das eigene Vertragsgebiet nachträglich beschnitten werden oder der Gebietsschutz bei schlechtem Umsatz ganz entfallen, so muss eine solche Regelung, soll sie denn wirksam sein, zumindest an weitere Voraussetzungen geknüpft werden, die vom Franchisenehmer beeinflusst werden können, beispielsweise ein Verschuldenserfordernis (Variante 4). In allen Fällen ist bei der konkreten Gestaltung des Vertragsgebietes zu beachten, dass es eindeutig identifiziert ist, beispielsweise unter konkreter Nennung von Gemeindegrenzen, Postleitzahlenbereichen, oder gegebenenfalls Straßenzügen in Form eines Expansionsplanes. Unzureichend, weil ungenau, dagegen ist eine gelegentlich immer wieder zu findende Fixierung des Vertragsgebietes durch einen nach Kilometern bemessenen Umkreis, möglicherweise sogar mit einem Zirkel gezogen auf einem als Anlage zum Franchisevertrag genommenen Stadtplanausschnitt.

Gebietsschutz bedeutet immer, dass weder der Franchisegeber selbst in dem betreffenden Gebiet ein Outlet eröffnen oder in anderer Weise aktiv werbend auftreten (für den Onlinevertrieb gelten hier besondere Regeln, dazu aber an anderer Stelle), noch eine Franchise an einen anderen Franchisenehmer vergeben darf.

### Infolge im Buch: Formulierungssätze in den unterschiedlichsten Varianten mit Beschreibung der Risiken



#### Riedl Consult Unternehmensberatung

Geschäftsführer Hermann Riedl  
Sonnenstraße 53  
14612 Falkensee  
Telefon: +49 (0) 3322 422 39 46  
Fax: +49 (0) 3322 424 96 53  
www.riedl-consult.de  
Email: info(@)riedl-consult.de

#### Anwaltskanzlei Niklas

Rechtsanwalt Martin Niklas  
Kanzleisitz Essen:  
Kettwiger Straße 43  
45127 Essen  
Tel.: 0201 – 20 16 88-0  
Fax: 0201 – 20 16 88-11  
Email: info (@)anwaltskanzlei-niklas.de

Assoziierter Experte im  
Deutschen Franchiseverband

Zweigstelle Berlin:  
Friedrichstraße 135a  
10117 Berlin  
Tel.: 030 – 257 66 1-66  
Fax: 030 – 257 66 1-68