

## Hinweise zur vorvertraglichen Aufklärung

Ziffer 3.3. des Ehrenkodexes des Schweizer Franchise Verbands beinhaltet Pflichten des Franchisegebers zur vorvertraglichen Information. Nachfolgend werden im Anschluss an die „vorvertraglichen Informationen des Franchisegebers“ ergänzende Hinweise dargestellt, welche einzelne Themen ansprechen. Diese Hinweise erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und haben bloss empfehlenden Charakter. Sie sind im Einzelfall vom Franchisegeber zu erarbeiten, und unter Berücksichtigung der individuellen Situation gegebenenfalls durch weitere Aspekte zu ergänzen. Insbesondere wird darauf hingewiesen, dass in einzelnen Ländern spezielle gesetzliche Grundlagen mit einer weitergehenden vorvertraglichen Aufklärungspflicht bestehen. Diese Hinweise ersetzen denn auch nicht eine etwaige Beratung durch Spezialisten im Einzelfall:

Der als „Mindeststandard“ festgelegte Umfang vorvertraglicher Information umfasst die folgenden Bereiche:

- Für die Franchisetätigkeit massgeblicher Markt sowie Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise bilden.
- Organisation des Franchisegebers und dessen Geschäftstätigkeit; insbesondere betreffend der Franchisierung.
- Franchiseangebot („Franchisepaket“).
- Erfahrung des Franchisegebers betreffend der franchisierten Tätigkeit.
- Verpflichtungen, insbesondere finanzieller Art, des angehenden Franchisenehmers.
- Franchisevertrag und etwaige weitere, mit der Tätigkeit des Franchisenehmers zusammenhängende Vereinbarungen.
- Weitere Vertriebskanäle des Franchisegebers für die Vertragsprodukte und Vertragsdienstleistungen.

Beispielhaft kann dies die folgenden Aspekte umfassen:

**Für die Franchisetätigkeit massgeblicher Markt sowie Beschreibung der Produkte sowie Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise bilden**

- Geographischer Markt.
- Sachlicher Markt (Beschreibung der Tätigkeit).
- Nennung der wichtigsten Wettbewerber im betreffenden Marktsegment.
- Beschreibung der einzelnen Produkte und Dienstleistungen, welche im Rahmen der Franchisetätigkeit angeboten werden.

**Organisation des Franchisegebers und dessen Geschäftstätigkeit; insbesondere betreffend der Franchisierung**

- Firma und Sitz der Franchisegebergesellschaft (Handelsregisterauszug).
- Zahl der eigenen Betriebe des Franchisegebers, welche vertragstypische Waren vertreiben oder Dienstleistungen erbringen.
- Zahl der Franchisebetriebe.
- Beginn der Franchisierung.
- Internationale Erfahrung.

**Franchiseangebot („Franchisepaket“)**

- Rechte und Pflichten des Franchisegebers und des Franchisenehmers (am besten durch Abgabe des Franchisevertrags und entsprechender Hinweise).
- Immaterielle Rechte des Franchisegebers (etwa Markenrechte, Urheberrechte, Patentrechte).
- Marketingkonzept des Franchisegebers.
- Schulungskonzept des Franchisegebers.
- Vertragsdauer.
- Etwaige Regelungen, die den Franchisenehmer verpflichten, Produkte oder andere Leistungen vom Franchisegeber oder vom Franchisegeber vorgeschriebenen Dritten zu beziehen

### **Erfahrungswerte des Franchisegebers**

- Beschreibung der Pilottätigkeit.
- Resultate und Erfahrungen aus der Pilottätigkeit, aus eigenen Betrieben des Franchisegebers und vergleichbarer Franchisebetriebe, etwa mittels wirtschaftlicher Kennzahlen.
- Informationen über laufende Gerichtsverfahren mit bestehenden Franchisenehmern
- Referenzadressen von anderen Franchisenehmern
- Erfahrungswerte betreffend erforderlicher Investitionen, Finanzierung, break even etc.

### **Finanzielle Verpflichtungen des Franchisenehmers**

- Übliche Investitionen.
- Einmalige und laufende Franchisegebühren.
- Marketingabgaben.
- Typische Kosten.

### **Franchisevertrag und etwaige weitere, mit der Tätigkeit des Franchisenehmers zusammenhängende Vereinbarungen**

- Franchisevertrag (inkl. Anhänge).
- Mietvertrag.
- Leasingvertrag.
- Darlehensvertrag.
- Weitere Verträge (etwa mit Bezug auf Zentraleinkauf, Zusammenarbeit mit Versicherungen oder Werbeagenturen).

### **Weitere Vertriebskanäle des Franchisegebers für die Vertragsprodukte und Vertragsdienstleistungen**

- Eigene Aktivitäten über Tochtergesellschaften oder Filialen.
- Vertrieb über Grosshändler.
- Versandhandel.
- Agentursysteme.
- Vertragshändler.
- Vorbehaltenes Key Account Management durch den Franchisegeber.

Der Franchisegeber wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es ratsam ist, vor Offenlegung derartiger Informationen vom potentiellen Franchisenehmer eine schriftliche Geheimhaltungserklärung einzuholen.

Zürich, 18. März 2004