

Im Rahmen der Vorstellung eines ersten Entwurfs des neuen Vertragsmodells empfiehlt es sich, eine Synopse, d. h. eine Gegenüberstellung der alten und neuen vertraglichen Regelungen, vorzunehmen und entsprechend zu erläutern bzw. zu begründen. Dies erhöht die Transparenz und damit letztendlich auch die Akzeptanz der Franchisenehmer. Zur einer guten Vorbereitung gehört weiterhin ein konkreter Zeitplan, in dem ausgewiesen ist, was bis wann von wem zu erledigen ist, und bis zu welchem Zeitpunkt das neue Vertragswerk vorliegen und den Franchisenehmern angeboten werden soll.

Wenn dann der neue Vertrag, akzeptiert vom Franchisenehmer-Beirat, vorliegt, gilt es, diesen in die Franchisenehmer-Organisation zu tragen. Je nach Größe des Systems empfehlen sich dazu regionale Treffen zur Vorstellung. Bei diesen Treffen sollte das für die Region zuständige Beiratsmitglied nicht nur anwesend sein, sondern eine aktive Rolle übernehmen. Darüber hinaus ist es sinnvoll, die bekannten Meinungsbildner in der jeweiligen Region vorab anzusprechen und zu informieren. Diese könnten dann in der Veranstaltung neben dem Beiratsmitglied als positive Multiplikatoren auftreten.

FAZIT

Die von außen erzwungene Vertragsumstellung ist zwar eine große Herausforderung für ein Franchise-System, kann allerdings auch als Chance zum Neuanfang genutzt werden. Voraussetzung dafür ist ein gut organisiertes Krisenmanagement. Dazu gehört auch, dass bereits frühzeitig ein „Plan B“ erarbeitet wird, so dass man im Falle der Realisierung des sich anbahnenden Risikos nicht mehr überrascht werden kann.

Darüber hinaus ist in einem solchen Fall eine transparente Kommunikation in das System eine unabdingbare Voraussetzung dafür, dass sich keine negative Dynamik entwickelt, die bei den Franchisenehmern Verunsicherung, Ängste und Misstrauen entstehen lässt.

Für eine erfolgreiche Vertragsumstellung kommt den Partner-Gremien eine besondere Bedeutung zu. Wenn es dem Franchisegeber gelingt, durch die Einbeziehung des Beirats bei den Partner-Vertretern eine Akzeptanz zu erreichen, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Umstellung deutlich.

Franchise-Beratung aus einer Hand

Persönlich. Kompetent. Engagiert.

UNSER BERATUNGSANSATZ: GEMEINSAM FÜR UNSERE MANDANTEN

Die Partnerschaftsgesellschaft LADM Liesegang, Aymans, Decker, Mittelstaedt und Partner ist in allen Bereichen des Wirtschafts-, insbesondere Vertriebs- und Insolvenzrechts, der Wirtschaftsprüfung, der Steuerberatung sowie der Unternehmensberatung mit höchstem Qualitätsanspruch tätig. Wir sind eine mittelständische Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, deren Ziel die bestmögliche Betreuung unserer Mandanten ist. Um dieses Ziel zu verwirklichen, haben wir ein integriertes Beratungskonzept entwickelt. So können wir unsere Mandanten in allen Belangen ihrer unternehmerischen Tätigkeit auf hohem Niveau unterstützen. Aufgrund unserer interdisziplinären Ausrichtung sind wir in der Lage, den rechtlichen und wirtschaftlichen Interessen unserer Mandanten optimal zu dienen und eine umfassende Betreuung in allen Bereichen der unternehmerischen Tätigkeit zu bieten.

