

FRANCHISE-MUSTER-VERTRAG

Zwischen

- im nachfolgenden Franchise-Geber genannt -
- und
- im nachfolgenden Franchise-Nehmer genannt -

PRÄAMBEL

- (1) Der Franchise-Geber hat ein System für einen besonders wirtschaftlichen Betrieb von . . . entwickelt.
- (2) Dieses System wird unter dem Namen "XY" betrieben.
- (3) Aufgrund der Verbreitung des Franchisenetzes im In- und Ausland ist der Name "XY" für die Verbraucher zu einem Begriff geworden und hat durch die Art seiner Verwendung im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb der Franchise-Nehmer eine besondere Kennzeichnungskraft erlangt. Die mit großen Buchstaben geschriebenen Worte erscheinen regelmäßig in . . . Schrift auf . . . Hintergrund. Als weiteres Merkmal ist dem Namen das Bild einer . . . beigefügt. Die Worte . . . werden mit dieser Farb- und Formgebung insbesondere an der Außenfront aller Geschäftslokale, im Rahmen der Ausstattung und Inneneinrichtung der Geschäftslokale auf den Werbematerialien, den Geschäftspapieren und der Verpackung der Produkte hervorgehoben.
- (4) Typisch für das System sind neben der Namensgebung in Wort und Bild die Art und Anordnung der Einrichtung und Organisation des Betriebs, die Qualität der Produkte, die Verhaltensformen, die Kleidung und die Ausbildung des Personals, das Werbekonzept sowie weiteres Know-how, das den Erfolg des Systems bedingt.
- (5) Der Franchise-Geber hat sich entschlossen, das entwickelte Know-how und die gesammelten Erfahrungen an die Franchise-Nehmer weiterzugeben, um gegenüber dem Verbraucher einheitlich aufzutreten. Der Franchise-Nehmer kommt damit auch in den Genuss des vom Franchise-Geber geschaffenen Goodwill.
- (6) Die Vertragsparteien sind sich darüber einig, dass das einheitliche Auftreten gegenüber dem Verbraucher notwendig ist, und dass daher im Interesse des Franchisesystems und des einzelnen Franchise-Nehmers die Regelungen dieses Vertrages und des Geschäftsordnungssystems strikt eingehalten werden.

(7) Die Vertragsparteien werden in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit dem gemeinsamen Ziel tätig werden, eine aktive Absatzpolitik zu betreiben und ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Der Franchise-Nehmer wird den Ruf und den Namen des Franchise-Gebers in jeder Weise aufrechterhalten und alles unterlassen, was sich auf Ruf und Namen des Franchise-Gebers nachteilig auswirken könnte.

§ 1 VERTRAGSGEGENSTAND UND RECHTSINHABERSCHAFT

(1) Der Franchise-Geber stellt XY und andere Produkte her und handelt mit Z. Die vom Franchise-Geber hergestellten und von ihm gehandelten Waren (nachfolgend Vertragsprodukte bezeichnet) sowie die Franchisebetriebe und das gesamte Franchisesystem sind gekennzeichnet durch:

- a) den Firmen- und Handelsnamen . . . ,
- b) die in der Zeichenrolle des deutschen Patentamtes unter den Nummern . . . eingetragenen Warenzeichen . . . ,
- c) die in der Gebrauchsmusterrolle des deutschen Patentamtes unter den Nummern . . . eingetragenen Gebrauchsmuster . . . ,
- d) die besonderen Produktnamen, Wortzeichen, Werbesätze, Symbole und Bilder, insbesondere in . . . Farbe auf . . . ,
- e) besonderes technisches Know-how und das in dem Franchise-Geschäftsordnungssystem näher umschriebene Erfahrungswissen insbesondere auf dem Gebiet der Erstellung und Vermarktung von . . . ,
- f) kundenorientierte Einbauanleitungen und weiteres Informationsmaterial,
- g) Art und Anordnung der Einrichtung des Betriebes, die Sortimentsgestaltung, die Abwicklung des Verkaufs, die Verhaltensformen und Kleidung des Personals sowie weitere Details, die den besonderen Geschäftswert der Geschäfte ausmachen.

(2) Der Franchise-Geber räumt dem Franchise-Nehmer für das Vertragsgebiet . . . (genaue Bezeichnung) das Recht der Nutzung aller in Absatz (1) aufgeführten Rechte, des gesamten Know-how und des Erfahrungswissens sowie der sonstigen Kennzeichnungen des Franchisesystems zur Herstellung und zum Vertrieb der vom Franchise-Geber hergestellten Vertragsprodukte in diesem Bezirk ein. Das Vertragsgebiet bestimmt sich nach den öffentlichen Grenzen der genannten Gemeinden zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses. Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, die ihm eingeräumten Rechte gemäß den Festlegungen des Vertrages zu nutzen und auszuüben.

(3) Der Franchise-Geber kann die Vertragsprodukte unter Wahrung der gemeinsamen Interessen der Vertragspartner und nach rechtzeitiger Information

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

des Franchise-Nehmers ändern und/oder die Produktion bzw. den Handel mit einzelnen Produkten einstellen; irgendwelche Rechte kann der Franchise-Nehmer hieraus nicht ableiten, es sei denn, die betreffenden Maßnahmen sind für den Franchise-Nehmer unzumutbar.

(4) Weitere und/oder neue Produkte werden nur durch ausdrückliche schriftliche Zusatzvereinbarung zu Vertragsprodukten.

(5) Herstellung und Vertrieb werden im Geschäftslokal des Franchise-Nehmers in . . . erfolgen und beginnen so früh wie möglich, jedoch spätestens innerhalb von drei Monaten nach Vertragsunterzeichnung.

(6) Das Geschäftslokal und der Geschäftsbetrieb des Franchise-Nehmers werden unter der Bezeichnung ". . ." geführt.

(7) Der Franchise-Geber wird in dem in Absatz (2) definierten Vertragsgebiet nicht mit einem Dritten eine Kooperation in dem in diesem Vertrag niedergelegten Sinne eingehen. Der Franchise-Geber wird im Vertragsgebiet mit Ausnahme des Franchise-Nehmers und der nachfolgend aufgeführten Firmen keine Dritten mit den in Absatz (1) genannten Vertragsprodukten beliefern. Folgende Firmen wird der Franchise-Geber selbst beliefern (aufzählen).

§ 2 VERPFLICHTUNG DES FRANCHISE-NEHMERS ALS NATÜRLICHE PERSON

(1) Vertragspartner des Franchise-Gebers ist die als Franchise-Nehmer bezeichnete Person persönlich. Gründet oder übernimmt der Franchise-Nehmer zum Betrieb des Geschäftes eine Personen- oder Kapitalgesellschaft, so gehen die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht auf die Gesellschaft über. Mit vorheriger schriftlicher Zustimmung des Franchise-Gebers kann jedoch der Gesellschaft die Nutzung der in diesem Vertrag zugunsten des Franchise-Nehmers vorgesehenen Rechte gestattet werden.

