



Unrichtige Umsatzprognosen können Schadensersatzansprüche begründen - Franchiserecht

Unrichtige Umsatzprognosen können Schadensersatzansprüche begründen - Franchiserecht

GRP Rainer Rechtsanwälte Steuerberater, Köln, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart www.grprainer.com führen aus: Das Landgericht (LG) Hamburg stellte mit Urteil vom 17.01.2014 fest (Az.: 332 O 249/12) klar, dass aus dem Vorlegen unrichtiger oder bloß geschätzter Umsatzprognosen eine vorvertragliche Pflichtverletzung des Franchisegebers resultiere, welche Schadensersatzansprüche nach sich ziehe. Ein Franchisenehmer hatte vor dem LG Hamburg geklagt, nachdem die erzielten Umsätze weit hinter den prognostizierten zurückblieben. Während der Vertragsverhandlungen habe der beklagte Franchisegeber den Kläger nicht darauf hingewiesen, dass die vorgelegten Umsatzzahlen nur auf Schätzungen beruhten.

Das LG folgte dem Vortrag des Franchisenehmers und sprach ihm den Schadensersatzanspruch zu. Es komme im vorliegenden Fall nicht darauf an, ob der Kläger sich über Risiken und Chancen der Unternehmung selbst hätte informieren müssen. Denn die Pflichtverletzung des Beklagten beruhe auf der Verwendung unrealistischer und unzutreffender Daten für die Umsatzprognose. Dies führe nur dann nicht zu einer vorvertraglichen Pflichtverletzung, wenn der Franchisegeber auf diese Tatsache aufmerksam mache.

Dieser Aufklärungspflicht sei der beklagte Franchisegeber jedoch nicht nachgekommen und habe somit bei dem Kläger unrichtige Vorstellungen in Bezug auf die Umsatzentwicklung hervorgerufen. Des Weiteren habe den Kläger nach Ansicht des Gerichts auch keine Schadensminderungspflicht, im Sinne einer Änderung des Konzepts auf eigenes Risiko und eigene Kosten, getroffen.

Franchisekonzepte stellen sowohl für Franchisegeber als auch für Franchisenehmer in vielen Bereichen attraktive Chancen dar. Dabei führt der Franchisenehmer ein unabhängiges Unternehmen, vertreibt aber Waren oder Dienstleistungen des Franchisegebers. Hierfür greift er auf die Vertriebskanäle und das Marketingkonzept des Franchisegebers zurück. Für die beteiligten Parteien ergibt sich aber oft die Problematik der rechtlichen Einordnung, da unterschiedliche Elemente verschiedenster Vertragstypen einfließen.

Vor dem Hintergrund der komplexen rechtlichen Materie und der häufig nicht unerheblichen Vertragssummen sollten sich Betroffene an einen Rechtsanwalt wenden. Dieser prüft den Franchisevertrag unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung oder setzt einen wirksamen Vertrag aus. Zudem ist er bei der Durchsetzung etwaiger Ansprüche aus dem Franchiseverhältnis oder bei Problemen aus eben diesem behilflich.

<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