UNSER SCHWERPUNKT: RECHTLICHE BERATUNG VON FRANCHISESYSTEMEN

Das rechtliche und wirtschaftliche Konzept des Franchising beruht auf der Überlegung, dass ein Vertriebsnetz leichter durch den Aufbau eines Systems selbständiger Partner zu realisieren ist als durch den Initiator allein. Kern eines Franchisesystems ist das von dem Franchisegeber aufgebaute Know-how, das aus einem charakteristischen Vermarktungskonzept für das Produkt oder die Dienstleistung sowie aus vereinheitlichten Betriebsabläufen besteht. Da das deutsche Recht keine eigene gesetzliche Regelung für Kooperationssysteme und das Franchising kennt, stellen sich bei der Beratung von Franchisesystemen eine Vielzahl von Aufgaben, insbesondere im Bereich der Vertragsgestaltung und -umsetzung insbesondere des Kartellrechts sowie des gewerblichen Rechtsschutzes.

Unsere Beratung erstreckt sich auf die Konzeption von Franchisesystemen und deren rechtliche Umsetzung – aber auch die Entwicklung und Gestaltung von Franchise-Handbüchern. Die langjährige Erfahrung der Sozietät drückt sich in der Beratung von Franchisesystemen im Einzelhandel, im Dienstleistungs- sowie im Großhandels- und Produktionsbereich aus.

Auch für den Bereich der franchiserechtlichen Beratung gilt die Maxime: Angemessene wirtschaftliche Ergebnisse sind wichtiger als nach langen Jahren der Prozessführung erstrittene Urteile gegen zahlungsschwache Schuldner. Bei Konfliktsituationen wird daher im kreativ gestalteten Verhandlungsweg versucht, die wirtschaftliche Zielsetzung umzusetzen. Die Konzentration auf zahlreichen Absatzmärkten einerseits und der stärkere Wettbewerbsdruck andererseits erfordern mitunter neue Wege sowohl der Vertragsgestaltung als auch der Vertragspräsentation. In diesem Kreativbereich erhebt und erfüllt die Partnerschaft den Anspruch, unmittelbar und ohne Aufschub die wirtschaftlichen Grundlagen zum Wohl der Mandanten konsequent, streitvermeidend und zukunftsweisend und mit Weitblick zu gestalten. Der Schutz und die Verteidigung des spezifischen Know-how eines Franchisesystems als dessen zentrales, wertbildendes Merkmal erfordern eine sorgfältige und vorausschauende Begleitung durch kompetente rechtliche Berater. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung in diesem Rechtsbereich sind die Rechtsanwälte der Partnerschaft hoch qualifiziert, um ihre Mandanten im Franchisebereich bei der Vertragsgestaltung der Identifikation des schutzfähigen Know-how sowie bei den erforderlichen rechtlichen Schritten zum Schutz und zur Verteidigung dieses

*Gemeinsam leisten wir mehr;
für Sie und Ihr Unternehmen.*

Know-how umfassend zu begleiten. Die Beratung der Franchise-Mandaten wird durch die umfangreiche wissenschaftliche Tätigkeit unserer Berater begleitet, mit der die Entwicklung des Franchiserechts und der benachbarten Rechtsgebiete regelmäßig aufgearbeitet und unseren Mandanten nutzbar gemacht wird. Hierzu gehören die Mitwirkung als Mit-Herausgeber und Autoren an zahlreichen franchise- und vertriebsrechtlichen Standardwerken wie dem „Handbuch des Vertriebsrecht“, der „Formularsammlung Vertriebsrecht“ und des „Kommentar Vertriebsrecht“ sowie des „Handbuch der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen“ und der „Zeitschrift für Vertriebsrecht“ sowie regelmäßige Vorträge und wissenschaftliche Vorlesungen im In- und Ausland.

