

Der Schutz des Franchisenehmers nach chinesischem Recht – Gesetzliche Rahmenbedingungen und aktuelle Rechtsprechung

Julia Stiewe¹

I. Einleitung

Seit Ende der 1990er Jahre durchdringt Franchising die chinesische Wirtschaft quer durch alle Branchen und ließ die VR China zu dem Staat mit den weltweit meisten Franchisesystemen werden.² Das Geschäftsmodell kann einen attraktiven Weg in die Selbstständigkeit für die „neue Generation chinesischer Unternehmer, ausgestattet mit Kapital und dem Wunsch zu investieren“³, darstellen.⁴ Franchisenehmer profitieren von der geschäftlichen Erfahrung ihres Franchisegebers und erhalten Zugang zu Ressourcen und Netzwerken, die ihnen als „Einzelkämpfern“ verschlossen bleiben würden. Durch die Konstellation verstärkt sich allerdings auch die ungleiche Position der beiden Kooperationspartner. Neben der typischerweise bestehenden finanziellen Überlegenheit des Franchisegebers wird mittels des Franchisevertrages eine Situation hergestellt, in der „Willensbildung“ und „wirtschaftliches Risiko“ auseinanderfallen⁵: Ein Großteil der geschäftlichen Entscheidungen werden aus den Händen des auf eigene Rechnung handelnden Franchisenehmers genommen, der nichtsdestotrotz deren (wirtschaftliche) Konsequenzen tragen muss.

Angesichts der verbreiteten qualitativen Mängel, fehlender Wettbewerbsstärke vieler Franchisesysteme und Franchisegebern, die mit unausgereiften Geschäftssystemen „unter dem `Decknamen`

des Franchising Investitionen [von Franchisenehmern] eintreiben wollen“⁶, hat die chinesische Regierung die Absicht bekundet verstärkte Regulierung der Franchisebranche⁷ und Aufsicht über die Franchisegeber auszuüben und so den Franchisenehmern den nötigen Schutz zukommen zu lassen.

Ausgehend von der Analyse von 136 vor chinesischen Gerichten verhandelten Franchisevertragsstreitigkeiten wird hier der Frage nachgegangen, welche Anforderungen an Franchiseparteien und -beziehungen vom chinesischen Gesetzgeber gestellt werden und welche Schutzwirkung die chinesische Gesetzgebung tatsächlich ausübt.

Auf die in dieser Arbeit berücksichtigten Fälle wurde über das *Zhongguofayuanwang*⁸ zugegriffen, das in einer Datenbank Urteilszusammenfassungen von Gerichten aus der VR China sammelt. Die Suche nach zivilrechtlichen Urteilen aus den Jahren 2012 und 2013, in deren Gesamttext der Begriff „*texu*“⁹ gefunden wurde, ergab 497 Einträge. In zwei Stufen wurde das Suchergebnis auf die für die Fragestellung relevanten Urteile reduziert, die sich mit Auseinandersetzungen zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer im Rahmen ihrer Franchisebeziehung befassen. Nicht berücksichtigt wurden Fälle, in denen lokale Verwaltungen und Behörden involviert waren und solche die Fragen der Gerichtsbarkeit thematisierten.¹⁰

Die in die Auswertung einbezogenen Fälle wurden vor 17 verschiedenen Unterstufen Gerichten¹¹, 16

¹ Julia Stiewe ist Absolventin der Regionalstudien China und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln. Dieser Beitrag entstand im Rahmen der gleichnamigen Masterarbeit im Wintersemester 2013/2014.

² Offiziell registriert sind nach aktuellem Stand 13.6.2014 2.350 Franchisesysteme (Internetseite der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums, <<http://txjy.sygggs.mofcom.gov.cn/index.do?method=txjx>>, eingesehen am 13.6.2014). Oft zitierte Schätzungen der tatsächlich aktiven Franchisesysteme belaufen sich auf 4.500, so auch das Handelsministerium der VR China in seinen Leitansichten des Handelsministeriums zur Förderung der gesunden Entwicklung der Franchisebranche im Zeitraum des 12. Fünf-Jahres-Plans Handelsministerium der VR China (2012), ([商务部关于“十二五”期间促进商业特许经营健康发展的指导意见]), <<http://www.mofcom.gov.cn/article/b/d/201201/20120107921658.shtml>>, eingesehen am 13.6.2014).

³ Manfred Perltz/Andreas Becker/TENG Yinnan, Business Environment in China: An Analysis of Franchising for Foreign Investors, Mannheim 2005, S. 79.

⁴ Das „Internationale Centrum für Franchising und Cooperation“ der Universität Münster, geht davon aus, dass in Deutschland 32% der unabhängigen Unternehmensgründer innerhalb der ersten drei Jahre scheitern, Franchisenehmer hingegen nur zu 17%. (Carsten Holm, Existenzgründer. Die Franchisefalle, in: Der Spiegel, Nr. 36, S. 74f.)

⁵ Daniel Valdini, Der Schutz der schwächeren Vertragspartei im Internationalen Vertriebsrecht, Sipplingen 2013, S. 422.

⁶ Handelsministerium der VR China 2012 (Fn.2).

⁷ In dieser Arbeit wird der Begriff „Franchisebranche“ verwendet, obwohl eine Branche üblicherweise eine Gruppe von Unternehmen bezeichnet, die die gleichen Produkte und/oder Dienstleistungen anbieten.

⁸ Chinesisch: 中国法院网. Online: <www.chinacourt.org>.

⁹ Chinesisch: 特许. „Texu“ als Bestandteil des chinesischen Ausdrucks für „Franchising“ (*texu jingying*) wurde als Suchkriterium gewählt, um bei der Suche alle teils voneinander leicht abweichenden Bezeichnungen für „Franchisevertragsstreitigkeiten“ einzubeziehen.

¹⁰ Eine Auflistung aller betrachteten Urteile mit einem Überblick über die hier diskutierten Merkmale sowie die von den Gerichten veröffentlichten Volltexte in Chinesisch können bei der Autorin unter jstiewe@hotmail.de angefordert werden.

¹¹ Peking, Chaoyang (71 Fälle), Peking, Fangshan (1), Peking, Fengtai (4), Peking, Haidian (3), Peking, Xicheng (4), Peking Shijingshan (4), Guangxi, Nanning, Qingxiu (5), Guangxi, Liuzhou Liunan (1), Guangxi, Pingnan (1), Henan, Puyang, Hualong (3), Henan, Shangqiu, Liangyuan (1), Hunan, Changsha, Furong (3), Hunan, Tiaojiang (1), Hunan, Yiyang, Heshan (1), Yunan, Anding (1), Shanghai, Xuhui (1), Shanghai, Huangpu (1).

Mittelstufengerichten¹² und 6 Oberstufengerichten¹³ verhandelt.¹⁴ Trotz dieser breiten Stichprobe müssen Einschränkungen hinsichtlich der Repräsentativität gemacht werden, da die „Vollständigkeit“ der Datenbank nicht garantiert ist. Signifikante Verzerrungen ergeben sich zum einen dann, wenn die Wahrscheinlichkeit für die Einstellung der Urteilszusammenfassungen in die Datenbank mit der Ausstattung der Gerichte mit qualifiziertem juristischem und administrativem Personal in Verbindung steht.¹⁵ Zum anderen kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Gerichte eine gezielte Auswahl von unstrittigen Urteilen vornehmen, während fehlerhafte, problematische Entscheidungen vor der Veröffentlichung „aussortiert“ werden.¹⁶

Die Diskussion des chinesischen Franchiserechts¹⁷ orientiert sich an den Punkten, die sich in der Praxis als besonders relevant erwiesen haben. Einen Gesamtüberblick über das aktuelle, chinesische Franchiserecht bieten Glück¹⁸ und Lichtenstein¹⁹.