(2) Der Franchise-Geber wird seine Zustimmung nicht unbillig verweigern. In jedem Fall ist sicherzustellen, dass der Franchise-Nehmer rechtlich und tatsächlich in der Lage bleibt, alleinverantwortlich und alleinentscheidend die in diesem Vertrag niedergelegten Verpflichtungen zu erfüllen. Andernfalls kann eine Zustimmung nach Absatz (1) fristlos widerrufen werden.

§ 3 ALLGEMEINE PFLICHTEN DES FRANCHISE-GEBERS

(1) Der Franchise-Geber unterstützt den Franchise-Nehmer durch Beratung und Information hinsichtlich der kaufmännischen und werblichen Gestaltung seines Geschäftes, der Einrichtung und Ausstattung des Ladens, der Ausbildung des Personals, der Verkaufstechnik, der Produkte, des Einkaufs,

des Marketing und ganz allgemein hinsichtlich der Umstände, die den Umsatz und die Rentabilität des franchisierten Geschäfts maßgeblich beeinflussen. Im einzelnen erbringt der Franchise-Geber u. a. folgende Leistungen:

- Standortanalyse
- Einrichtungspläne unter Berücksichtigung des vorhandenen Ladenlokals einschließlich Innen- und Außendekoration
- Finanzierungs- und Liquiditätspläne
- Werbepläne für die Eröffnungswerbung und die laufende Werbung einschließlich besonderer Werbeveranstaltungen
- Beratung und Hilfe bei Erlangung öffentlich-rechtlicher Genehmigungen
- Aufforderungs- und Auswahlkriterien zur Personaleinstellung
- Geschäfts- und Organisationsanweisungen
- Schulung des Personals
- Kundendienst- und Montageanleitungen
- Standortprogramm für das Rechnungswesen (Buchhaltung, Statistik und betriebswirtschaftliche Auswertung mit Vergleichszahlen zur Branche und zu anderen Franchise-Nehmern einschließlich des dazugehörigen Formularwesens).

Die Einzelheiten sind in den Richtlinien und Grundsätzen niedergelegt (vgl. § 5). Sie sind diesem Vertrag als Anlage beigefügt.

(2) Der Franchise-Geber stellt dem Franchise-Nehmer Ausstellungstücke von Vertragsprodukten im Wert von EUR . . . (Netto-Einkaufspreis) kostenlos zur Verfügung.

(3) Der Franchise-Geber gibt dem Franchise-Nehmer die Möglichkeit, zur Weiterbildung mindestens zweimal jährlich mit bis zu 10 Mitarbeitern an 2-Tages-Seminaren des Franchise-Gebers kostenlos teilzunehmen. Die Kosten für Anreise, Unterkunft und Verpflegung trägt der Franchise-Nehmer. Der Franchise-Nehmer und der verantwortliche Verkaufs-Mitarbeiter sind verpflichtet, zumindest an einem Verkaufs- und Schulungsseminar teilzunehmen.

(4) Der Franchise-Geber stellt dem Franchise-Nehmer Unterlagen, Kataloge, Prospekte, Werbeträger, Preislisten und dergleichen kostenlos zur Verfügung. Die in Satz 1 dieses Absatzes genannten Materialien bleiben im Eigentum des

Franchise-Gebers, sofern und soweit sie nicht im Rahmen eines ordentlichen Geschäftsbetriebs an Kunden weitergegeben werden.

(5) Der Franchise-Geber wird den Franchise-Nehmer regelmäßig, mindestens vierteljährlich, über die Entwicklung der Vertragsprodukte und der Marktsituation informieren.

§ 4 STELLUNG UND ALLGEMEINE PFLICHTEN DES FRANCHISE-NEHMERS

(1) Der Franchise-Nehmer bleibt wirtschaftlich und rechtlich selbständiger Unternehmer. Er kauft und verkauft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Er ist zur Vertretung des Franchise-Gebers nicht befugt.

(2) Mindestens . . . v. H. der vom Franchise-Nehmer hergestellten und/oder vertriebenen Waren müssen Vertragsprodukte (§ 1 Abs. 1 Satz 2) des Franchise-Gebers sein. Maßgebend ist der Verkaufs-Jahresumsatz des Franchise-Nehmers. Die Lieferanten für die übrigen Waren sind frei, soweit sie nicht vom Franchise-Geber gesperrt sind. Werden entgegen dieser Vereinbarung mehr Fremdprodukte vertrieben, so erhält der Franchise-Geber als pauschalierten Schadensersatz 25 v. H. des Nettoverkaufsumsatzes aller Fremddumsätze, die den nach Satz 1 zugelassenen Umfang übersteigen. Der Franchise-Geber ist berechtigt, einen darüber hinausgehenden Schaden geltend zu machen. Der Franchise-Nehmer ist berechtigt, dem Franchise-Geber nachzuweisen, dass diesem gar kein Schaden oder ein wesentlich niedrigerer Schaden entstanden ist. Soweit ein höherer oder geringerer Schaden nachgewiesen wird, ist dieser zu ersetzen.

(3) Folgende Lieferanten sind gesperrt:

(4) Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich, die Vertragsprodukte wegen des zugrundeliegenden Patentschutzes, der Kompatibilität aller Vertragsprodukte, der Qualitätssicherung sowie der ständigen auch modisch bedingten Fortentwicklung des Gesamtsortiments während der Dauer des Vertrages ausschließlich vom Franchise-Geber oder von anderen Franchise-Nehmern oder von vom Franchise-Geber autorisierten Händlern zu beziehen.

(a) Der Verkauf der vom Franchise-Geber bezogenen Produkte darf nur unter Verwendung der Firmenbezeichnung und der Marke des Franchise-Gebers erfolgen.

(b) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, den insbesondere durch Ruf und Namen des Franchisesystems verkörperten hohen geschäftlichen Standard bei seiner Geschäftstätigkeit in jeder Weise aufrechtzuerhalten und alles zu unterlassen, was sich auf Ruf und Namen des Franchisesystems nachteilig auswirken könnte.

(5) Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich, die vom Franchise-Geber überlassenen Unterlagen, Materialien, Ausstellungsstücke usw. sorgfältig zu behandeln und insbesondere die Kataloge und anderen Werbemittel des Franchise-Gebers ordnungsgemäß zu verteilen. Im übrigen gilt § 3 Abs. 4 Satz 2.

(6) Der Franchise-Nehmer ist entsprechend § 3 Abs. 3 zur Teilnahme an Schulungsseminaren verpflichtet.

