



Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Sie auch im neuen Jahr wieder zu unserem Newsletter begrüßen zu dürfen. Was wird kommen, worauf können wir uns verlassen?

Ein Patentrezept gibt er leider nicht. Dennoch haben wir etwas, worauf wir vertrauen können. Auf unser Wissen, welches uns zu neuen Ideen und Wegen ermutigt. In diesem Sinne, nutzen Sie ihr Wissen, bauen Sie es aus und arbeiten Sie damit. Einen erfolgreichen Start ins neue Jahr.

Ihre Nathalie Smyrak

Lesen Sie heute:

1. [Die Strukturkündigung als Chance bei nicht effizientem Vertrieb - von Dr. Helmut Liesegang](#)
2. [Schule des Franchising](#)
3. [Veranstaltungshinweise](#)
4. [Impressum](#)

Die Druckversion unseres Newsletters finden Sie [hier](#)

Die Strukturkündigung als Chance bei nicht effizientem Vertrieb - von Dr. Helmut Liesegang



BGH, Urteil vom 24.06.2009 –VIII ZR 150/08 –„NISSAN-Vertragshändler“

1. Problemstellung

Franchiseverträge werden in aller Regel mit einer festen Laufzeit abgeschlossen, um den Vertragsparteien gleichermaßen Planungssicherheit zu geben und die Amortisation anfänglicher Investitionen zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund besteht im Falle der Befristung keine Möglichkeit zu einer vorzeitigen Beendigung des Vertrags durch ordentliche Kündigung, so dass – neben einer einvernehmlichen Aufhebung – nur eine außerordentliche Kündigung bei Vorliegen eines wichtigen Grundes bleibt. Im Zusammenhang mit einer außerordentlichen Kündigung ist stets eine umfassende Abwägung der Interessen beider Vertragsteile erforderlich, entweder bei Beurteilung des Kündigungsgrundes oder – bei der üblichen vertraglichen Festlegung wichtiger Gründe – im Rahmen der AGB-Klauselkontrolle nach § 307 BGB. Hinzu kommt, dass eine sofortige außerordentliche Kündigung nur aufgrund objektiver, vom Franchise-Geber nicht zu beeinflussender Gegebenheiten ausgesprochen werden kann. Bei verhaltensbedingten Gründen ist als Ausfluss des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes zunächst eine Abmahnung erforderlich.

Bei unbefriedigendem Absatz stellt sich das weitere Problem, dass im Nichterreichen von Umsatzziele nur dann ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung eines Vertrags durch den Franchise-Geber liegen kann, wenn die Umsatzzahlen des einzelnen Franchise-Nehmers hinter denen vergleichbarer Franchise-Nehmer in dem selben Vertriebssystem ganz deutlich zurückbleiben. Bei kollektiver Absatzschwäche ist demnach eine Verletzung der Absatzförderungsspflicht von Seiten der Franchise-Nehmer zu verneinen.

Sofern die Franchise-Nehmer kein Eigeninteresse an einer vorzeitigen Beendigung ihrer Verträge haben, verbleibt die Restlaufzeit im unternehmerischen Risikobereich des Franchise-Gebers. Eine Möglichkeit zur Eingrenzung dieses finanziellen Risikos zeigt das Urteil des BGH vom 24.06.2009 – VIII ZR 150/08 – auf.

2. Das Urteil des BGH

In der BGH-Entscheidung "NISSAN-Vertragshändler" geht es um die Ersetzung des vormals zweistufigen Vertriebsnetzes des deutschen Alleinimporteurs gegen ein der Zukunftsprognose nach effizienteres einstufiges Vertriebssystem, welches mit Hilfe einer auf beiden Vertragsebenen vorgesehenen sogenannten Strukturkündigung mit verkürzter Kündigungsfrist bereits ein Jahr früher eingeführt wurde, als es mit den normalen Fristen für ordentliche Kündigungen möglich gewesen wäre.

Einer der Hauptkritikpunkte der von den Vertriebspartnern betriebenen Revision war die – vermeintliche – Verletzung des in § 89 HGB verankerten Grundsatzes der Fristenparität. Dieser Grundsatz besagt, dass für beide Vertragsseiten gleiche Kündigungsfristen gelten müssen. Er findet im Vertriebsrecht generell (entsprechende) Anwendung. Der Auffassung der Vertriebspartner erteilte der BGH eine klare Absage. Die vertraglich vereinbarte Strukturkündigung mit gegenüber der ordentlichen Kündigung um die Hälfte reduzierter Kündigungsfrist wurde als außerordentliches, an enge Voraussetzungen gebundenes

Sonderkündigungsrecht eingeordnet, welches mit einer ordentlichen, lediglich fristgebundenen Kündigung nach § 89 HGB nicht vergleichbar sei.

Hinzu kommt, dass die Notwendigkeit einer Strukturkündigung typischerweise allein auf Seiten des Lieferanten/Franchise-Gebers entsteht. Überdies enthalte die in Art. 3 Abs. 5 b ii der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 speziell für den Kraftfahrzeugsektor geregelte Mindestfrist für eine Strukturkündigung von lediglich einem Jahr laut EuGH bereits eine gemeinschaftsrechtliche Wertung hinsichtlich des anerkanntwertigen Interesses des Lieferanten, auf wirtschaftliche Veränderungen schnell reagieren und anpassungs- und leistungsfähige Vertriebsstrukturen entwickeln zu können. In dem vom BGH konkret zu entscheidenden Fall waren zudem sämtliche materiellen Voraussetzungen für den Ausspruch einer Strukturkündigung mit einer Frist von nur einem Jahr gegeben, der NISSAN-Importeur hatte mit Hilfe einer aufwändigen Studie einer Unternehmensberatungsgesellschaft nachgewiesen, dass die Umstellung auf das neue eingliedrige Vertriebssystem eine in räumlicher und finanzieller Hinsicht bedeutsame Umstrukturierung des Vertriebsnetzes bedeutete.

Die Schule des Franchising

Bereits zum 45. Mal laden wir Sie zur "Schule des Franchising" ein. Sie erhalten komplette Franchise-Know-how kompakt, praxisnah und in bewährter Qualität. Diesmal vom **14. Juni 2010** bis zum **17. Juni 2010** in Nürnberg im [Holiday Inn Nürnberg City Centre](#). Sichern Sie sich noch heute Ihren Seminarplatz! [Weitere Details...](#)

Veranstaltungshinweise

[Briefanrede] hier noch einige ausgewählte Veranstaltungshinweise für Sie:

Veranstaltungsthema	Datum	Ort	Link
Konfliktmanagement	24. - 26. Februar 2010	München	>>>
Emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz	08. - 09. März 2010	Köln	>>>
Projektmanagement I	09. - 11. März 2010	Köln	>>>
Mit Persönlichkeit überzeugen	10. - 12. März 2010	Köln	>>>
Rhetorik für Führungskräfte	22. - 24. März 2010	Berlin	>>>
45. Schule des Franchising	14. - 17. Juni 2010	Nürnberg	>>>

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme noch heute!

Ihr Deutsches Franchise Institut - DFI

Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:
DEUTSCHES FRANCHISE INSTITUT (DFI) GmbH
Peter Karg, Geschäftsführer
Erlenstegenstraße 7
90491 Nürnberg
Telefon: ++49.911.32003-0
Erreichbar unter: info@franchise-institut.de
Internet: www.franchise-institut.de