II. Definition des Franchisings nach chinesischem Recht

Der chinesische Gesetzgeber definiert Franchising als „Geschäftsaktivitäten, bei denen ein Unternehmen (der Franchisegeber), das Betriebsmittel wie eingetragene Marken, Firmenzeichen, Patente oder Fachwissen besitzt, durch einen Vertrag einem anderen Unternehmer (dem Franchisenehmer)

die Nutzung dieser ihm gehörenden Betriebsmittel erlaubt und der Franchisenehmer gemäß den vertraglichen Vereinbarungen Geschäfte unter diesem einheitlichen Geschäftskonzept betreibt und Franchisegebühren an den Franchisegeber zahlt“.²⁰

Konstituierend für eine Franchisebeziehung sind entsprechend dieses Ansatzes somit 1) die vertraglich vereinbarte Vergabe von Nutzungsrechten an geistigem Eigentum vom Franchisegeber an den Franchisenehmer, 2) die Zahlung von Franchisegebühren durch den Franchisenehmer an den Franchisegeber sowie 3) der Betrieb einer dem einheitlichen Geschäftskonzept (d.h. einheitlichem Auftritt am Markt gegenüber Dritten) entsprechenden Franchiseniederlassung durch den Franchisenehmer. Die aufgeführten Merkmale implizieren außerdem, dass 4) Franchisegeber und Franchisenehmer rechtlich und finanziell voneinander unabhängig sind.²¹

Als schematische Differenzierung der Erscheinungsformen von Franchisesystemen hat sich die Aufteilung in *product franchising*²² bzw. *trade name franchising*²³ einerseits und *business format franchising*²⁴ andererseits durchgesetzt.²⁵ Weiterhin unterscheiden sich die Systeme dahingehend, wie stark der einzelne Franchisenehmer in dessen Ausgestaltung involviert ist, was oft entscheidenden Einfluss auf das Kräfteverhältnis der beiden Parteien und damit auf die Schutzbedürftigkeit des Fran-

¹² Peking, Mittelstufengericht Nr. 1 (13), Peking, Mittelstufengericht Nr. 2 (10), Henan, Pingdingshan (1), Henan, Zhengzhou (1), Shandong, Jinan (1), Yunan, Kunming (1), Shanxi, Xian (3), Hubei, Wuhan (1), Hunan, Yiyang (1), Guangxi, Nanning (3), Fujian, Fuzhou (1), Fujian, Ningde (1), Fujian, Longyan (1), Fujian, Quanzhou (1), Chongqing, Mittelstufengericht Nr. 1 (3), Chongqing, Mittelstufengericht Nr. 5 (4).

¹³ Peking (10), Chongqing (3), Fujian (3), Shanxi (2), Shandong (1), Guangxi (1).

¹⁴ Franchisestreitigkeiten fallen in den Zuständigkeitsbereich der Gerichte, die sich mit dem Gebiet des Geistigen Eigentums (有一般知识产权民事案件管辖权) befassen. Gemäß der Zuordnung des OVG der VR China von 2010 sind dies insgesamt 92 Gerichte der Unterstufe (vgl. Oberstes Volksgericht der VR China (2010): Benachrichtigung des Obersten Volksgerichts der VR China über die Zuständigkeit für Verhandlungen im Bereich des Geistigen Eigentums der Unterstufengerichte (最高人民法院关于印发基层人民法院管辖第一审知识产权民事案件标准的通知), Nr. 6, 2010) <http://www.court.gov.cn/qwfb/sfwj/tz/201002/t20100222_1512.htm>, eingesehen am 13.6.2014.

¹⁵ Die ungleiche Verteilung an sich erlaubt darüber keine Aufschlüsse, da dies auch für die Verteilung der (registrierten) Franchisesysteme insgesamt zutrifft und damit auch auf die Anzahl der potenziellen Konflikte. Zur regionalen Verteilung der Franchisesysteme vgl. die Statistik der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums, <<http://txjy.syjgs.mofcom.gov.cn/index.do?method=tjxx>>, eingesehen am 13.6.2014.

¹⁶ Unter den ausgewerteten Urteilen finden sich allerdings – wenn auch in geringer Zahl – Berufungsurteile, die auf die „falsche Anwendung des Rechts“ der ersten Instanz verweisen, so etwa im Fall ZHAO Ruitong gegen Yüwei Moderne Ingenieurstechnik GmbH, Peking, Nr. 2011/279, Oberstufengericht Peking, Urteil in 2. Instanz v. 7.7.2011.

¹⁷ Vgl. Kap. IV.

¹⁸ Ulrike Glück, Der Franchisevertrag in: Michael Martinek et. al (Hrsg.), Handbuch des Vertriebsrechts, München 2010, S. 1758 ff.

¹⁹ Falk Lichtenstein, Franchising in der Volksrepublik China nach den gesetzlichen Neuregelungen im Jahre 2012, in: Zeitschrift für Vertriebsrecht 2012, Nr. 5, S. 307 ff.

²⁰ § 3 Franchiseverordnung.

²¹ Vgl. dazu u.a. die Erklärungen des Juristische Abteilung des Staatsrats und des Handelsministeriums von 2007 (*Juristische Abteilung des Staatsrats, Handelsministerium, Verantwortliche der Juristischen Abteilung des Staatsrats und des Handelsministerium beantworten Fragen bezüglich der „Verwaltungsverordnung für kommerzielle Franchiseaktivitäten“ im Netzwerk der chinesischen Regierung, ([国务院法制办、商务部负责人就《商业特许经营管理条例》有关问题答中国政府网问]), 2007, <http://www.gov.cn/zwhd/2007-02/15/content_528054.htm>, eingesehen am 13.6.2014), sowie in der Literatur: KANG Youfa, Rechtliche Fragen im Franchising (试论特许经营法律问题), in: Dianzi Zhishi Chanquan (Electronics Intellectual Property) 2004, Nr. 2, S. 19 und SHI Qiliang, Problem und Entwicklungsstrategien für die chinesische Franchise-gaststättenbranche (我国餐饮业特许经营的问题及发展对策), in: Gongshang guanli (Management in Industrie und Handel) 2010, Bd. 6, S. 33. Leicht abweichend davon ist die Definition des oberen Volksgerichts der Stadt Peking 2011 (§ 1 Abs. 2, Leitende Ansichten des oberen Volksgerichts der Stadt Peking zu einigen Fragen der Rechtsanwendung in Streitigkeiten über kommerzielle Franchiseverträge [vgl. Fn. 29]), die insbesondere die rechtliche Unabhängigkeit der Franchiseparteien nicht explizit berücksichtigt.*

²² Bekanntestes Beispiel für das Produktfranchising ist „Coca Cola“. Auch in der VR China produziert das Unternehmen nicht selber, stattdessen werden Getränkefabriken mit Zutaten und entsprechenden Flaschen beliefert, die das von ihnen produzierte Produkt unter dem Markennamen „Coca Cola“ selbständig vertreiben (Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums, Erläuterungen zu Fragen bezüglich des Franchisings [特许经营有关问题解答]), <<http://txjy.syjgs.mofcom.gov.cn/manager/news.do?method=view&id=2524>>, eingesehen am 13.06.14).

²³ Chinesisch: 商品商标型特许经营.

²⁴ Chinesisch: 经营模式型特许经营.

²⁵ Rajiv P. Dant/Marko Grünhagen/Josef Windsperger, Franchising Research Frontiers for the Twenty-First Century, in: Journal of Retailing 2004, Nr. 3, Bd. 87, S. 253. Diese Differenzierung findet insbesondere auch Anwendung in den WTO Abkommen. Zur Definition vgl. „Report of the Working Party on the Accession of China, Schedule CLII – The People’s Republic of China, Part II, Annex 2“. Mit dem Aufstieg des Servicesektors ist diese Form heute zum verbreitetsten Modell geworden.

chisenehmers ausübt. Größeres Mitspracherecht genießen Franchisenehmer im sogenannten Partnerschaftsfranchising sowie üblicherweise auch in Masterfranchisekonstellationen.

Das sogenannte Masterfranchising²⁶ wird üblicherweise zur schnelleren und effektiveren Expansion insbesondere im internationalen Franchising eingesetzt. Der Franchisegeber vergibt (exklusive) Franchiserechte für ein festgelegtes Gebiet an einen Masterfranchisenehmer, der innerhalb dieses Gebietes eigene Filialen eröffnen, aber auch seinerseits die erworbenen Franchiserechte an Dritte vergeben kann. Der Masterfranchisenehmer tritt dann als Franchisegeber für die sogenannten Sub-Franchisenehmer auf, d. h. dass er entsprechend der vertraglichen Vereinbarungen mit dem Hauptfranchisegeber Aufgaben und Pflichten des Franchisegebers übernimmt, insbesondere die Auswahl, das Training und die Unterstützung der Franchisenehmer.²⁷

III. Franchiseverträge vor chinesischen Gerichten

Chinesische Gerichte beschäftigen sich in Franchisevertragsstreitigkeiten regelmäßig mit der Frage, ob es sich im vorliegenden Konflikt um eine Franchisebeziehung handelt – nur in diesen Fällen können Franchisenehmer sich auf die Franchiseverordnung und damit einhergehende Schutzrechte berufen.