(7) Der Franchise-Nehmer wird dem Franchise-Geber über die Geschäftsentwicklung, die regionale Marktsituation und die Tätigkeit von Konkurrenzunternehmen im Vertragsgebiet mindestens halbjährlich sachgerecht berichten. Er ist insoweit verpflichtet, dem Franchise-Geber sachdienliche Auskunft zu erteilen.

(8) Der Franchise-Geber wird die Regeln des lautereren Wettbewerbs beachten und zu den anderen Franchise-Nehmern des Franchise-Gebers (nachfolgend Franchise-Partner genannt) ein kooperatives Verhältnis anstreben.

§ 5 IDENTITÄT DES SYSTEMS

(1) Der Franchise-Geber hat Richtlinien und Grundsätze (vgl. Anlage) entwickelt und entwickelt diese weiter, die insbesondere den Geschäftsablauf, die Zusammenarbeit mit dem Franchise-Nehmer und den anderen Franchise-Partnern (vgl. § 4 Abs. 8) beschreiben und festlegen, welche die Festigung der Identität und Integrität des Systems und die Optimierung der Systemanwendung in allgemeiner wirtschaftlicher Hinsicht sicherstellen.

(2) Änderungen der Richtlinien und Grundsätze gegenüber dem Stand bei Vertragsabschluss werden vom Franchise-Nehmer jeweils rechtzeitig vor Inkrafttreten bekannt gemacht. Änderungen werden ausschließlich in dem Umfang vorgenommen, der aus Marketing-, organisatorischen, technischen oder betriebswirtschaftlichen Gründen als zweckmäßig erscheint. Der Franchise-Geber hat dabei die Interessen des Franchise-Nehmers angemessen zu berücksichtigen:

(3) Die Richtlinien und Grundsätze regeln insbesondere folgende Bereiche:

- Geschäftsablauf im Verhältnis zum jeweiligen Auftraggeber, Kundenbetreuung;
- Auftragsvermittlung und -abschluss;
- Versicherungswesen;
- Verwaltungsangelegenheiten;
- Transportfahrzeuge;
- das EDV-System;
- Werberichtlinien (insbesondere Beschriftung der Transportfahrzeuge);
- Formularwesen.

(4) Der Franchise-Nehmer hat das Recht, die gültigen Richtlinien und Grundsätze vor Vertragsabschluss in Gegenwart des Franchise-Gebers einzusehen. Ein Exemplar dieser Richtlinien und Grundsätze wird dem Franchise-Nehmer nach Zahlung des Einmalhonorars (§ 6 Abs. 1) übergeben.

§ 6 VERGÜTUNGEN

(1) Für die Überlassung der Richtlinien und Grundsätze (Know-how) zahlt der Franchise-Nehmer ein einmaliges Honorar von EUR . . . zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Das Honorar ist mit Abschluss des Vertrages fällig.

(2) Als Gegenleistung für die Vorteile, die dem Franchise-Nehmer durch die Ausschließlichkeit des Verkaufs der Waren und Dienstleistungen unter der Bezeichnung . . . eingeräumt werden, und für die anderen in diesem Vertrag niedergelegten Rechte und Leistungen zahlt der Franchise-Nehmer an den Franchise-Geber eine monatliche Vergütung von . . .% des Verkaufsumsatzes des Franchisebetriebes zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer. Die Vergütung ist jeweils am fünfzehnten Werktag eines jeden Monats für den vorangegangenen Monat fällig. Sie berechnet sich aufgrund des vom Franchise-Nehmer jeweils erzielten Verkaufsumsatzes.

Verkaufsumsatz im Sinne dieser Vorschrift bedeutet die Summe aller Verkaufsumsätze des Franchisebetriebes (d. h. einschließlich der Verkaufsumsätze nicht vom Franchise-Geber bezogener Produkte) abzüglich in Rechnung gestellter Mehrwertsteuer.

(3) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, dem Franchise-Geber eine Einzugsermächtigung zur Abbuchung der Vergütung und der Kaufpreise für die Produkte des Franchise-Gebers zu erteilen.

(4) Erbringt der Franchise-Geber über die in diesem Vertrag vorgesehenen Leistungen hinaus weitere Leistungen aufgrund besonderer Abmachung, so sind dafür jeweils gesonderte Honorare festzusetzen, die nach Rechnungsstellung ohne Abzug fällig sind und die über die Einzugsermächtigung (Abs. 3) abgewickelt werden.

§ 7 GESCHÄFTSLOKAL

(1) Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich, seine geschäftliche Tätigkeit ausschließlich in dem von ihm zur Verfügung gestellten Geschäftslokal auszuüben. Das Geschäftslokal ist entsprechend den vom Franchise-Geber gegebenen Anweisungen hinsichtlich des Gebrauchs der in § 1 Abs. 1 aufgeführten Namen, Wortzeichen, Werbesätze, Bilder usw. einzurichten,

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

auszustatten und zu erhalten, und zwar mit dem Ziel, das Markenbild des Franchise-Gebers am günstigsten in Erscheinung treten zu lassen. Insbesondere sind im Rahmen der Außenwerbung mindestens zwei neonhinterleuchtete Tafeln mit dem Warenzeichen anzubringen.

Die Kosten für diese Einrichtungen und die sonstige Geschäftseinrichtung trägt der Franchise-Nehmer.

(2) Eine Verlegung des von dem Franchise-Nehmer benutzten Geschäftslokals oder eine Veränderung der Ausstellungsfläche oder der Aufmachung des Geschäftslokals, welche den Gesamteindruck verändern kann, bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Franchise-Gebers.

(3) Der Franchise-Geber ist berechtigt und verpflichtet, den Franchise-Nehmer zu beraten und zur Einhaltung der Vertragsbestimmungen anzuhalten. Hierzu erlaubt der Franchise-Nehmer dem oder den Beauftragten des Franchise-Gebers, das Ladenlokal einschließlich der Nebenräume zu den üblichen Öffnungszeiten zu betreten und die notwendigen Feststellungen zu treffen, wobei vom Franchise-Nehmer jede vertrags- und sachbezogene Auskunft zu erteilen ist und die notwendigen Unterlagen vorzulegen sind.

(4) Die Eröffnung weiterer Geschäftslokale zum Vertrieb der Vertragsprodukte durch den Franchise-Nehmer in dem ihm eingeräumten Kundenbezirk oder in anderen Bezirken bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Franchise-Gebers. Stimmt der Franchise-Geber zu, gilt der Vertrag auch für diese Geschäftslokale.

