



Franchisenehmer hat Anspruch auf Schadensersatz bei unrichtigen Umsatzprognosen - Franchiserecht

Franchisenehmer hat Anspruch auf Schadensersatz bei unrichtigen Umsatzprognosen - Franchiserecht

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater, Köln, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart www.grprainer.com führen aus: Mit Urteil vom 17.01.2014 (Az.: 332 O 249/12) erklärte das Landgericht (LG) Hamburg, dass ein Franchisegeber, welcher bei Vertragsverhandlungen unrichtige bzw. bloß geschätzte Umsatzerwartungen angibt, eine vorvertragliche Pflicht verletze. Aus dieser Pflichtverletzung können sich dann Schadensersatzansprüche ergeben. Dem Urteil war ein Rechtsstreit zwischen einem Franchisegeber und einem Franchisenehmer, wegen unrichtiger Informationen bezüglich des Franchisings vorausgegangen. Der Kläger gab an, dass er nicht annähernd die Umsätze erzielte habe, die laut Prognose des Beklagten zu erwarten gewesen seien. Der Beklagte habe nicht angegeben, dass die vorgelegten Umsatzzahlen nicht auf fundierten Tatsachen beruhten, sondern lediglich geschätzt waren.

Infolgedessen verurteilte das LG den Franchisegeber zur Zahlung von Schadensersatz in Höhe der Differenz zwischen prognostizierten und realen Umsätzen. Der Anspruch auf Schadensersatz des Klägers ergebe sich aus der Pflichtverletzung des Beklagten. Zwar dürfen in Vertragsverhandlungen auch geschätzte Umsatzprognosen verwendet werden, hierüber müsse dann aber auch umfänglich aufgeklärt werden. Vorliegend seien aber unrealistische Umsatzerwartungen verwendet worden, ohne darüber zu informieren. Beim Kläger seien deshalb falsche Vorstellungen hervorgerufen worden, die für seine Entscheidung auch von einiger Relevanz gewesen seien.

Daher sei es auch nicht entscheidend, inwiefern einen möglichen Franchisenehmer die Pflicht trifft die Risiken der Unternehmung zu beleuchten. Auch habe dem Kläger keine Schadensminderungspflicht im Sinne einer Änderung des Geschäftskonzepts getroffen.

Sowohl Franchisegeber als auch Franchisenehmer haben zahlreiche Rechte und Pflichten. Bei einem Franchising stellt der Franchisegeber dem Vertragspartner Waren oder Dienstleistungen zur Verfügung, welcher der Franchisenehmer als unabhängiger Unternehmer nutzt. Durch den besonderen Vertragstypus, welcher verschiedene Vertragselemente enthält, ist die Ausgestaltung und Einordnung des Franchisevertrages nicht immer einfach. Die beteiligten Parteien sollten sich daher an einen versierten Anwalt wenden.

Dieser hilft beim Aufsetzen von Verträgen und steht auch bei der Geltendmachung von Ansprüchen zur Seite. Unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung können Probleme so schnell beseitigt oder sogar schon von vornherein vermieden werden.

<http://www.grprainer.com/Franchiserecht.html>

Pressekontakt

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater

Herr M Rainer
Hohenzollernring 21-23
50672 Köln

grprainer.com
presse@grprainer.com

Firmenkontakt

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater

Herr M Rainer
Hohenzollernring 21-23
50672 Köln

grprainer.com
presse@grprainer.com

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater www.grprainer.com ist eine überregionale, wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Sozietät. An den Standorten Köln, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und London berät die Kanzlei im Kapitalmarktrecht, Bankrecht und Gesellschaftsrecht. Zu den Mandanten gehören Unternehmen aus Industrie und Wirtschaft, Verbände, Freiberufler und Privatpersonen.

Anlage: Bild



RAINER

RECHTSANWÄLTE
STEUERBERATER

www.grprainer.com