Die Problematik für die Gerichte liegt zumeist in der Abgrenzung von Franchiseverträgen gegenüber verwandten Vertragstypen. Dies ist nicht nur auf die inhärenten Ähnlichkeiten und überschneidenden Merkmale der Geschäftsmodelle zurückzuführen. In einigen Fällen werden Franchiseverträge bewusst unter anderen Bezeichnungen abgeschlossen, um so die gesetzlichen Beschränkungen und Anforderungen zu umgehen.²⁸

Das Oberste Volksgericht der Stadt Peking bemüht sich in seinen Leitansichten von 2011, der Rechtsprechung eine einheitliche Grundlage für den Umgang mit der Einordnung von Franchiseverträgen zu geben.²⁹ Vor allem macht es die Typbestim-

mung unabhängig von der von den Vertragsparteien gewählten Vertragsbezeichnung und legt dessen rechtliche Einordnung ausdrücklich in die Hände der Gerichte. Das Oberste Volksgericht der Stadt Peking unterstreicht damit, dass die Franchiseverordnung – die ihre Wirkung eben nur auf Franchiseverträge entfalten – als Schutzbestimmung für den generell unterlegenen Franchisenehmer angelegt ist und den Franchisegebern „Fluchtmöglichkeiten“ in andere Geschäftsmodelle (bei einer faktischen Franchisebeziehung) verschlossen werden sollen.³⁰

In den hier untersuchten Fällen findet sich nur ein Urteil, in dem das in der Unterinstanz entscheidende Gericht ein kaum vertretbares Verständnis bezüglich Franchisebeziehungen bezeugt. Im Fall *ZANG Moumou*³¹ gegen *Dongfang Ruidi* Internationale Handels-GmbH argumentierte das Pekinger Mittelstufengericht Nr. 1³², dass es sich bei dem vorliegenden Vertrag³³ nicht um einen Franchisevertrag handeln könne, da es sich bei den genutzten Betriebsmitteln nicht um Patente und registrierte Warenzeichen handelte. Das Urteil wurde in zweiter Instanz aufgehoben und das Berufungsgericht stellte fest, dass im Vertrag „mit Franchising in Verbindung stehendes Vokabular genutzt wird“ und das Verhältnis „auch wenn der Franchisegeber es bestreitet, in seiner Gesamtheit, mit Nebenverträgen, die Merkmale einer Franchisebeziehung“ aufweist. Dem Franchisenehmer stehen mit dieser Entscheidung die Rechte gemäß der Franchiseverordnung zu.

IV. Rechtsgrundlagen

Seit 2007 ist die „Verwaltungsverordnung für kommerzielles Franchising“ (im Folgenden: Franchiseverordnung) die zentrale Rechtsgrundlage für Franchiseaktivitäten in der VR China.³⁴ Ergänzt wird sie durch die „Verwaltungsmethode zur Registrierung von kommerziellem Franchising“³⁵ (im

²⁶ Im Chinesischen wird zwischen *zhijie texu* (直接特许) „Direktfranchising“ und *fen texu* (分特许) auch *quyu texu* (区域特许) „Master-/Gebietsfranchising“ unterschieden.

²⁷ *Ilan Alon/Bian KE*, Real estate franchising: The case of Coldwell Banker expansion into China, in: *Business Horizons* 2005, Bd. 48, S. 226).

²⁸ In 13 der 136 untersuchten Fälle widersprachen die Franchisegeber der Einstufung der in Frage stehenden Verträge als Franchiseverträge und damit der Anwendung der Franchiseverordnung.

²⁹ Leitende Ansichten des obersten Volksgerichts der Stadt Peking zu einigen Fragen der Rechtsanwendung in Streitigkeiten über kommerzielle Franchiseverträge (北京市高级人民法院关于审理商业特许经营合同纠纷案件适用法律若干问题的解释), Veröffentlichung des obersten Volksgerichts der Stadt Peking Nr. 49/ 2011 v. 24.2.2011, <<http://vip.chinalawinfo.com/newlaw2002/slc/slc.asp?gid=17256231>>, eingesehen am 13.6.2014, im Folgenden: Leitansichten des Obersten Volksgerichtes der Stadt Peking, chinesisch-deutsch in diesem Heft, S. 248.

³⁰ § 3 Leitansichten des Obersten Volksgerichtes der Stadt Peking. Die Bestimmung des Vertragstyps im Franchising nach Inhalten wurde auch vom Obersten Volksgericht der VR im Rahmen des jährlichen Berichts über Streitigkeiten im Bereich des geistigen Eigentums als eine der wichtigsten 44 Entscheidungen ausgewählt (*Oberstes Volksgericht der VR China*, Bericht des Obersten Volksgerichtes über Verhandlungen im Bereich des Geistigen Eigentums 2011, Zusammenfassung (最高人民法院知识产权案件年度报告(2011), 摘要), Punkt 38, <<http://court.gmw.cn/lawdb/show.php?fid=147063>>, eingesehen am 13.6.2014).

³¹ Der Name des Klägers wurde seitens des Gerichts mit dem Ausdruck „Moumou“ anonymisiert.

³² Nr. 2012/2212, Urteil v. 28.4.2012.

³³ Abgeschlossen wurde der Vertrag unter der Bezeichnung „Kooperationsvereinbarung“ (合作协议).

³⁴ 商业特许经营管理条例, v. 31.1.2007, Amtsblatt des Staatsrats [中华人民共和国国务院公报] 2007, Nr. 10, S. 10 ff, chinesisch-deutsch in diesem Heft. Die Verwaltungsverordnung hat die „Verwaltungsmethode für kommerzielle Franchiseaktivitäten“ (商业特许经营管理办法, v. 8.12.2004 vom Handelsministerium verabschiedet) ersetzt, welcher die „Versuchsweise Verwaltungsmethode für Franchiseaktivitäten“ (商业特许经营管理办法(试行) v. 14.11.1997 vom Ministerium für Binnenhandel voranging.

³⁵ 商业特许经营备案管理办法, v. 7.11.2011, Amtsblatt des Staatsrats [中华人民共和国国务院公报] 2012, Nr. 15, S. 64 ff, chinesisch-deutsch in

Folgenden: Registrierungsmethode), und die „Verwaltungsmethode zur Informationsoffenlegung im Franchising“³⁶ (im Folgenden: Informationsmethode).

V. Anforderungen an den Franchisenehmer

Die daraus hervorgehenden gesetzlichen Anforderungen an den Franchisenehmer erstrecken sich im Wesentlichen auf die vereinbarungsgemäße Erfüllung des Franchisevertrages.

Zu Gunsten des Franchisegebers wurden darüber hinaus 2012 die Geheimhaltungspflichten für Franchisenehmer aus § 18 Abs. 1 der Franchiseverordnung in § 7 der Informationsmethode ausgeweitet. Auch ohne Unterzeichnung einer Verschwiegenheitserklärung ist der Franchisenehmer zur Geheimhaltung von Geschäftsgeheimnissen verpflichtet und kann ausdrücklich zu Schadensersatz für Schäden, die dem Franchisegeber oder Dritten durch die Weitergabe oder den anderweitigen Missbrauch von Geschäftsgeheimnissen entstanden sind, herangezogen werden.³⁷

Während der Geltungsdauer der „Verwaltungsmethode für kommerzielle Franchiseaktivitäten“ von Februar 2005 bis Mai 2007, waren nur „rechtmäßig gegründete Unternehmen“³⁸ oder wirtschaftliche Organisationen³⁹ als Franchisenehmer zugelassen. Kleinere sogenannte Einzelhaushalts-Unternehmen⁴⁰ waren somit komplett vom Franchising ausgeschlossen. In den Verwaltungsregeln von 2007 wurden diese Anforderungen⁴¹ an den Franchisenehmer, die den internationalen Gepflogenheiten widersprechen, wieder fallengelassen. In den hier betrachteten Franchisevertragsstreitigkeiten, die zwischen 2010 und 2013 ausgetragen wurden, treten die Franchisenehmer nur in 10 % der Fälle als Unternehmen auf.

diesem Heft, S. 243. Hierbei handelt es sich um die Revision der ersten „Verwaltungsmethode zur Registrierung von kommerziellem Franchising“, Erlass des Handelsministeriums 2007, Nr. 15 v. 6.4.2007.

³⁶ 商业特许经营信息披露管理办法, v. 1.4.2012, Amtsblatt des Staatsrats [中华人民共和国国务院公报] 2012, Nr. 19, S. 57 ff, chinesisch-deutsch in diesem Heft, S. 238. Hierbei handelt es sich um die Revision der ersten „Verwaltungsmethode zur Informationsoffenlegung im Franchising“, Erlass des Handelsministeriums 2007, Nr. 16 vom 6.4.2007.