(5) Der Mietvertrag für das Objekt, in dem der Franchisebetrieb eingerichtet werden soll, muss so gestaltet sein, dass der Franchise-Geber die Nachfolge im Mietverhältnis des Franchise-Nehmers antreten kann, wenn dieser aus dem vorliegenden Vertragsverhältnis ausscheidet. Aus diesem Grunde ist der Mietvertrag vor Abschluss dem Franchise-Geber zur Genehmigung vorzulegen.

(6) Das Geschäftslokal und die Geschäftsfront sind stets in einem ordentlichen, sauberen Zustand zu halten. Der Franchise-Nehmer hat in angemessenen Abständen Schönheitsreparaturen vorzunehmen oder vornehmen zu lassen. Die Einzelheiten regeln die als Anlage beigefügten Grundsätze und Richtlinien des Franchise-Gebers.

(7) Die Schaufensterbeleuchtung und die Beleuchtung der Werbeanlage sind spätestens vor Eintritt der Dämmerung einzuschalten und frühestens um 24.00 Uhr abzuschalten.

(8) Der Name des Franchise-Nehmers tritt nach außen nur in der durch zwingende Rechtsvorschriften geforderten Form in Erscheinung (z. B. Beschriftung an der Ladentür aufgrund gewerberechtlicher Vorschriften).

(9) Wird das Geschäftslokal zerstört oder ist es aus sonstigen Gründen ganz oder zu einem erheblichen Teil nicht mehr zu den in diesem Vertrag vorausgesetzten Zwecken nutzbar, so ist der Franchise-Nehmer verpflichtet, unverzüglich das Geschäftslokal zu erneuern bzw. wieder herzurichten oder nach entsprechender vorheriger schriftlicher Zustimmung des Franchise-Gebers ein anderes, dem bisherigen Geschäftslokal entsprechendes Geschäftslokal zu der vertraglich vorgesehenen Nutzung zu erwerben und herzurichten. Für das neue Geschäftslokal gelten die Bestimmungen dieses Vertrages in gleicher Weise.

(10) Ändert der Franchise-Geber die Kennzeichnungen seines Franchisesystems, insbesondere die in § 1 Absatz 1 Ziffer d aufgeführten Merkmale, so ist der Franchise-Nehmer verpflichtet, die Kennzeichnung und Aufmachung seines Geschäftslokals innen und außen entsprechend anzupassen. Übersteigt der dafür aufzuwendende Geldbetrag die Summe von vier Monatsvergütungen nach § 5 Abs. 2 binnen eines Zeitraumes von vier Jahren, so hat der Franchise-Geber zwei Drittel des übersteigenden Betrages zu übernehmen. Dieser Betrag ist einen Monat nach Rechnungseinreichung durch den Franchise-Nehmer fällig.

§ 8 WERBUNG

(1) Der Franchise-Geber übernimmt die allgemeine internationale, nationale und überregionale Werbung. Diese ist auf die Sicherstellung des Bekanntheitsgrades der Marke und der Vertragsprodukte gerichtet.

(2) Der Franchise-Nehmer übernimmt die lokale Werbung. Der Franchise-Geber stellt dafür Vorlagen, Layouts etc. zur Verfügung. Soweit der Franchise-Nehmer von den Vorlagen des Franchise-Gebers abweicht, ist er verpflichtet, den Franchise-Geber von beabsichtigten Werbemaßnahmen zu informieren. Der Franchise-Geber hat nur dann das Recht, derartige Werbemaßnahmen zu untersagen, wenn seine Interessen oder diejenigen des Franchisesystems betroffen sind. In jedem Fall hat der Franchise-Nehmer bei seinen Werbemaßnahmen entsprechend den Festlegungen im Geschäftsordnungssystem die Marke des Systems hervorzuheben.

(3) Gemäß den Richtlinien im Geschäftsordnungssystem verpflichten sich die Vertragspartner zur Vornahme einer Eröffnungswerbung.

(4) Die Einzelheiten der Werbung und insbesondere die kostenmäßige Verteilung der Werbemaßnahmen sind in den als Anlage beigefügten Grundsätzen und Richtlinien festgelegt.

§ 9 KUNDENDIENST, DEPOTABREDE

(1) Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich, den Kundendienst - insbesondere Gewährleistungs- und allgemeine Reparaturarbeiten - und die sonstige Betreuung der Kunden im Vertragsgebiet zu übernehmen. Dies gilt auch für solche Kunden, welche bereits vor Inkrafttreten dieses Vertrages vom Franchise-Geber hergestellte Produkte bezogen haben oder welche von anderen Franchise-Partnern oder von vom Franchise-Geber autorisierten Händlern die Vertragsprodukte erworben haben. Die Einzelheiten im Hinblick auf die Abrechnung, die Beteiligung des Franchise-Gebers an diesen Dienstleistungen und deren Kosten sind in den als Anlage beigefügten Grundsätzen und Richtlinien festgelegt.

(2) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, entsprechend den in den Grundsätzen und Richtlinien niedergelegten Festlegungen die erforderlichen Kundendiensteinrichtungen in sachlicher und personeller Hinsicht vorzuhalten.

(3) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, entsprechend den in den Grundsätzen und Richtlinien enthaltenen Festlegungen Warenvorräte sowie Vorräte der gewöhnlich benötigten Ersatzteile in ausreichendem Umfang im Lager vorzuhalten. Einzelheiten regelt das Geschäftsordnungssystem.

§ 10 SCHUTZRECHTE, KNOW-HOW

(1) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, den Franchise-Geber über alle ihm bekannt gewordenen Verletzungen der diesem Vertrag zugrundeliegenden Schutzrechte und des sonstigen Know-how unverzüglich zu unterrichten.

(2) Der Franchise-Geber ist berechtigt, gegen solche Maßnahmen eines Dritten einzuschreiten, auch wenn sich die Verletzungshandlungen allein auf das dem Franchise-Nehmer gewährte Vertragsgebiet beziehen. Sofern der Franchise-Geber nicht binnen angemessener Frist gegen die Verstöße Dritter einschreitet, ist der Franchise-Nehmer berechtigt, selbst die Schutzrechtsverletzung zu verfolgen. Beide Vertragsparteien verpflichten sich bei Verstößen durch Dritte zur gegenseitigen Hilfe, Unterstützung und Beratung.

