

## Faires Franchising: Rechtswege nicht ausgeschlossen

**Wenn zwei sich streiten, leidet im schlechtesten Fall das System. Vor dem Hintergrund des urheber- und wettbewerbsrechtlichen Konflikts zwischen der Hans im Glück Franchise GmbH und deren ehemaligem Franchise-Nehmer Paniceus Gastro Systemzentrale GmbH (Peter Pane) stellt food-service die Frage nach vertraglichen Chancen, rechtlichen Möglichkeiten und Empfehlungen für ein störungsfreies Miteinander. Unsere Fragen beantwortet Franchise-Fachmann Dr. Thilo von Bodungen.**

### Herr Dr. von Bodungen, wie bewerten Sie den Fall?

Das aktuelle Urteil in dem genannten Rechtsstreit ist wohl eher eine Momentaufnahme und sollte in seinen Auswirkungen nicht überbewertet werden. Der Text zum Urteil vom Münchner Landgericht wurde bislang (Ende Juli, Anm. d. Red.) auch noch nicht veröffentlicht. Es verdeutlicht aber ein typisches Thema: Welchen Schutz genießt ein bestimmtes System gegen Nachahmung?

### Wie können sich Franchise-Geber da am wirksamsten schützen?

Im Fall Hans im Glück/Peter Pane stand offensichtlich die Frage im Mittelpunkt, ob und in welchem Umfang geistige Eigentumsrechte verletzt wurden. Solche Rechte entstehen nicht durch die vertragliche Beziehung mit dem Franchise-Nehmer, sondern durch die Kraft des Tatsächlichen beziehungsweise der Registrierung. Da ist zum einen das Markenrecht, das den Wortlaut, das Bild, die Farbe oder sogar ein dreidimensionales Erscheinungsbild schützen kann. Daneben gibt es das Urheberrecht, das die geistige Schöpfung schützt. Schließlich kann Schutz aus dem Designrecht folgen, etwa an bestimmten, stilprägenden Einrichtungsgegenständen, die einer eigenständigen Gestaltung folgen, eventuell sogar in einer bestimmten Anordnung. Hier können durch das Zusammenspiel der verschiedenen Schutzrechte Hürden aufgebaut werden, die eine Nachahmung erschweren.

### Gibt es weitere Gesetze, die ein Franchise-Geber im Auge behalten sollte?

Bekanntermaßen gibt es in Deutschland kein spezielles Gesetz zum Franchising. Die Rechtslage wird weitgehend durch Gerichtsurteile bestimmt, die naturgemäß einen Einzelfallbezug haben. Zudem gibt es sehr unterschiedliche Ausprägungen von Franchising. Das hat in der Praxis zur Folge, dass die Franchise-Verträge für deutsche Verhältnisse grundsätzlich sehr umfangreich sind und für eine Vielzahl von Fällen Regelungen treffen müssen. Gerade auch über die Gestaltung dieser Verträge kann sich der Franchise-Geber schützen.

### Was empfehlen Sie hier?

Eins ist klar: Erfolgreiche Konzepte finden Nachahmer, auch legitime. Das gehört zum Marktgeschehen und ist ein Klassiker, in der Gastronomie ebenso wie in ande-



*Dr. Thilo von Bodungen, LL.M. (NYU), Partner in der Sozietät DLA Piper in München, ist spezialisiert auf nationales und internationales Handels- und Vertriebsrecht, einschließlich Franchising, und die Gestaltung und Verhandlung von Verträgen des operativen Geschäfts.*

ren Branchen. Der Franchise-Geber ist gut beraten, dieses Thema, soweit möglich, vertraglich zu regeln. Dabei sind Wettbewerbsverbote und Vertragsstrafen ein wirksames Mittel, unter Umständen auch mit Wirkung nach Vertragsende. Ebenso gilt es genau festzulegen, in welchem Rahmen geistige Eigentumsrechte genutzt werden dürfen.

### Mit welchen Maßnahmen lässt sich das noch ergänzen?

Auch außerhalb der vertraglichen Gestaltung sind faktische Gestaltungen denkbar, die Konkurrenz erschweren. Franchise-Geber können etwa ihr System durch Verträge mit Dritten, zum Beispiel mit Zulieferern, so gestalten, dass die jeweilige Besonderheit von anderen nicht erreicht werden kann. Damit können sie ihr Konzept in eine Landschaft einbetten, die das Angebot und alles, was damit zu tun hat, noch individueller macht. Durch solche exklusiven Vereinbarungen mit Dritten lässt sich zusätzliche Stärke und Attraktivität aufbauen, und das wiederum schützt auch vor Nachahmung. Natürlich ist dabei der kartellrechtliche Rahmen zu beachten.

### Abschließende Frage: Wie können sich Franchise-Nehmer schützen?

Franchise-Nehmer genießen grundsätzlich einen, in gewissen Teilen auch zwingenden, Schutz, der sich unter anderem aus einer Analogie zum Handelsvertreterrecht und dem AGB-Recht herleitet, aber auch aus allgemeinen Grundsätzen von Treu und Glauben. Für den Franchise-Nehmer ist es wichtig, seine Rechte und Risiken zu kennen. Auch deshalb haben Franchise-Geber eine Pflicht, zutreffend über die Chancen und Risiken des Systems zu informieren. Grundsätzlich immer gut – für Franchise-Geber wie für Franchise-Nehmer – ist es, sich mit dem System und den handelnden Personen im Vorfeld intensiv auseinanderzusetzen, kritische Punkte frühzeitig anzusprechen und bei Bedarf auch schriftlich zu regeln.