³⁷ Die praktische Bedeutung dieser Änderung wird allerdings dadurch geschmälert, dass sich der Franchisegeber im Streitfall schon vor dem Erlass der überarbeiteten Informationsmethode auf Artikel 43 des Vertragsgesetzes (中华人民共和国合同法 v. 15.3.1999, Amtsblatt des Staatsrates (国务院公报) 1999, Nr. 11, S. 388 ff.; deutsche Übersetzung in: Frank Münzel (Hrsg.), Chinas Recht 15.3.99/1) berufen konnte.

³⁸ Chinesisch: 企业.

³⁹ Chinesisch: 经济组织.

⁴⁰ Chinesisch: 个体户.

⁴¹ ZHENG Shuguang/LU Jianyi, Analyse des Franchising aus wirtschaftsrechtlicher Sicht (商业特许经营经济法律视野下的考察与分析), in: Ningbo Daxue Xuebao (Journal of Ningbo University) 2006, Nr. 3, Bd. 19, S. 87.

VI. Anforderungen an den Franchisegeber

a) Rechtsform

Als Franchisegeber dürfen in der VR China seit in Kraft treten der 2007er Verordnung ausschließlich Unternehmen tätig werden.⁴² Nur diese können rechtsgültige Franchiseverträge mit Franchisenehmern abschließen.⁴³

Insgesamt fünf von den 136 hier ausgewerteten, im Streit stehenden Franchiseverträge werden aufgrund der mangelnden Rechtsform der Franchisegeber für unwirksam erklärt, in zwei weiteren Fällen bestätigen die Gerichte die von den Franchisenehmern eingereichte Vertragskündigung.⁴⁴

b) Betriebsmittel und Geschäftsmodell

Weiterhin verlangt der Gesetzgeber vom Franchisegeber den Besitz von Betriebsmitteln⁴⁵, ohne diese näher zu differenzieren.⁴⁶ In mehreren gerichtlichen Streitigkeiten führen Franchisenehmer den Umstand, dass das Markenzeichen des Franchisegebers nicht registriert ist, als Verstoß gegen die Franchiseverordnung an. Dieses Argument wird von den Gerichten regelmäßig zurückgewiesen⁴⁷, da dies nicht als zwingende Voraussetzung angesehen wird, um als Franchisegeber zu agieren.⁴⁸

Hinsichtlich der qualitativen Eignung des Franchisegebers erwartet die Franchiseverordnung von 2007 „ein ausgereiftes Geschäftskonzept“⁴⁹ und die Fähigkeiten, dem Franchisenehmer dauerhaft betriebswirtschaftliche Führung, technische Unterstützung und fachliches Training und andere Dienst-

⁴² § 3 Abs. 2. Während natürliche Personen bereits in der ersten versuchsweisen „Verwaltungsmethode für Franchiseaktivitäten“ von 1997 ausgeschlossen wurden (§ 6 Nr. 1), sind nun auch „andere wirtschaftliche Organisation“ (其他经济组织) nicht länger als Franchisegeber zulässig.

⁴³ Vgl. auch § 9 Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking.

⁴⁴ In einem weiteren Fall kann der Franchisenehmer seine Forderung, den Vertrag für unwirksam erklären zu lassen, trotz der unzureichenden Rechtsform des Franchisegebers nicht durchsetzen. ZHOU Hongliang gegen FANG Yusheng und YUAN Qunying, Nr. 2011/34, Mittelstufengericht Pingdingshan, Henan, Urteil v. 8.11.2011.

⁴⁵ Chinesisch: 经营资源.

⁴⁶ In § 2 der Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking heißt es: „Die Betriebsmittel umfassen registrierte Marken, Patente sowie ebenfalls Kennzeichen, Geschäftsgeheimnisse, Geschäftsformen mit besonderem Stil und andere fortschrittliche Betriebsmittel wie etwa nicht eingetragene Marken, die einen gewissen Einfluss haben und so einen Wettbewerbsvorteil mit sich bringen.“

⁴⁷ So etwa in den Fällen ZHENG Anhui und FENG Tao gegen Pengliang Dadi Internationale Handels-GmbH, Nr. 2013/00021, Oberstufengericht Chongqing, Urteil in 2. Instanz v. 14.6.2013, Dongwan Fusen Möbel GmbH gegen ZHOU Liming, Nr. 2012/14038, Unterstufengericht Chaoyang, Peking, Urteil v. 17.7.2012 und LI Yanbing gegen Zhongdacheng Internationale Autoteile GmbH, Nr. 2012/9296, Mittelstufengericht Nr. 1, Peking, Urteil in 2. Instanz vom 17.08.2012.

⁴⁸ Bei der amtlichen Registrierung geben 81 % der Franchisenehmer registrierte Warenzeichen als Betriebsmittel an (Stand 13.6.2014), Statistik der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums (Fn. 15).

⁴⁹ Chinesisch: 成熟的经营模式.

leistungen zukommen zu lassen“.⁵⁰ Aufgrund fehlender Bewertungsmaßstäbe ist diese Forderung allerdings rechtlich kaum zu fassen und bleibt damit weitgehend inhaltslos soweit keine zusätzlichen vertraglichen Vereinbarungen bestehen.⁵¹

Die ebenfalls nicht weiter spezifizierte Forderung, dass Franchisegeber über eine „gute Kreditwürdigkeit“⁵² verfügen müssen, ist mit der 2007er Verordnung ebenso weggefallen wie die Voraussetzung, dass ein Franchisegeber keine Vorstrafen im Zusammenhang mit betrügerischen Franchiseaktivitäten haben darf.⁵³

c) Die 2+1-Bedingung

Als anspruchsvollste Anforderung an Franchisegeber kann die sogenannte „2+1-Bedingung“, im Chinesischen „*liangdian yinian*“⁵⁴, gelten. Seit in Kraft treten der 2004er Franchisemethode darf nur als Franchisegeber tätig werden, wer „mindestens zwei direkt betriebene Niederlassungen⁵⁵ besitzt und diese bereits für länger als ein Jahr betreibt“.⁵⁶ Damit will der Gesetzgeber die Forderung nach einem ausgereiften Geschäftskonzept greifbar machen. Außerdem sollen, so die Hoffnung des Handelsministeriums, „die eigenen Niederlassungen des Franchisegebers gleichzeitig als Modelle für die potentiellen Franchisenehmer dienen und ihnen ein besseres Verständnis für die Marke, das Geschäftskonzept und die Betriebssituation⁵⁷ vermitteln.“⁵⁸

Der Umstand, dass Franchisegeber die 2+1-Bedingung nicht erfüllen, gehört zu den am häufigsten genannten Gründen, auf die die Franchisenehmer eine Vertragsaufhebung zu stützen versuchen. Die Gerichte erachten dies nicht als ausreichenden Kündigungsgrund. Auch nach den Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking⁵⁹ ist ein Franchisevertrag nicht unwirksam, wenn der Franchisegeber die „2+1-Bedingung“ nicht erfüllt.⁶⁰

Die Verwaltungsregeln lassen eine Definition, was unter „direkt betriebene Niederlassungen“ zu verstehen ist, vermissen. Im Juni 2010 stellte das Handelsministerium klar, dass Niederlassungen dann als direkt betriebene Niederlassungen gelten, wenn der Franchisegeber die vollen Kontrollrechte über sie besitzt. Die Niederlassungen müssen zum Franchisesystem gehören und unter derselben Marke und in der gleichen Art betrieben werden wie die Franchiseniederlassungen. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, können die Niederlassungen auch von mit dem Franchisegeber verbundenen Parteien⁶¹ betrieben werden.“⁶²

Die Franchiseverordnung von 2007 entbindet bereits existierende Franchisesysteme ausdrücklich von der Erfüllung der „2+1-Bedingung“.⁶³ Diese Einschränkung wurde in den vorherigen Bestimmungen nicht gemacht, es werden nun also die Franchisegeber entlastet, die sich während der Gültigkeit der vorherigen Bestimmungen von 2004 nicht an die 2+1-Bedingung gehalten haben.⁶⁴ *Martin* et al. sprechen daher von einer „Amnestie“ für bestehende Franchiseunternehmen.⁶⁵

Für ausländische Unternehmer, die als Franchisegeber in der VR China tätig werden wollen, haben die 2007er Erlasse der Franchiseverordnung und der Registrierungsmethode weitere Erleichterungen mit sich gebracht. Gemäß der Franchisemethode von 2004 mussten die direkt betriebenen Niederlassungen sich im Gebiet der VR China befinden.⁶⁶ Diese Vorgabe ist 2007 weggefallen⁶⁷. Die Registrierungsmethode bestätigt diese Veränderung dadurch, dass sie ein Verfahren für die Anerkennung ausländischer Niederlassungen vorsieht.⁶⁸

d) Die Informationspflichten des Franchisegebers

⁵⁰ § 7 Abs. 1. Inhaltlich entspricht dies § 7 Nr. 3 der Verwaltungsmethode von 2004 und § 6 Abs. 3f der Versuchsweisen Verwaltungsmethode von 1997.