(3) Die Kosten der Abwehr der Verletzung durch den Dritten trägt bei eigenem Vorgehen der Franchise-Geber, sonst der Franchise-Nehmer. Erlangte Entschädigungszahlungen oder Schadensersatzansprüche stehen dem jeweils tätig gewordenen Vertragspartner zu. Werden Schadensersatzansprüche im Drittinteresse durchgesetzt, so erhält die klagende Partei ein Drittel der Schadensersatzforderung von dem Vertragspartner, dessen Schaden im Wege der Drittschadensliquidation durchgesetzt wurde, als pauschalen Auslagenersatz und

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

Tätigkeitsvergütung. Eine vergleichsweise Erledigung einer Auseinandersetzung mit dem Dritten bedarf der Zustimmung beider Vertragspartner. Sieht der Franchise-Geber von der Verfolgung einer Schutzrechtsverletzung durch einen Dritten ab, so werden die Vertragspartner über eine mögliche Minderung der Vergütung nach § 5 des Vertrages verhandeln, wenn die Nutzungshandlungen des Dritten zu einer erheblichen Einschränkung der Nutzungsmöglichkeiten des Franchise-Nehmers und einer Umsatz- und Gewinnschmälerung führen.

(4) Die Vertragspartner werden sich wechselseitig über etwaige konstruktive Änderungen und Verbesserungen der Vertragsprodukte, über auftretende Probleme und deren Lösung unverzüglich informieren. Allgemein werden sich die Vertragspartner bei der Nutzung und Verteidigung des in § 1 des Vertrages umschriebenen Franchisesystems wechselseitig unterstützen und beraten.

(5) Zukünftige Fortentwicklungen des Franchisesystems durch eine der Vertragsparteien werden ebenfalls zum Vertragsgegenstand nach § 1 des Vertrages. Sie stehen der uneingeschränkten Nutzung aller im Franchisesystem Beteiligten zu, sofern die Vertragspartner nicht etwas anderes vereinbaren. Die Vertragsparteien treffen im Einzelfall Absprachen über eventuelle Schutzrechtsmeldungen und eine etwaige Veränderung der Vergütung nach § 5 des Vertrages.

(6) Wird die Schutzrechtserteilung auf ein Vertragsrecht rechtskräftig versagt, so wird dadurch die Rechtswirksamkeit des Vertrages im übrigen nicht berührt. Entsprechendes gilt, wenn ein Vertragsrecht für nichtig erklärt, beschränkt wird oder erlischt. Die Vertragspartner werden – sofern diese Umstände erhebliche Auswirkungen auf das gesamte Franchisesystem insbesondere hinsichtlich der Gewinnerwartung des einzelnen Franchise-Nehmers haben - über entsprechende neue vom Franchise-Geber binnen angemessener Frist zu schaffende (Ersatz-)Schutzrechte und – falls dies nicht möglich ist oder der Franchise-Geber auf diese Möglichkeit verzichtet - über eine Anpassung der in § 5 des Vertrages niedergelegten Vergütung Verhandlungen aufnehmen.

§ 11 VERSICHERUNGEN, HAFTUNG

(1) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, folgende Versicherungen abzuschließen und bis zur Vertragsbeendigung aufrechtzuerhalten:

1. Versicherungsschutz gegen Feuer-, Einbruch-, Diebstahl- und Beraubungs-, Leitungswasser- und Sturmschäden.
2. Versicherungsschutz gegen Betriebsunterbrechung als Folge einer der unter Ziffer 1 erwähnten Gefahren.
3. Versicherungsschutz gegen Glasbruch von Fensterscheiben und Spiegeln

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

sowie Beschädigung von Transparenten mit Leuchtröhren.

4. Versicherungsschutz gegen Haftpflichtansprüche Dritter (inkl. Produktionshaftpflicht) mit einer Mindestdeckungssumme von EUR . . . /Schadensfall.

5. Versicherungsschutz gegen Unterschlagung und Veruntreuung von Geld und Wertpapieren durch angestellte Personen.

(2) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, dem Franchise-Geber jederzeit Auskunft und Einblick in die Versicherungsunterlagen zu geben bzw. zu gestatten.

(3) Der Franchise-Nehmer haftet für sämtliche von Dritten im Zusammenhang mit dem Geschäftsbetrieb oder dem Geschäftslokal des Franchise-Nehmers geltend gemachten Ansprüche gleich welcher Art, soweit er nicht nachweist, dass er die den Schaden begründete Handlung oder Unterlassung nicht zu vertreten hat.

§ 12 RECHNUNGSWESEN UND JAHRESABSCHLUSS

(1) Der Franchise-Nehmer ist verpflichtet, sein Rechnungswesen, insbesondere seine Buchführung nach den Richtlinien des Franchise-Gebers zu gestalten. Der Franchise-Nehmer wird dem Franchise-Geber je ein Exemplar der monatlichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen und der geprüften Jahresbilanzen einschließlich Gewinn- und Verlustrechnung zur Verfügung stellen. Die monatlichen Auswertungen sind binnen 30 Tagen und die jährlichen Auswertungen binnen 90 Tagen nach Ablauf des jeweiligen Zeitraumes an den Franchise-Geber zu übermitteln.

(2) Der Franchise-Geber ist berechtigt, auf seine Kosten die Buchführung und den Jahresabschluss des Franchise-Nehmers durch einen von ihm beauftragten Wirtschaftsprüfer überprüfen zu lassen. Unbeschadet weiterer Ansprüche trägt der Franchise-Nehmer die gesamten Kosten der Überprüfung einschließlich der Reisekosten usw., wenn der vom Franchise-Geber beauftragte Prüfer Unterschiede von mehr als 5% zwischen den gemeldeten und nach § 5 Abs. 2 abgerechneten Umsätzen einerseits und den tatsächlichen Umsätzen andererseits feststellt.

§ 13 ABWERBEBEYBOTT

Der Franchise-Nehmer darf keinen Mitarbeiter des Franchise-Gebers oder eines Franchise-Partners mittelbar oder unmittelbar abwerben, anstellen oder sonst wie beschäftigen oder mit diesem in Kontakt treten, es sein denn, der Mitarbeiter ist

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

bereits seit 6 Monaten aus den Diensten des Franchise-Gebers oder des Franchise-Partners ausgeschieden, oder der betreffende Arbeitgeber/Dienstherr hat vorher seine schriftliche Zustimmung zu dem Vorhaben gegeben.

§ 14 VERSCHWIEGENHEIT

Der Franchise-Nehmer und seine Mitarbeiter und Erfüllungsgehilfen haben über den Inhalt dieses Vertrages, des Franchise-Geschäftsordnungssystems und der sonst dem Vertrag beigefügten Unterlagen Verschwiegenheit zu bewahren. Das gleiche gilt hinsichtlich sonstiger Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Franchise-Gebers. Diese Verpflichtung gilt auch für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.

§ 15 ABTRETUNG, GESCHÄFTSVERÄUSSERUNG, TOD

(1) Der Franchise-Nehmer kann die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Franchise-Gebers auf Dritte übertragen. Eine Abtretung einzelner Rechte, eine Verpachtung, eine Verpfändung oder eine andere Verfügung, gleich welcher Art, ist ohne Zustimmung des Franchise-Gebers unzulässig.

