

## juraXX für Selbständige

Aufgrund unserer Kanzleistruktur stehen wir Ihnen als kompetenter und langfristiger Partner zur Verfügung. Wir helfen bei der Gründung Ihres Unternehmens und stehen mit Beratung, außergerichtlicher und gerichtlicher Vertretung im Streitfall zur Seite.

## Rechtsgebiete

Neben der Abwicklung allgemeiner Vertragsangelegenheiten betreuen wir Sie aufgrund entsprechender Spezialisierung jeweils eines Rechtsanwalts auch in allen anderen unternehmensrelevanten Rechtsgebieten:

- Arbeitsrecht
- Miet- und Immobilienrecht
- Gesellschaftsrecht
- Versicherungsrecht
- Wettbewerbsrecht
- Marken- und Urheberrecht

## Gebühren

Grundlage unserer Zusammenarbeit können die mandatsgenaue Abrechnung nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz oder flexible Einzelvereinbarungen – z. B. Pauschalhonorar, Stundenhonorar, Beratungs-Flatrate – sein.



Rechtsanwalt Martin Niklas hat sich spezialisiert auf das Franchiserecht. Aufgrund regelmäßiger Fortbildungen vertritt er Sie kompetent und effektiv.

Er ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht und arbeitet darüber hinaus schwerpunktmäßig im Versicherungsrecht.

Die Marke „juraXX Rechtsanwälte“ steht für fachliche Kompetenz, kundennahe Mandantenbetreuung und transparente Preisgestaltung.

Unsere Kanzlei befindet sich in zentraler Lage in der Essener Innenstadt und vertritt Sie in allen unternehmensrelevanten Rechtsgebieten.



Rechtsanwaltskanzlei  
Niklas, Piegsa & Rimrott  
Schwarze Horn 6 / Kopstadtplatz 24/25  
45127 Essen

Telefon: 0201 / 22 0 36 0  
Telefax: 0201 / 22 0 36 10  
service@juraxx-essen.de

Öffnungszeiten  
Mo – Fr 9 – 19 Uhr  
Sa 10 – 16 Uhr

# Franchiserecht



## Franchising

Die Vertriebsform des beginnenden 21. Jahrhunderts schlechthin ist das Franchising. Kaum gibt es ein Geschäft in der Fußgängerzone einer Großstadt, welches nicht zu einer vermeintlichen „Kette“ gehört, die in Wirklichkeit nach dem Franchise-Prinzip operiert. Wirtschaftliche Selbständigkeit paart sich mit den Vorteilen und der Sicherheit einer etablierten Marke und eines praxiserprobten Vertriebssystems.

## Franchiserecht

Mit der fortschreitenden Entwicklung der Franchisebranche hat sich auch das Franchiserecht als eigenständiges Rechtsgebiet etabliert. Dabei geht es beispielsweise um die Gestaltung von Franchiseverträgen, um die Bedeutung vorvertraglicher Aufklärungspflichten, um Ausstiegsmöglichkeiten bei wirtschaftlichem Misserfolg und um Einflussmöglichkeiten des Franchisegebers auf den Betrieb des „Franchise-Outlets“.

## Vertragsgestaltung

## Gründungsberatung

## Rechte und Pflichten

## Ausstieg und Kündigung

### ► Franchisevertrag

Der Franchisevertrag als Vereinbarung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer ist die Grundlage der Unternehmensgründung. In ihm sind alle wesentlichen gegenseitigen Rechte und Pflichten festgeschrieben. Insbesondere sind in ihm auch der konkrete Gegenstand der Franchise beschrieben und die Vertragslaufzeit festgelegt.

### ► Franchise-Handbuch

Das Franchisehandbuch ist gleichsam der Anhang zum Franchisevertrag. Im Gegensatz zu ihm hat das Handbuch allerdings einen „dynamischen“ Charakter. In ihm werden insbesondere die etwas konkreteren Details festgelegt, die sich je nach Entwicklung des Franchisesystems auch verändern können. Aus diesem Grunde ist es heute vielfach üblich, das Franchise-Handbuch in elektronischer Form zu konzipieren.

### ► Know-how

Der zentrale Inhalt eines Franchisevertrages ist die Überlassung des „Know-how“ gegen Entrichtung von Franchisegebühren. Das „Know-how“ umfasst alles, was das jeweils besondere Wesen eines Franchisesystems ausmacht und dieses unverwechselbar werden lässt.

### ► Aufklärungspflichten

Um den Unternehmensgründer vor bösen Überraschungen zu schützen, treffen den Franchisegeber sehr umfangreiche, vorvertragliche Aufklärungspflichten. Das bedeutet, dass der künftige Franchise-

nehmer in der Lage sein muss, sich vor Vertragsunterzeichnung ein umfassendes Bild über die wirtschaftlichen Chancen seines künftigen Unternehmens zu machen.

### ► Konkurrenzschutz

Wichtig für den Erfolg eines Franchise-Outlets ist es, dass der einzelne Franchisenehmer nicht durch Konkurrenz aus dem eigenen Verbund beeinträchtigt wird. Daher ist im Franchisevertrag meist geregelt, inwieweit der Franchisenehmer vor der Gründung anderer Franchise-Outlets in seiner Umgebung geschützt ist.

### ► Bezugsbindung

Genau geregelt werden muss im Franchisevertrag auch, in welchem Umfang der Franchisenehmer verpflichtet ist, die vom Franchisegeber vorgesehenen Produkte zu vertreiben. Dem Franchisenehmer muss in der Regel das Recht zugestanden bleiben, zumindest einen kleinen Anteil „eigener“, also nicht vom Franchisegeber vorgeschriebener, Waren zu vertreiben. Nur so bleibt ein Mindestmaß an Selbständigkeit erhalten.