⁵¹ Vgl. z. B. Guangzhou *Weicai* Wissenschaft und Technik GmbH gegen *Nuobeier Zhixing* Kindergarten, Nr. 2011/107 Mittelstufengericht Yiyang, Hunan Urteil in 2. Instanz v. 10.11.2011, in dem die adäquate Betreuung des Franchisenehmers durch den Franchisegeber die Hauptstreitfrage ist. Das Gericht verweist hier ausschließlich auf den Vertragstext der Parteien.

⁵² Chinesisch: 具有良好信誉. § 7 Nr. 6.

⁵³ Beides § 7 Nr. 6 der Franchiseaufnahme von 2004. Im Rahmen der Informationspflicht muss der Franchisegeber den Franchisenehmer weiterhin über Vorstrafen informieren.

⁵⁴ Chinesisch: 两店一年.

⁵⁵ Chinesisch: 直营店.

⁵⁶ § 7 Abs. 2 Franchiseverordnung 2007, § 7 Abs. 4 Franchiseaufnahme 2004.

⁵⁷ Chinesisch: 经营状况.

⁵⁸ Juristische Abteilung des Staatsrats, Handelsministerium (Fn. 21).

⁵⁹ § 8 Abs. 1.

⁶⁰ Von dem uneinheitlichen Umgang der Gerichte mit der „2+1-Bedingung“ berichtet *Philip F. Zeidman*, China: 2010 and Beyond, *Franchising World* 2010, Nr. 1, Bd. 42, S. 111f.

⁶¹ Im Sinne von § 3 Informationsmethode.

⁶² *Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums*, Welche Voraussetzungen müssen die von Franchiseverordnung geforderten „direkt betriebenen Niederlassungen“ erfüllen? (《条例》所称的“直营店”应该具备哪些条件?), 2010, <<http://txjy.sygg.mofcom.gov.cn/manager/news.do?method=view&id=1902303>>, eingesehen am 14.6.2014. In § 8 Abs. 2 der Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking heißt es weiterhin: „Eine direkt betriebene Niederlassung eines Franchisegebers bezeichnet eine Geschäftseinheit, für dessen Betrieb der Franchisegeber seine Betriebsmittel nutzt.“

⁶³ § 33 Abs. 2.

⁶⁴ Im Fall *WU Yongxian* gegen *Liuzhou U-Bahn-Kiosk Management GmbH*, Nr. 2012/10, Oberstufengericht, Guangxi, Urteil in 2. Instanz v. 8.6.2012, entkräftet das Gericht den Vorwurf des Franchisenehmers gegen den Franchisegeber, der sich einen Monat vor Inkrafttreten der Franchiseverordnung von 2007 registriert hatte mit eben dieser Regelung.

⁶⁵ *George Martin/LI Yiqiang/QI George* China's New Franchise Regulations Clarified, *Franchising World* 2006, Nr. 1, Bd. 38, S. 78.

⁶⁶ § 7 Nr. 4.

⁶⁷ § 7 Abs. 2.

⁶⁸ § 5 Nr. 6 Registrierungsmaßnahme 2007, in der Neufassung von 2012 wird dies nicht mehr explizit erwähnt, § 6 Abs. 2 beschreibt stattdessen ein generelles Anerkennungsverfahren für ausländische Unterlagen.

Bereits in der ersten Verwaltungsmethode zum Franchising von 1997 verpflichtet der Gesetzgeber den Franchisegeber zu vorvertraglichen Aufklärungspflichten gegenüber potentiellen Franchisenehmern⁶⁹. Diese stellen einen der Kern-Schutzmechanismen für die Franchisenehmer dar, wie das Handelsministerium 2010 bekräftigte: „Das Ziel der Informationsmethode ist der Schutz des Franchisenehmers. Sie soll ihn in die Lage versetzen, vor der Investitionsentscheidung die Informationen zu erhalten, die nötig sind um die potentiellen Risiken und möglichen Gewinne einer Franchiseneiederlassung abzuschätzen und diese mit anderen Investitionsmöglichkeiten zu vergleichen. [...] Die Aufgabe der Informationsmethode ist es, faire Verhandlungen zu fördern, Betrugsmöglichkeiten zu verringern und die Interessen des Franchisenehmers zu schützen.“⁷⁰

Die Inhalte der Informationspflichten des Franchisegebers ergeben sich aus §§ 22 und 23 der Franchiseregeln sowie aus der 2007 erlassenen und 2012 überarbeiteten „Verwaltungsmethode zur Informationsoffenlegung im Franchising“. Die neue Fassung hat die beizubringenden Informationen konkretisiert und in vielen Teilen ausgeweitet, was zu einer verbesserten Stellung des Franchisenehmers führt. Als positiv für den Franchisegeber ist die Änderung von § 9 zu bewerten. Während nach Wortlaut der Vorgängerversion jeglicher Verstoß gegen die Informationspflicht einen Kündigungsgrund für den Franchisenehmer darstellte, gilt dies nun nur noch für Informationen, „welche die Erfüllung des Franchisevertrags beeinträchtigen [und] dazu führen, dass das Vertragsziel nicht erreicht werden kann“.⁷¹

In diesem Punkt hat der Gesetzgeber eine aus der chinesischen Literatur bekannte Forderung umgesetzt. WANG Xiaolan⁷² mahnte 2011 an, dass „das Gericht den Vertrag nicht leichtfertig auflösen sollte, wenn ein Franchisegeber seine Informationspflicht gegenüber dem Franchisenehmer nicht vollständig erfüllt. [...] Das Gericht muss die Stabilität der Franchiseverträge schützen und gleichzeitig verhindern, dass der Franchisenehmer als ‚Geschädigter‘ und ‚Schwache Partei‘ die Verantwortung für einen Misserfolg auf den Franchisegeber abwälzt.“

In den für diesen Aufsatz betrachteten Urteilen ist es einzig die Informationspflicht in den §§ 21,

22 und 23 der Franchiseverordnung, auf die sich Gerichte bei einer Vertragsaufhebung oder Kündigung stützen, ohne zusätzlich das Vertragsgesetz heranzuziehen.⁷³ Es zeigt sich aber auch, dass die Gerichte den Nachweis eines direkten Zusammenhangs zwischen zurück gehaltener Information und Geschäftserfolg verlangen. Im Fall *Guangzhou Xingbanke Restaurantdienstleistungen GmbH, Niederlassung Peking gegen YANG Shaowu*⁷⁴ weist das Gericht ausdrücklich darauf hin, dass die Vertragsauflösung sich auf die nicht vertragsgerechte Pflichterfüllung seitens des Franchisegebers stützt – der Franchisenehmer könne sich hingegen nicht auf die Missachtung der Informationspflicht berufen, da zwischen den vom Franchisegeber zurückgehaltenen Informationen und der Erreichung der Vertragsziele kein Zusammenhang bestehe.

e) Die Registrierungspflicht für Franchisegeber

Die Informationsmethode entfaltet insbesondere dann ihre Wirkung, wenn sie einem kompetenten und wirtschaftlich erfahrenen Franchisenehmer ermöglicht, sich ein umfassendes Bild über die Stärken und Schwächen des angebotenen Franchisekonzeptes zu machen. Als Präventiv-Maßnahme gegen betrügerische Absichten bewirkt sie allerdings wenig. Denn auch im Konfliktfall, wenn nicht erfüllte Informationspflichten zur Belangung der gegnerischen Partei herangezogen werden können, hängt der tatsächliche „Gewinn“ für den Franchisenehmer von der Vollstreckbarkeit der Ansprüche ab.⁷⁵ Es liegt in der Natur der Sache, dass eben solche Franchisegeber Informationen zurückhalten, die nicht über die nötigen Ressourcen verfügen, für entstandene Schäden aufzukommen.

