

Frankreich und das Loi Doubin

Das auch und insbesondere Franchise-Verträge betreffende Loi Doubin in Frankreich gilt vielen als Muster einer den Franchise-Nehmer schützenden Gesetzgebung. Deshalb sollten sich nicht nur die in Frankreich tätigen Franchise-Geber damit beschäftigen.

Leider ist nicht zuletzt im juristischen Bereich der europäische Expansionsgedanke immer noch mit einigen Barrieren behaftet. Aufgrund der international unterschiedlichen Gesetzgebungen enden viele Strategien bereits in der Vorlaufphase. Die Angst vor dem ausländischen Markt und die Unkenntnis über die dort geltenden Rechtsbestimmungen sind manchmal übermächtig.

Das 'Loi Doubin', 1989 in Frankreich von Oliver Gast, Avocat à la Cour in Paris, initiiert, ist so z.B. in Deutschland weitgehend unbekannt geblieben. Dies betrifft leider auch einige bereits in Frankreich tätige Franchise-Systeme.

Die Bestimmungen des 'Loi Doubin' betreffen Verträge, durch die eine natürliche oder juristische Person einer anderen natürlichen oder juristischen Person einen Handelsnamen oder eine oder mehrere Marken oder Firmenzeichen zur Verfügung stellt und sie zum Alleinvertrieb oder Quasi Alleinvertrieb verpflichtet. Das heißt, auch bei einer Teilexklusivität, auf die schriftlich hingewiesen werden muß, gilt das Gesetz.

Vor Unterzeichnung eines Vertrags im Anwendungsbereich dieses Gesetzes hat z.B. der Franchise-Geber der Gegenpartei umfassende Informationen zu liefern, die sie in die Lage versetzt, sich in voller Kenntnis der Sache vertraglich zu binden.

Das heißt, alle für beide Vertragsparteien notwendigen Informationen müssen - weit über den Inhalt des Franchise-Vertrags hinausgehend - offen und schriftlich dargelegt werden. Vom Geber verlangen 'Loi Doubin' und das entsprechende Anwendungsdekret genaueste Angaben über den Sitz, die Rechtsform und die Adresse, die Art der geschäftlichen Tätigkeit und die Person des Inhabers bzw. Geschäftsführers. Dazu gehören auch Nachweise über gewerbliche Schutzrechte, Bankverbindungen, die Entwicklung des Unternehmens in den letzten fünf Jahren, die Bilanzen der beiden letzten Geschäftsjahre, die existierenden Franchise-Nehmer und diejenigen Partner, die im Vorjahr ausgeschieden waren...

Es existieren in jedem Unternehmen jedoch vertrauliche Informationen, die nicht so ohne weiteres offen dargelegt werden können. So z.B. wichtige Marktuntersuchungen und Marketingstrategien, die eventuell in falsche Hände geraten könnten, bevor der Vertrag unterzeichnet wird.

Wie geht man in diesem Fall nun vor? Die notwendige Marktuntersuchung ist allgemein abzufassen, ohne jegliche Wertung, quasi als Bestandsaufnahme des zum gegenwärtigen Zeitpunkt vorhandenen Wettbewerbs. Befindet sich der untersuchte Markt in einer Rezessions-, Stagnations- oder Wachstumsphase? Das größte französische Marktforschungsinstitut INSEE liefert die hierzu notwendigen Informationen. Diese sind für jeden zugänglich und nicht vertraulich. Wie werden nun die Zukunftsperspektiven beschrieben, ohne den Wettbewerb neugierig zu machen? Auch in diesem Fall ist eine sehr großzügig gehaltene, ohne jegliche Spezifikation beschriebene Entwicklungsstrategie ausreichend, welche jedoch keine Verzerrungen der Maßnahmen für die schrittweise Entwicklung des Marktes enthalten darf.

Verstöße gegen die umfassenden vorvertraglichen Aufklärungspflichten sind strafbewehrt:

3000 bis zu 6000 FF Geldstrafe oder Freiheitsentzug von 10 Tagen bis zu einem Monat (je nach Schwere des Vergehens). In der Praxis werden jedoch lediglich Geldstrafen ausgesprochen. Im Fall einer Wiederholung, also eines erneuten Vergehens, sieht das 'Loi Doubin' Strafen von 6.000 bis 12.000 FF vor. Ein Vergehen besteht bereits, wenn der Vertragsentwurf bzw. die angesprochenen Unterlagen dem Vertragspartner nicht 20 Tage vor Vertragsunterzeichnung ausgehändigt wurden. Der vertragswidrig Handelnde kann dazu veranlaßt werden, die Strafe so oft zu zahlen, wie gegen die Informationspflicht verstoßen wurde. Bei der bewußten und willentlichen Abgabe fehlerhafter Informationen wird von Betrug ausgegangen (gem. Artikel 405 des Strafgesetzes). Aus diesem Grund kann bei der Erstellung des Informationsmaterials nur geraten werden, mit größter Sorgfalt vorzugehen.

Zivilrechtlich gesehen soll die schwächere Partei, also der Franchise-Nehmer, geschützt werden, indem bei Verstößen gegen das 'Loi Doubin' die Nichtigkeit des Franchise-Vertrags vorgesehen ist. Wenn der Franchise-Nehmer in gutem Glauben seine Unterschrift geleistet hatte, wird der Vertrag annulliert.

Literatur:

"Le Guide Pratique De La Loi Doubin", erhältlich in französischer Sprache bei Edition Gast, 1. Avenue Bugeaud, 75116 Paris.

- Dipl.-Betriebswirtin Petra Muthmann, Maitre Olivier Gast, Paris

HINWEIS:

Der Vorstand des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. hat sich im Dezember 1993 ausführlich mit dem 'Loi Doubin' und dem Gedanken einer ähnlich formalisierten, umfangreichen vorvertraglichen Aufklärungspflicht der Franchise-Wirtschaft in Deutschland beschäftigt. Im Ergebnis wird von seiten des DFV e.V. eine entsprechende gesetzliche Regelung in Deutschland und/oder auf der EU-Ebene nicht angestrebt.