

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DAS FRANCHISING IN DER SCHWEIZ

Angesichts der liberalen franchiserechtlichen Strukturen und der sehr attraktiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erstaunt es, dass viele grössere Franchiseunternehmen aus Übersee und Europa ihren Weg in die Schweiz noch nicht gefunden haben.

von Andreas M. Dubler

Zunehmende Bedeutung des Franchising in der Schweiz

In den letzten Jahren hat sich das Franchising auch in der Schweiz zu einem bedeutenden Vertriebssystem entwickelt. Heute gibt es in der Schweiz gut 200 erfolgreiche Franchisesysteme.

Neben rein schweizerischen Franchiseketten gibt es verschiedene Unternehmen in der Schweiz, welche auch im internationalen Franchising aktiv sind, so z.B. Bally, Mövenpick oder Swatch.

Umgekehrt sind auch verschiedene vorwiegend amerikanische, englische und deutsche Franchiseunternehmen in der Schweiz vertreten. Dabei ist jede Form des internationalen

Franchising anzutreffen. Einzelne Franchisegeber verfügen über eine Tochtergesellschaft in der Schweiz, welche Einzelfranchisen vergibt, andere arbeiten über einen Master-Franchisenehmer und wieder andere Franchisegeber, vor allem solche aus dem benachbarten Deutschland, schliessen direkt Einzelfranchiseverträge ab.

Nach anfänglichen Missbräuchen und Missverständnissen über das Franchising hat sich heute eine professionelle Franchisekultur entwickelt. Dies ist nicht zuletzt auf die Arbeit des gut geführten und aktiven schweizerischen Franchise-Verbandes zurückzuführen.

Attraktive rechtliche Rahmenbedingungen

Trotz der zunehmenden Bedeutung des Franchising gibt es in der Schweiz keine besonderen gesetzlichen Bestimmungen zum Franchising. Solche sind auch weder in Vorbereitung noch geplant.

Das Schweizerische Recht kennt - anders als z.B. die USA oder diverse europäische und asiatische Länder - denn auch keine franchisespezifischen vorvertraglichen Offenbarungspflichten oder Registrierungserfordernisse.

Dies will natürlich nicht heissen, dass sich Franchising in der Schweiz in einem rechtsfreien Raum bewegt. Es hat sich aber gezeigt, dass die allgemeinen Bestimmungen des Schweizerischen Zivilgesetzbuches und des Schweizerischen Obligationenrechtes sowie das Bundesgesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb, das

Markenschutzgesetz und das Kartellgesetz ausreichende rechtliche Grundlagen für das Franchising bieten.

Das rechtliche Umfeld für Franchising in der Schweiz darf generell als sehr liberal bezeichnet werden.

.... jedoch keine schrankenlose Freiheit

Der Grundsatz der Vertragsfreiheit ist jedoch nicht schrankenlos. Durch die Anwendung verschiedener, allgemein geltender Regeln ist der schwächere Vertragspartner, i.d.R. wohl der Franchisenehmer, geschützt.

Die Vertragsverhandlungen müssen nach dem Grundsatz von Treu und Glauben geführt werden, was bis zu einem gewissen Grad auch Aufklärungspflichten des Franchisegebers gegenüber dem Franchisenehmer miterfasst. Bei schuldhafter Verletzung dieser Pflichten hat der Franchisenehmer Schadenersatzansprüche aus culpa in contrahendo.

Das Schweizerische Obligationenrecht enthält zudem Bestimmungen zum Schutz der Vertragspartner vor einer übermässigen vertraglichen Einschränkung der persönlichen Freiheit, vor Ausbeutung von Unerfahrenheit oder Leichtsinne eines Vertragspartners und vor absichtlicher Täuschung durch den anderen Vertragspartner. Diese Fälle können zur Nichtigkeit oder einseitigen Anfechtbarkeit des Vertrages führen. Die benachteiligte Vertragspartei hat zudem Anspruch auf Ersatz des ihr entstandenen

Schadens, wobei lediglich der nachgewiesene und einfache Schaden zu ersetzen ist. Sogenannte „Punitive or treble damages“ sind in der Schweiz nicht einklagbar.

Vorsicht bei Standardverträgen!

Für Formular- oder Standardverträge wenden die schweizerischen Gerichte die Unklarheitsregel und die Ungewöhnlichkeitsregel an. Nach der Unklarheitsregel werden unklare Bestimmungen in Standardverträgen zu Lasten des Verfassers ausgelegt (contra stipulatorem Regel). Die Ungewöhnlichkeitsregel besagt, dass Bestimmungen in Standardverträgen nicht bindend sind, wenn sie Regelungen enthalten, mit denen der Vertragspartner nach den Umständen nicht rechnen musste.

Das Wettbewerbsrecht sieht vor, dass die irreführende Verwendung von missbräuchlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Standardverträgen unlauter ist. Ob die entsprechende irreführend verwendete missbräuchliche allgemeine Vertragsbestimmung nichtig ist, ist jedoch in der Lehre umstritten.

Die gesetzlichen Bestimmungen zum Abzahlungsvertrag und das Konsumkreditgesetz schützen lediglich den privaten Konsum. Eine Anwendung dieser Bestimmungen auf Geschäfte für gewerbliche und berufliche Zwecke wird von den Gesetzen ausdrücklich ausgeschlossen. Da Franchiseverträge jedoch regel-

mässig gewerblichen Zwecken dienen, sind die gesetzlichen Bestimmungen zum Konsumentenschutz auf Franchiseverträge nicht anwendbar.

tätig. Er ist Mitglied des Zürcher Anwaltsverbandes.

Das Kartellrecht nicht vergessen

Für die Gestaltung von Franchiseverträgen ist schliesslich auch das Kartellgesetz zu beachten. Dieses lehnt sich stark an das EU Kartellrecht an. Sofern keine Rechtfertigungsgründe vorliegen, wird eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung vermutet bei Preisabsprachen, bei Einschränkungen über Produktions-, Bezugs- und Liefermengen sowie bei Abreden über die Aufteilung des Marktes. Für Vertriebs- und Lizenzverträge sieht das Kartellgesetz unter gewissen Voraussetzungen die Rechtfertigung von Wettbewerbsabreden ausdrücklich vor. Eine extensive Anwendung dieser Rechtfertigungsgründe auch auf Franchiseverträge erscheint angemessen und zulässig.

Allgemein lässt sich sagen, dass das Schweizerische Kartellrecht weniger streng ist als das Europäische und somit davon ausgegangen werden darf, dass bei Einhaltung des EU Wettbewerbsrechts von den Schweizer Kartellbehörden im Zusammenhang mit Franchiseverträgen keine Probleme zu erwarten sind und der Vertrag aus kartellrechtlicher Sicht gültig ist.

Der Autor, Dr. Andreas M. Dubler, Rechtsanwalt, Inhaber der Anwaltskanzlei Dubler Rechtsanwälte, in Zollikon/ZH, ist schwergewichtig im Vertriebsvertragsrecht