Große Hoffnung setzt die chinesische Regierung daher auf eine effizientere und umfassendere staatliche Überwachung der Franchisebranche: „Allen Parteien ist es nach dem Zivilrecht erlaubt, Franchising zu betreiben, es ist daher nicht angebracht, dass die Regierung eine Erlaubnis dafür fordert. Aber es ist auch notwendig, dass die Regierung die Franchisebranche überwacht, um die Marktordnung aufrecht zu erhalten. Es wurde deshalb in den Franchiseregeln ein Registrierungssystem festgelegt, um es dem Handelsministerium zu ermöglichen [...] seine Verwaltungsmacht effektiv auszuüben, um potentielle Investoren bei der Erlangung von grundlegenden Informationen über den Franchisegeber zu

⁶⁹ § 12 Versuchsweisen Verwaltungsmethode von 1997.

⁷⁰ Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums, Weshalb sieht die Franchiseverordnung eine Informationspflicht für Franchisegeber vor?, (《条例》为什么规定特许人的信息披露义务?) 2010, <<http://txjy.syjgs.mofcom.gov.cn/manager/news.do?method=view&id=1902304>>, eingesehen am 13.6.2014.

⁷¹ Lichtenstein (Fn. 19), S. 309.

⁷² WANG Xiaolan, Über das Recht zur Vertragsauflösung bei Franchiseverträgen (论商业特许经营合同的解除权), in: Hebei Qiye (Unternehmen in Hebei) 2011, Nr. 10, S. 71.

⁷³ Dies ist in sieben Urteilen der Fall, als Teil der Urteilsbegründung werden die Artikel in 16 Fällen angeführt. Glück (Fn. 18) geht davon aus, dass ein Verstoß gegen die Informationspflicht den Franchisenehmer grundsätzlich zur fristlosen Kündigung des Vertrages berechtigt.

⁷⁴ Nr. 2011/10930 Unterstufenrichter Fengtai, Peking, Urteil 12.09.2011. Die vom Franchisegeber am Mittelstufenrichter Nr. 2, Peking eingelegte Berufung wurde abgelehnt (Nr. 2011/21820, Urteil v. 20.12.2011).

⁷⁵ XIAO Chaoyang, Die Informationspflicht und der Franchisevertrag (信息披露与特许经营合同), Franchise Market Magazine 2006, Bd. 3, S. 44.

unterstützen und eine angemessene Investitionsentscheidung zu erleichtern sowie um die Überwachung der Franchisegeber zu ermöglichen.“⁷⁶

Bereits in den Franchiseregeln von 1997⁷⁷ werden Franchisegeber aufgefordert, sich bei der „*Chinese Chain Store and Franchise Association*“ (CCFA) zu registrieren. Diese Registrierungspflicht wurde mit den 2004er Bestimmungen in staatliche Hände gelegt: In Artikel 27, Absatz 2 werden die für Handel zuständigen Abteilungen zur Einrichtung von entsprechenden Registern verpflichtet, denen die Franchisegeber jährlich über die von ihnen geschlossenen Franchiseverträge berichten müssen.⁷⁸ Diese Regelungen wurden im 2007er Erlass der Franchiseverordnung verfeinert.⁷⁹

Zusätzlich veröffentlichte das Handelsministerium eine 2012 geringfügig überarbeitete Verwaltungsmethode, die die Vorgehensweise und Anforderungen für die Registrierung der Franchisegeber beschreibt. Für vereinfachte Verwaltungsabläufe dürfte die Neufassung von § 8 sorgen. Der Franchisegeber ist nun nicht länger verpflichtet, alle Änderungen seiner Registrierungsinformationen anzuzeigen, sondern lediglich Änderungen der Geschäftslizenz, der Betriebsmittel und der Verteilung der Franchiseniederlassungen.⁸⁰

Weiterhin ist nun von allen Franchisegebern – auch solchen, die erst seit Mai 2007 tätig sind, und somit von Beginn an unter die neuen Franchiseverordnung gefallen sind – der erste in der VR China geschlossene Franchisevertrag einzureichen⁸¹, zusätzlich ist es nach Nr. 8 unverändert erforderlich einen Muster-Franchisevertrag vorzulegen. Für ausländische Unternehmen hat sich zum einen teilweise die Anerkennungsprozedur von ausländischen Unterlagen geändert.⁸² Zum anderen müssen Unternehmen mit ausländischem Kapital nun zusätzlich ihre Genehmigung vorlegen, die zwingend den Hinweis enthalten muss, dass die Geschäftsaktivitäten als Franchise ausgeführt werden.⁸³

Die überarbeitete Fassung der Registrierungsmethode sieht vor, dass Franchisegeber sich von der Behörde ein Registrierungszertifikat aushändigen lassen können.⁸⁴ Dieses kann dem Franchisenehmer als erster Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen des Franchisegebers dienen. Zusätzlich können die Informationen auch online eingesehen werden auf der Internetseite der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums.⁸⁵

Die Registrierung der Franchisegeber hat – richtig eingesetzt – das Potential, insbesondere für unerfahrene Kleinunternehmer einen ersten Anhaltspunkt für die Eignung eines potentiellen Franchisegebers darzustellen. Damit die Registrierung dies leisten kann und das Fehlen der Registrierung eine ernst zu nehmende Alarmfunktion für den Franchisenehmer übernehmen kann⁸⁶, ist es nötig, dass die Regierung effektiv gegen Verstöße vorgeht und so langfristig die Akzeptanz dieses Instruments bei den Franchiseparteien herstellt.

Verstöße gegen die Registrierungspflicht sind grundsätzlich nicht ausreichend, um einen Vertrag für unwirksam erklären zu lassen.⁸⁷ Folgerichtig urteilt das Unterstufengericht Yuhua, Changsha, Hunan im Fall *Zou XX gegen Changsha XX Markenentwicklungs-GmbH*⁸⁸, dass „der Franchisegeber zwar nicht die gesetzlichen Anforderungen erfüllt, dies aber nicht zur Vertragsungültigkeit sondern nur zu Verwaltungsstrafen führt“.⁸⁹ In den Fällen *HUANG Zhao gegen HUANG Wenjuan*⁹⁰ und *LI Guihua gegen HUANG Wenjuan*⁹¹ weist das Mittelstufengericht in Nanning, Guangxi außerdem auf die Nachlässigkeit der Franchisenehmer hin, vor Vertragsschluss die Registrierung des Franchisegebers nicht überprüft zu haben und berücksichtigt diese Mitschuld auch im Urteil.

⁷⁶ Juristische Abteilung des Staatsrats, Handelsministerium 2007 (Fn. 21).

⁷⁷ § 17.

⁷⁸ § 29.

⁷⁹ Insb. §§ 8, 9, 10. Das Register ist online einzusehen auf der Internetseite der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums <<http://bjy.sygg.gov.cn/global/departmentsInfo.jsp>>, eingesehen am 14.6.2014.

⁸⁰ Weiterhin ist nun von allen Franchisegebern – auch solchen, die erst seit Mai 2007 tätig sind, und somit von Beginn an unter die neuen Franchiseverordnung gefallen sind – der erste in der VR China geschlossene Franchisevertrag einzureichen (§ 6 Abs. 1 Nr. 7), zusätzlich ist es nach Nr. 8 unverändert erforderlich einen Muster-Franchisevertrag vorzulegen. Für ausländische Unternehmen hat sich zum einen teilweise die Anerkennungsprozedur von ausländischen Unterlagen geändert (§ 6 Abs. 2). Zum anderen müssen Unternehmen mit ausländischem Kapital nun zusätzlich ihre Genehmigung vorlegen, die zwingend den Hinweis enthalten muss, dass die Geschäftsaktivitäten als Franchise ausgeführt werden (§ 6 Nr. 10 Abs. 2).

⁸¹ § 6 Abs. 1 Nr. 7.

⁸² § 6 Abs. 2.

⁸³ § 6 Nr. 10 Abs. 2.

⁸⁴ § 14 Abs. 2

⁸⁵ Vgl. Fn. 21.

⁸⁶ Die überarbeitete Fassung der Registrierungsmethode sieht vor, dass Franchisegeber sich von der Behörde ein Registrierungszertifikat aushändigen lassen können (§ 14 Abs. 2). Dieses kann dem Franchisenehmer als erster Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen des Franchisegebers dienen. Zusätzlich können die Informationen auch online eingesehen werden auf der Internetseite der Abteilung für kommerzielles Franchising des chinesischen Handelsministeriums (Fn. 21).

⁸⁷ So auch § 7 Abs. 2 der Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking.

⁸⁸ Nr. 2011/1485 Unterstufengericht Yuhua, Changsha, Hunan, Urteil v. 29.11.2011.