(2) Beabsichtigt der Franchise-Nehmer den Franchise-Betrieb zu veräußern, so hat er dies dem Franchise-Geber unverzüglich schriftlich anzuzeigen und dabei alle persönlichen und finanziellen Angaben hinsichtlich des in Aussicht genommenen Erwerbers mitzuteilen, die es dem Franchise-Geber ermöglichen, zu entscheiden, ob der vorliegende Vertrag für die ursprünglich vereinbarte Dauer mit dem Erwerber fortgesetzt wird. In jedem Fall hat der in Aussicht genommene Erwerber die allgemeinen Anforderungen, die der Franchise-Geber an seine Franchise-Nehmer stellt, zu erfüllen. Dies bezieht sich insbesondere auf Bonität, Seriosität, Sachkunde und Geschäftserfahrung.

Der Franchise-Geber wird innerhalb von 2 Monaten nach Empfang der Ankündigung und der vollständigen Angaben entscheiden, ob der Veräußerung und Vertragsfortführung zugestimmt wird oder ob der Franchise-Geber selbst oder durch einen von ihm benannten Dritten das Geschäft erwerben will.

(3) Hat der Franchise-Nehmer den Willen, das Geschäft zu verkaufen, gegenüber dem Franchise-Geber nach § 15 Abs. 2 kundgetan, so ist er auf entsprechende Aufforderung binnen zwei Monaten nach Eingang der schriftlichen Mitteilung über die Verkaufsabsicht verpflichtet, das Geschäft mit allen Aktiven und Passiven nach den nachfolgenden Regelungen auf den Franchise-Geber oder auf einen von ihm benannten Dritten innerhalb von weiteren drei Monaten zu

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

übertragen.

(a) Der Preis und die Bedingungen der Veräußerung richten sich nach der Vereinbarung zwischen dem Franchise-Geber und dem Franchise-Nehmer. Die Verkaufsbedingungen haben denjenigen zu entsprechen, die zwischen nichtverbundenen Dritten üblicherweise vereinbart würden. Können sich die Parteien innerhalb von drei Monaten, nachdem der Franchise-Geber seine Erwerbsabsicht oder diejenige des Dritten bekannt gemacht hat, nicht über den Preis und/oder die Verkaufsbedingungen einigen, so kann jede Seite den für den Sitz des Franchise-Gebers zuständigen Präsidenten der Industrie- und Handelskammer um ein Schiedsgutachten eines Wirtschaftsprüfers ersuchen, das für beide Parteien gleichermaßen bindend ist. Hinsichtlich der Bedingungen des Kaufvertrages hat sich der Schiedsgutachter anderer erfahrener Personen, wie zum Beispiel eines im Wirtschaftsrecht erfahrenen Anwaltes, zu bedienen. Die Kosten des Schiedsgutachtens tragen die jeweiligen Parteien je zur Hälfte.

(b) Mit dem Vollzug des Verkaufs an den Franchise-Geber oder an den vom Franchise-Geber benannten Dritten scheidet der bisheriger Vertragspartner einvernehmlich aus dem Vertrag aus, und der Erwerber wird Vertragspartner (sofern nicht der Franchise-Geber selbst das Geschäft erwirbt). Bis dahin begründete Rechte und Verpflichtungen der Parteien bleiben unberührt.

(4) Möchte der Franchise-Geber das Geschäft nicht selbst oder durch einen Dritten erwerben (lassen), oder äußert sich der Franchise-Geber auf die Mitteilung der Verkaufsabsichten des Franchise-Nehmers innerhalb der in Abs. 2 genannten Frist nicht, so ist der Franchise-Nehmer berechtigt, das Geschäft zu veräußern, vorausgesetzt, dass der in Aussicht genommene Erwerber die unter Abs. 2 genannten Voraussetzungen erfüllt. Dies ist im Streitfall durch einen geeigneten Schiedsgutachter endgültig festzustellen, den die Parteien einvernehmlich oder durch den Präsidenten der für den Sitz des Franchise-Gebers zuständigen Industrie- und Handelskammer zu bestimmen haben.

(5) Stirbt der Franchise-Nehmer oder wird er dauernd geschäftsunfähig, so wird der Franchise-Geber den Wunsch des Franchise-Nehmers, der Mitgesellschafter oder der Erben, das Geschäft anstelle des Vertragspartners fortzuführen oder an einen Dritten zu veräußern prüfen. Dabei hat der Franchise-Geber die in Abs. 2 niedergelegten Kriterien zugrunde zu legen. Im Falle der Veräußerung gelten die übrigen Regelungen von § 15 entsprechend.

§ 16 ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

(1) Auf die Lieferungen des Franchise-Gebers an den Franchise-Nehmer finden im übrigen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Franchise-Gebers (insbes.

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

die Verkaufs-, Liefer-, Zahlungs- und Montagebedingungen) in ihrer jeweils gültigen Form Anwendung, ohne dass es hierfür im Einzelfall einer besonderen Vereinbarung bedarf.

(2) Die den Lieferungen zugrundeliegenden Preise ergeben sich aus der jeweils gültigen Preisliste des Franchise-Gebers für Franchise-Partner.

(3) Der Franchise-Geber informiert den Franchise-Nehmer jeweils über Änderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der Preisliste. Die im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses geltenden Fassungen sind in der Anlage zum Vertrag beigelegt.

§ 17 WETTBEWERBSVERBOT

(1) Der Franchise-Nehmer verpflichtet sich, während der Dauer des Vertrages sich weder unmittelbar oder mittelbar an einem anderen Unternehmen zu beteiligen, ein Unternehmen zu erwerben oder zu errichten noch für ein anderes Unternehmen in irgendeiner Form unmittelbar oder mittelbar, selbständig oder unselbständig tätig zu sein, das mit dem Franchise-Geber in Konkurrenz steht. Zulässig ist allein eine Kapitalbeteiligung an konkurrierenden Unternehmen, die es dem Franchise-Nehmer nicht ermöglicht, einen wesentlichen Einfluss auf das geschäftliche Verhalten dieses Unternehmens auszuüben.