**UNSER SCHWERPUNKT: CONTROLLING
UND BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE
BERATUNG VON FRANCHISESYSTEMEN**

Franchisegebern obliegt zugunsten ihrer Franchisenehmer eine Betreuungs- und Unterstützungspflicht. Hierfür ist ein effektives Controlling unabdingbar. Die Franchisegeber sind an einer Rechnungslegung ihrer Franchisepartner nach einheitlichen Kriterien ebenso interessiert wie an einem einheitlichen Berichtswesen und ganzheitlichen Controlling. Auch die Franchisenehmer profitieren von einem vereinheitlichten und auf den individuellen Bedarf des jeweiligen Franchisesystems optimierten Rechnungswesens. Die Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Partnerschaft entwickeln basierend auf ihrer langjährigen Erfahrung mit der umfassenden Begleitung von Franchisesystemen für das jeweilige System optimierte Standards in Buchführung und Berichterstattung sowie Controlling. In der Umsetzung dieser Standards sind sie ständiger kompetenter und fairer Ansprechpartner für Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen.



Liesegang Aymans Decker
Mittelstaedt & Partner

Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

Partnerschaftsgesellschaft

*Das persönliche Gespräch
und die individuelle
Betreuung der Mandanten
prägen unseren Arbeitsstil.*

UNSERE STANDORTE

› **40221 Düsseldorf**

Neuer Zollhof 1
Telefon +49 (0) 211 30 04 90-14
Telefax +49 (0) 211 30 04 90-10
E-Mail duesseldorf@ladm.com

› **42103 Wuppertal**

Briller Straße 2
Telefon +49 (0) 202 389 060
Telefax +49 (0) 202 389 06 22
E-Mail wuppertal@ladm.com

› **50968 Köln**

Robert-Heuser-Straße 15
Telefon +49 (0) 221 888 778 0
Telefax +49 (0) 221 888 778 22
E-Mail koeln@ladm.com

› **47589 Uedem**

Ostwall 3
Telefon +49 (0) 2825 93 87-24
Telefax +49 (0) 2825 93 87-10
E-Mail uedem@ladm.com

› **47906 Kempen**

Arnoldstraße 9
Telefon +49 (0) 2152 91 79 0
Telefax +49 (0) 2152 91 79 20
E-Mail kempen@ladm.com

IHRE ANSPRECHPARTNER

› **Dr. Helmuth Liesegang, Rechtsanwalt**

Gründungspartner von LADM seit 20 Jahren
Spezialist in der Franchiseberatung | Mitglied
des Rechtsausschusses des Deutschen
Franchise Verbandes | Mitglied European
Franchise Lawyers Association for Franchising
Licensing and Distribution, Brüssel

Standort Wuppertal

Telefon +49 (0) 202 389 06 20

E-Mail h.liesegang@ladm.com

› **Prof. Dr. Eckhard Flohr, Rechtsanwalt**

international anerkannter Franchise-Rechtler
mit 30-jähriger Beratungspraxis | Mitglied des
Rechtsausschusses des Deutschen Franchise
Verbandes | Ehrenmitglied des Bulgarischen
Franchise-Verbandes | Best Lawyers for
Franchising in Deutschland seit 2010

Standort Düsseldorf/St. Johann in Tirol

Telefon +43 (0) 5352 617 53 0

E-Mail e.flohr@ladm.com

› **Dr. Ilmo Pathe, Rechtsanwalt/Steuerberater**

Partner, seit über 10 Jahren Spezialist in der
Franchiseberatung

Standort Wuppertal

Telefon +49 (0) 202 389 06 21

E-Mail i.pathe@ladm.com

› **Klaus Aymans, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater**

Partner, seit über 10 Jahren Spezialist in der
Franchiseberatung | Leiter der Praxisgruppe
„Controlling und betriebswirtschaftliche
Beratung von Franchisesystemen“

Standort: Düsseldorf

Telefon +49 (0) 211 30 04 90 14

E-Mail k.aymans@ladm.com

› **Franz Dahlmanns, Rechtsanwalt**

Counsel, seit über 20 Jahren Tätigkeit im
Bereich Franchising

Standort Wuppertal

Telefon +49 (0) 202 389 06 21

E-Mail f.dahlmanns@ladm.com

› **Hendrik Liesegang, Rechtsanwalt**

Counsel

Standort Wuppertal

Telefon +49 (0) 202 389 06 20

E-Mail hendrik.liesegang@ladm.com