⁸⁹ Die verwaltungsrechtlichen Konsequenzen ergeben sich aus Kapitel 4 (§ 24–30) der Franchiseverordnung.

⁹⁰ Nr. 2011/3 Mittelstufengericht Nanning, Guangxi, Urteil in 2. Instanz vom 20.09.2012.

⁹¹ Nr. 2011/4 Mittelstufengericht, Nanning, Guangxi Urteil in 2. Instanz vom 20.09.2012.

VII. Der Franchisevertrag

a) Vertragsinhalte

§11 Franchiseverordnung macht Vorgaben zu Form und Inhalt des Franchisevertrages. Mit dem Ziel die „Transaktionssicherheit“ für den Franchisenehmer zu erhöhen verlangt § 11, Abs. 1 den Vertrag schriftlich abzuschließen.⁹² Allerdings können auch mündliche Vertragsabschlüsse gültig sein.⁹³

§ 11, Abs. 2 Franchiseverordnung listet die im Franchisevertrag zwingend zu regelnden Punkte auf. *YU Donggai*⁹⁴ interpretiert die Absichten des Gesetzgebers dahingehend, dass dieser einen verbindlichen Rahmen für Franchiseverträge schaffen will und „den Franchisegeber davon abhalten will, sich vor seinen Pflichten zu drücken“. Dieser Zweck spiegelt sich insbesondere in den Punkten 4 bis 7 wider, die Angaben zu den Führungsaufgaben des Franchisegebers verlangen (4), zu Qualitätsanforderungen und Garantiemaßnahmen für die Produkte oder Dienstleistungen (5) zu Marketing- und Werbemaßnahmen (6) sowie Regelungen zu den Haftungspflichten im Rahmen der Franchisebeziehung (7). § 13 der Franchiseverordnung von 2004 sah einige zusätzliche Regelungsbereiche für den Franchisevertrag vor, insbesondere ist hier die zeitliche und örtliche Beschränkung des Franchiserechts zu nennen und die Angabe zu machen, ob diese Rechte exklusiv vergeben wurden.⁹⁵ Die gerichtliche Praxis zeigt, dass sich in diesen Bereichen durchaus Konfliktpotenzial verbirgt und eine eindeutige Regelung im Interesse der Vertragsparteien liegt.⁹⁶

Die Franchiseverordnung gibt den Franchisenehmern keine Handhabe aufgrund der Vertragsinhalte gegen die Wirksamkeit des Vertrages vorzugehen. Insbesondere wird nicht geklärt, inwieweit der Franchisegeber die Handlungs- und Entschei-

dungsfreiheiten des Franchisenehmers einschränken darf. In der deutschen Rechtsprechung hat sich beispielsweise die Auffassung durchgesetzt, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer nur in Ausnahmefällen dazu verpflichtet kann, seine gesamte Ware von bestimmten Lieferanten zu beziehen. Die sogenannte „Bezugsbindung“ darf im Regelfall 80 % des Einkaufswertes nicht überschreiten.⁹⁷ Die diesbezüglichen Regelungen der chinesischen Franchisemethode von 2004, die die Bezugsverpflichtung ebenfalls einschränkten⁹⁸, wurden in der neuen Fassung nicht übernommen.

b) Haftung

Vom Gesetzgeber nicht abschließend geklärt ist die Frage, „wie sich die Haftung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer verteilt, und wie die Rechte der schuldlosen [geschädigten] Dritten Partei sichergestellt werden können“.⁹⁹

Hier verlangt § 11 der Franchiseverordnung 2007 lediglich, dass die Parteien Haftungsverpflichtungen gegenüber Verbrauchern (Nr. 7) und Haftung bei Vertragsbruch (Nr. 9) in den Vertrag aufnehmen, ohne darüber hinaus inhaltliche Vorgaben zu machen.

Zu beachten ist grundsätzlich die gesamtschuldnerische Haftung von Hersteller und Verkäufer eines Produktes im Außenverhältnis wie sie aus dem Produktqualitätsgesetz und der gesetzlichen Produkthaftung im Deliktsgesetz hervorgeht.¹⁰⁰

Das Innenverhältnis wird vertraglich geregelt, ohne dass die Franchiseverordnung verhindert, „dass der Franchisegeber seine wirtschaftliche Macht und Erfahrung nutzt, um auf eine für den Franchisenehmer unvorteilhafte Regelung zu drängen“.¹⁰¹

Trotz einiger Stimmen in der chinesischen Literatur, die für die Abschwächung des Prinzips der Eigenverantwortlichkeit¹⁰² plädieren¹⁰³, stellt die

⁹² *YU Donggai*, Studie über das wirtschaftliche und rechtliche System des Franchising (特许经营商事法律制度研究) Falü Chubanshe (Law Press) Peking 2009, S. 142.

⁹³ Das Oberste Volksgericht der Stadt Peking stellt in § 6 Abs. 2 seiner Leitansichten fest: [Wenn der Vertrag nicht schriftlich geschlossen wird] „beeinflusst das in der Regel nicht die Gültigkeit des Franchisevertrages.“ Unter den für diese Arbeit untersuchten Franchisevertragsstreitigkeiten findet sich ein Fall, in dem der Franchisebeziehung kein schriftlicher Vertrag zu Grunde liegt, die grundsätzliche Gültigkeit der Beziehung wird allerdings von keiner Partei in Frage gestellt, so dass das Gericht keinen Anlass hat, über die Gültigkeit trotz fehlender Schriftform zu entscheiden (*Wensheng Handels-GmbH, Shangqiu gegen ZHANG Shiquan und CHEN Guyun*, Nr. 2011/422 Unterstufenrichter Henan, Nanjing, Shangqiu, Liangyuan, Urteil v. 1.6.2011).

⁹⁴ *YU Donggai* (Fn. 92), S. 142.

⁹⁵ Vgl. auch *Glück* (Fn. 18), S. 1763.

⁹⁶ Vgl. z. B. *YANG Hai* gegen *Laidelaifu* internationales Gastronomiemangement, GmbH, Nr. 2012/3331, Unterstufenrichter Shijingshanqu, Peking, Urteil v. 18.12.2012; *Nantong XX Handels-GmbH* gegen *Shanghai XX Kosmetikartikel GmbH*, Nr. 2013/104, Unterstufenrichter Xuhui, Shanghai, Urteil v. 27.5.2013; *XIE Jinshan* gegen *Zhongdacheng* Internationale Autoteile GmbH, Nr. 2012/9295, Mittelstufenrichter Nr. 1, Peking, Urteil in 2. Instanz v. 17.8.2012; *LI Yanbing* gegen *Zhongdacheng* Internationale Autoteile GmbH, Nr. 2012/9296, Mittelstufenrichter Nr. 1, Peking, Urteil in 2. Instanz v. 17.8.2012.

⁹⁷ *Eckhard Flohr*, Der Franchisevertrag in Deutschland, Deutscher Franchiseverband e.V. 2011, S. 6, <http://www.franchiseverband.com/fileadmin/dfv-files/Dateien_Dokumente/Services_Download/Franchise-Vertrag_in_Deutschland.pdf> eingesehen am 13.6.2014.

⁹⁸ § 10 Nr. 4.

⁹⁹ *HAN Qiang*, Haftungsverteilung und Risikovermeidung im Franchising (特许经营的责任分担和风险防范), Faxue (Rechtswissenschaften) 2002, Bd. 6, S. 55.

¹⁰⁰ Vgl. auch *Lichtenstein* (Fn. 19), S. 311. Produktqualitätsgesetz der VR China (中华人民共和国产品质量法), v. 1.9.2000, <http://www.most.gov.cn/eng/policies/regulations/200501/t20050105_18422.htm>, eingesehen am 14.6.2014; Deliktgesetz der VR China (中华人民共和国侵权责任法), v. 1.7.2010, <<http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=7846&CGid=>>>, eingesehen am 14.06.2014.

¹⁰¹ *HAN Qiang* (Fn. 99), S. 55.

¹⁰² Chinesisch: 自己责任原则.