(2) In jedem Fall der Beendigung des Vertragsverhältnisses ist es dem Franchise-Nehmer für die Dauer von einem Jahr untersagt, im Verkaufsgebiet ein Gewerbe zu betreiben, das sich mit dem Verkauf von . . . (genaue allgemeine Definition der Produkte, die zu den Vertragsprodukten in Konkurrenz stehen) befasst. Das gleiche gilt für jede Tätigkeit für ein Konkurrenzunternehmen, gleichgültig ob diese Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar in einem Anstellungsverhältnis oder selbständig oder durch eine Mittelsperson ausgeübt wird. Der Franchise-Nehmer darf sich in dem genannten Zeitraum an einem solchen Unternehmen auch nicht direkt oder indirekt beteiligen oder es auf andere Weise fördern. Zulässig ist jedoch eine Beteiligung der in Abs. 1 S. 2 genannten Art. Der Franchise-Nehmer erhält eine angemessene Entschädigung in Höhe von maximal der Hälfte des auf die genannten Produktgruppen entfallenden jährlichen Durchschnittsgewinns der letzten drei Jahre, sofern ihm aufgrund besonderer individueller Umstände eine Tätigkeit außerhalb des Vertragsgebietes nicht zumutbar ist, so dass die Entschädigung wegen der besonderen Schutzwürdigkeit des Franchise-Nehmers rechtlich geboten erscheint. Kündigt der Franchise-Geber aus wichtigem Grund fristlos (§ 18), so hat der Franchise-Nehmer keinen Anspruch auf Entschädigung. Verzichtet der Franchise-Geber schriftlich auf die Wettbewerbsbeschränkung, so

ist der Franchise-Geber mit Ablauf von vier Monaten seit der Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung befreit.

(3) Die Entschädigung ist während der Dauer des Wettbewerbsverbots zu entrichten; sie ist nachträglich vierteljährlich auszus zahlen.

(4) Ein während der Dauer des nachvertraglichen Wettbewerbsverbots vom Franchise-Nehmer erzielter anderweitiger oder ein böswillig unterlassener Erwerb ist auf die Wettbewerbsentschädigung in vollem Umfang anzurechnen.

§ 18 VERTRAGSDAUER UND ORDENTLICHE KÜNDIGUNG

(1) Dieser Vertrag wird bis zum Ablauf des Kalenderjahres fest abgeschlossen, in dem das Vertragsverhältnis . . . Jahre besteht.

(2) Nach Ablauf der in Absatz 1 vereinbarten Vertragszeit verlängert sich der Vertrag jeweils um vier Jahre, wenn er nicht durch eine der Parteien zwölf Monate vor seinem Ablauf gekündigt wird.

(3) Die Kündigung muss durch eingeschriebenen Brief mit Rückschein erfolgen. Das Datum des Poststempels ist für die Einhaltung der Kündigungsfrist maßgeblich.

§ 19 VORZEITIGE UND AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG

(1) Sofern der jährliche Einkaufsumsatz (einschließlich Umsatzsteuer) des Franchise-Nehmers für Produkte des Franchise-Gebers

EUR . . . für das erste Vertragsjahr

EUR . . . für das zweite Vertragsjahr

EUR . . . für das dritte Vertragsjahr

nicht erreicht, kann jede Vertragspartei nach Ablauf des jeweiligen Jahres diesen Vertrag mit einer Frist von sechs Monaten zum Ende eines jeden Kalenderjahres kündigen, ohne dass hieraus gegenseitige Ansprüche entstehen.

Es bleibt den Vertragsparteien unbenommen, eine Änderung des Vertrages auszuarbeiten.

(2) Wenn der Franchise-Nehmer eine ihm nach diesem Vertrag obliegende wesentliche Vertragspflicht trotz Abmahnung mittels eingeschriebenen Briefes nicht binnen vier Wochen nach Zugang des Briefes erfüllt, ist der Franchise-Geber berechtigt, diesen Vertrag fristlos zu kündigen.

(3) Das Recht zur fristlosen Kündigung des Vertrages ist ferner in allen Fällen gegeben, in denen ein wichtiger Grund dazu besteht.

Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor bei:

- Einstellung der geschäftlichen Tätigkeit durch den Franchise-Nehmer;
- Versagung, Widerruf oder Rücknahme etwa erforderlicher Genehmigungen zur Ausübung des Franchiseunternehmens, sofern dadurch der Franchisebetrieb vorübergehend oder auf Dauer nicht aufgenommen oder fortgeführt werden kann;
- Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungseinstellung seitens eines Vertragspartners;
- Nichtbeseitigung einer Pfändungsverfügung auf das Vermögen eines Vertragspartners binnen vier Wochen;
- Eröffnung des Konkurs- oder Vergleichsverfahrens über das Vermögen eines Vertragspartners oder Ablehnung der Eröffnung des Konkursverfahrens mangels Masse;
- Verurteilung des Franchise-Nehmers wegen eines Vermögensdeliktes;
- Verletzung des Wettbewerbsverbots durch den Franchise-Nehmer oder seine Erfüllungsgehilfen;
- Zahlungsverzug des Franchise-Nehmers um mindestens 14 Tage in drei hintereinanderliegenden Fällen trotz schriftlicher Mahnung;
- Verletzung von Verschwiegenheitspflichten durch den Franchise-Nehmer oder seine Erfüllungsgehilfen;
- länger andauernder und den Franchise-Nehmer unzumutbar belastende Lieferunfähigkeit des Franchise-Gebers.

(4) Das Recht zur fristlosen Kündigung kann nur binnen einem Monat ausgeübt werden, nachdem der Berechtigte von den Kündigungstatsachen Kenntnis erlangt hat.

(5) _ 16 Abs. 3 gilt entsprechend.

§ 20 FOLGEN DER BEENDIGUNG DES VERTRAGES U. A.

(1) Nach Beendigung des Vertrages ist der Franchise-Nehmer nicht berechtigt, die vom Franchise-Geber hergestellten oder gehandelten Produkte zu vertreiben.

(2) Wird der Vertrag Ä gleichgültig aus welchem Grunde Ä beendet, so darf der Franchise-Nehmer die Namen, Warenzeichen und sonstigen in _ 1 genannten Merkmale der Produkte und Dienstleistungen und allgemein des Franchisesystems nicht mehr gebrauchen. Er hat sämtliche vom Franchise-Geber überlassenen Unterlagen, Prospekte, Broschüren, Preislisten, etc. sowie davon gefertigte Fotokopien u. ". an den Franchise-Geber unverzüglich herauszugeben und darf selbst hergestellte und auf den Franchisegegenstand bezogene Broschüren usw. nicht mehr verwenden. Das gleiche gilt für alle vom Franchise-Geber bezogenen Ausstattungsgegenstände und für sonstige im Eigentum des Franchise-Gebers stehende Gegenstände. Der Franchise-Nehmer hat ferner alle

© AGENTUR JUNG & NETT www.ajun.at

Bei Fragen zu diesem Thema stehen Ihnen die Experten der AGENTUR JUNG & NETT für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Terminvereinbarung unter office@ajun.at.

Zeichen, Beschriftungen und sonstigen Kennzeichen aus dem Geschäftslokal zu entfernen, die auf den Franchise-Geber oder das Franchisesystem hinweisen.

(3) Evtl. im Warenlager oder als Ausstellungsstücke beim Franchise-Nehmer vorhandene und vom Franchise-Geber gelieferte Produkte werden vom Franchise-Geber gegen Erstattung von 80% des vom Franchise-Nehmer gezahlten Einstandspreises zurückgenommen. Dies gilt nicht, wenn die Produkte im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung sich nicht mehr in einem verkaufsfähigen Zustand befinden, nicht mehr im Verkaufssortiment des Franchise-Gebers enthalten sind oder das Warenlager infolge falsch disponierter Lagerbestände bzw. deshalb besteht, weil es der Franchise-Nehmer versäumt hat, bei Vertragsende seine Lagerbestände in zumutbarer Weise zu veräußern. Hat der Franchise-Geber dem Franchise-Nehmer das Recht des Abverkaufs der Waren in den letzten drei Monaten der Vertragslaufzeit gewährt, so entfällt die Verpflichtung nach S. 1 in vollem Umfang.

(4) Dem Franchise-Nehmer steht ein Pfand- und Zurückbehaltungsrecht an Vermögensgegenständen des Franchise-Gebers und an den ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen, Prospekten, Broschüren, Preislisten und dergleichen nicht zu.

(5) Der Franchise-Geber hat das Recht, die im Beendigungstichtag bei dem Franchise-Nehmer vorhandenen Aufträge und Angebote, die auf das Franchisesystem bezogen sind, selbst oder durch einen Dritten zu bearbeiten und in die Verpflichtungen des Franchise-Nehmers einzutreten. Der Franchise-Nehmer erhält für diese Aufträge eine pauschale Provision in Höhe von . . . Prozent der aus dem jeweiligen Auftrag tatsächlich erhaltenen Zahlung des Franchise-Gebers bzw. des Dritten.

§ 21 VERTRAGSSTRAFE

Der Franchise-Nehmer wird an den Franchise-Geber unbeschadet weitergehender Ansprüche für jeden Fall der schuldhaften Zuwiderhandlung gegen eine der in den §§ . . . (z. B. 6, 8 Abs. 1, 16) dieses Vertrages niedergelegten Verpflichtungen eine Vertragsstrafe in Höhe von bis zu EUR . . . (in Worten EURO . . .) zahlen. Die Annahme eines Fortsetzungszusammenhanges ist ausgeschlossen. Die Vertragsstrafe ist je angefangenen Monat der schuldhaften Zuwiderhandlung erneut verwirkt.

§ 22 BEIRAT

Bei dem Franchise-Geber wird ein beratender Beirat gebildet. Dem Beirat gehören fünf von den Franchise-Partnern (vgl. _ 3 Abs. 8) gewählte Franchise-Nehmer an. Die Wahl kann schriftlich im Postwege erfolgen. Der Beirat berät den Franchise-Geber in allen Fragen der Geschäftspolitik. Er arbeitet aufgrund einer eigenen Geschäftsordnung.

Wird der Beirat nicht gebildet, nimmt er seine Arbeit nicht auf oder stellt er diese ein, so werden dadurch die Verpflichtungen der Vertragspartner nach dem vorliegenden Vertrag nicht berührt. Gleiches gilt im Hinblick auf die Auswirkungen sämtlicher sonstiger Handlungen oder Unterlassungen des Beirats.

§ 23 VERJÄHRUNG

Alle Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in 24 Monaten nach ihrer Fälligkeit. Bei Ansprüchen, deren Geltendmachung von der Kenntnis besonderer Umstände abhängt, beginnt die Verjährung in dem Zeitpunkt, in dem die Vertragspartei von den Umständen Kenntnis erlangt hat. Die Verjährung tritt in jedem Fall spätestens mit Ablauf von drei Jahren nach Fälligkeit des Anspruchs ein. Die Regelung gilt sowohl für vertragliche als auch für deliktische und sonstige gesetzliche Ansprüche.

§ 24 HÖHERE GEWALT, VERZUG, HAFTUNGSBESCHRÄNKUNG, AUFRECHNUNG

(1) Wird eine von den Vertragsparteien geschuldete Leistung durch unvorhersehbare und unverschuldete Umstände verzögert (z. B. Arbeitskämpfe, Betriebsstörungen, Transporthindernisse, behördliche Maßnahmen Ä jeweils auch bei den Vertragspartnern des Franchise-Gebers), so ist die Vertragspartei berechtigt, die Leistungen um die Dauer der Behinderung hinauszuschieben. Darüber hinausgehende Ansprüche der anderen Vertragspartei sind ausgeschlossen.

(2) Sollte dem Franchise-Nehmer aufgrund eines vom Franchise-Geber verschuldeten Verzuges ein Schaden erwachsen, so ist der Franchise-Nehmer berechtigt, eine Verzugsentschädigung zu fordern. Die Höhe der Verzugsentschädigung beträgt pro vollendete Woche 1%, maximal 10% des Wertes desjenigen Teils der Leistung, der infolge des Verzugs nicht rechtzeitig erbracht wurde. Dies gilt nicht, falls die Schadensursache auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht.

(3) Die Schadensersatzhaftung des Franchise-Gebers begrenzt sich auf den typischen, vorhersehbaren Schaden, sofern die Schadensursache auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. Gleiches gilt, wenn der Franchise-Geber eine "Kardinalpflicht" oder eine "wesentliche" Vertragspflicht schuldhaft verletzt. Im übrigen ist die Haftung für die schuldhafte Verletzung nicht vertragswesentlicher Pflichten ausgeschlossen.

(4) Der Franchise-Nehmer kann wegen eigener Ansprüche gegen die Forderungen des Franchise-Gebers nur aufrechnen, sofern seine Gegenforderungen rechtskräftig festgestellt, unbestritten oder anerkannt sind. Ein Zurückbehaltungsrecht steht dem Franchise-Nehmer nur zu, soweit es auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht.

§ 25 GERICHTSSTAND, ANWENDBARES RECHT, VERTRAGSSPRACHE

(1) Ausschließlicher Gerichtsstand ist . . .

(2) Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Geltung des UN-Kaufrechts ist ausgeschlossen.

(3) Die Vertragssprache ist deutsch.

§ 26 ALTE VEREINBARUNGEN, NEBENABREDEN, ÄNDERUNGEN, ABWEICHENDES VERHALTEN, ÜBERSCHRIFTEN

(1) Alle Vereinbarungen, die zwischen den Parteien getroffen worden sind, sind in diesem Vertrag enthalten.

(2) Durch vom Vertrag abweichendes Verhalten werden weder vereinbarte Rechte und Pflichten verändert oder aufgehoben, noch neue Rechte und Pflichten begründet.

(3) Die Überschriften zu den einzelnen Vorschriften dieses Vertrages dienen lediglich der besseren Orientierung. Sie haben keinen eigenständigen Regelungsgehalt und keine rechtliche Bedeutung.