¹⁰³ *KANG Youfa* (*KANG Youfa*, Rechtliche Fragen im Franchising (试论特许经营法律问题), in: *Dianzi Zhishi Chanquan* (Electronics Intellectual Property) 2004, Nr. 2, S. 21) rät zur Abwägung der Haftungspflicht im Einzelfall nach dem Grad der Kontrolle die der Franchisegeber ausübt und dessen Fehlverhalten (控制程度和过错程度原则). *SUN Lianhui*,

Franchiseverordnung die rechtliche Eigenständigkeit von Franchisegeber und Franchisenehmer in den Vordergrund und trägt dem Umstand Rechnung, dass der „Franchisegeber Franchising u. a. auch deshalb als Geschäftsmodell gewählt hat, um (Haftungs-)Risiken zu minimieren“.¹⁰⁴

c) Vertragsdauer und -beendigung

Während die deutsche Rechtsprechung anstrebt, die maximale Dauer eines Franchisevertrags zu beschränken, um die „unternehmerische Selbständigkeit“ des Franchisenehmers nicht zu behindern¹⁰⁵, zielt der chinesische Gesetzgeber mit der geforderten Mindestvertragsdauer von drei Jahren¹⁰⁶ darauf, die Stabilität der Franchisenetze zu erhöhen und dem Franchisenehmer ausreichend Zeit zur Amortisierung seiner Investitionen zu geben.¹⁰⁷ Von dem Recht eine kürzere Laufzeit zu vereinbaren¹⁰⁸ wird in der Praxis jedoch reger Gebrauch gemacht.¹⁰⁹ Dies zeigt sich auch an den Verträgen, die Gegenstand von gerichtlichen Auseinandersetzungen geworden sind. In 107 der untersuchten Fälle, in denen die Vertragsdauer vermerkt wurde, sind 54 auf weniger als drei Jahre angelegt. Die durchschnittliche Vertragsdauer liegt bei zwei Jahren und vier Monaten.

In der Franchiseverordnung spart der chinesische Gesetzgeber den Themenkomplex der Vertragskündigung und Vertragsunwirksamkeit vollständig aus. Die Franchiseverordnung stellt zwar einen Anforderungskatalog an die Franchiseparteien auf, Konsequenzen für Verstöße werden allerdings nur in verwaltungsrechtlicher Hinsicht festgelegt.¹¹⁰ Die zivilrechtlichen Folgen liegen damit in

der Hand der Rechtsprechung und werden durch Vorgaben, wie den Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking von 2011 normiert. Es ist zu erwarten, dass diese gesetzgeberische Lücke durch die angekündigten Durchführungsbestimmungen für die Franchiseverordnung geschlossen werden wird.

YU Donggai beschreibt die Problematik der Vertragskündigung im Franchising damit, dass „der Franchisevertrag zumeist vom Franchisegeber gestellt wird und dieser mehr Rechte hat, die er schützen will, [daher] neigen die Kündigungsrechte im Vertrag meistens zu Gunsten des Franchisegebers [...], d. h. der Franchisegeber hat mehr vertragliche Möglichkeiten, den Vertrag zu kündigen.“¹¹¹ Auch die Konsequenzen einer Vertragsbeendigung sind für Franchisenehmer in der Regel schwerwiegender als für Franchisegeber. Oft haben Franchisenehmer ihr gesamtes Kapital in ihre Franchiseunternehmung investiert. Eine Kündigung wird damit oft praktisch unmöglich, da dies den Verlust von Eintrittsgebühren und den bereits getätigten Investitionen bedeuten würde.¹¹²

Für den Franchisegeber ist die Vertragskündigung hingegen ein wirksames Druckmittel: „Die Möglichkeit der Kündigung schwebt wie ein Damoklesschwert über dem Kopf des Franchisenehmers und erinnert ihn immer daran, nicht die rote Linie des Franchisegebers zu überschreiten. Wenn der Franchisenehmer also irgendeine Art von Vertragsbruch begeht, kann das Recht, den Vertrag aufzulösen, sich auch in eine effektive Maßnahme wandeln, den Franchisenehmer dazu zu zwingen, Änderungsbegehren des Franchisegebers nachzukommen und die Haftung für die Vertragsverletzung zu übernehmen.“¹¹³

Derzeit kann der Franchisenehmer einzig bei Verstößen gegen die Informationsmethode durch den Franchisegeber oder aufgrund dessen mangelnder Rechtsform verlangen, dass der Franchisevertrag widerrufen oder aufgehoben wird. Hier hat sich ein Wandel im Umgang mit Franchiseverträgen durch die Justiz vollzogen. Für den Zeitraum bis 2007 stellt *Jones*¹¹⁴ fest, dass Verträge häufiger we-

(*SUN Lianhui*, Müssen Franchisegeber die rechtliche Verantwortung für Franchiseniederlassungen übernehmen? (特许人该为加盟商承担法律责任吗), in: *Liansuo Texu* (Franchise Market Magazine) 2007, Nr. 12, S. 53) schlägt vor, grundsätzliche Ausnahmen vom Prinzip der eigenständigen Haftung vorzusehen, wenn der Schaden durch vom Franchisegeber zur Verfügung gestellte Produkte hervorgerufen wird oder wenn der Schaden durch Dienstleistungen entsteht, die der Franchisenehmer entsprechend den Anweisungen des Franchisegebers ausgeführt hat, außerdem soll der Franchisegeber in die Haftung genommen werden können, wenn der Franchisenehmer als dessen Vertreter zu handeln scheint (替代责任) und dann, wenn sich Haftungspflichten daraus ergeben, dass der Franchisegeber als Vermieter des Franchisenehmers auftritt.

¹⁰⁴ *KANG Youfa* (Fn. 103), S.21. Dieser Ansatz wird auch durch den Wegfall der gesamtschuldnerischen Haftung des Franchisegebers und den von ihm bestimmten Zulieferern bestärkt, wie sie in § 10 Nr. 4 der Franchiseverordnung 2004 vorgesehen war. Vgl. auch *Lichtenstein* (Fn. 19), S. 311.

¹⁰⁵ *Flohr* (Fn. 97), S. 7. Die Grenze für Erstverträge liegt generell bei fünf Jahren. Im Einzelfall sind aber insbesondere die Investitionen des Franchisenehmers zu berücksichtigen, die sich während der Laufzeit amortisieren sollen (ebd. S. 8).

¹⁰⁶ § 13.

¹⁰⁷ *YU Donggai* (Fn. 92), S. 142.

¹⁰⁸ § 13 Satz 2.

¹⁰⁹ Dies zeigt sich auch an den Verträgen, die Gegenstand von gerichtlichen Auseinandersetzungen geworden sind. In 107 der untersuchten Fälle, in denen die Vertragsdauer vermerkt wurde, sind 54 auf weniger als drei Jahre angelegt. Die durchschnittliche Vertragsdauer liegt bei zwei Jahren und vier Monaten.

¹¹⁰ Vgl. dazu Kapitel IV (§ 24–30) der Franchiseverordnung 2007.

¹¹¹ *YU Donggai* (Fn. 92), S. 134.

¹¹² Dies gilt insbesondere für Investitionen in Equipment, Maschinen, Ladenausstattungen etc., die sich nicht weiternutzen oder -verkaufen lassen. Das Oberstufengericht Peking trägt diesem Umstand im Fall *ZHOU Ping* gegen *Xianping Biotechnologie Entwicklungs-GmbH* (Nr. 2011/77, Urteil in 2. Instanz vom 08.07.2011) Rechnung: Zwar war der Franchisevertrag der Parteien abgelaufen, die vom Franchisenehmer angestrebte Fortsetzung wurde allerdings durch das Verhalten des Franchisegebers unmöglich gemacht. Im Urteil muss der Franchisegeber daher für einen Teil der Kosten, die dem Franchisenehmer dadurch entstanden sind, dass die für den Franchisebetrieb angeschafften Maschinen wertlos geworden sind, übernehmen.

¹¹³ *YU Donggai* (Fn. 92), S. 34.

¹¹⁴ *Paul Jones*, The Regulations of Franchising in China and the Development of a Civil Law Legal System, in: *Chinese Law and Policy Review*

gen der mangelnden Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen seitens des Franchisegebers (d. h. auch der 2+1-Bedingung und der Registrierung) aufgehoben wurden als aufgrund von Verstößen gegen die Informationspflichten.

VIII. Widerrufsrecht

Unabhängig vom (Fehl-)Verhalten der Franchisegeber und der Vertragsgestaltung räumt § 12 der Franchiseverordnung 2007 dem Franchisenehmer eine einseitige Rücktrittsmöglichkeit ein und sieht vor, dass „Franchisegeber und Franchisenehmer im Franchisevertrag vereinbaren [müssen], dass der Franchisenehmer innerhalb eines bestimmten Zeitraumes nach Abschluss des Franchisevertrags einseitig den Vertrag aufheben kann“. Dieses Recht bleibt auch dann bestehen, wenn es von den Parteien nicht in den eigenen Vertrag aufgenommen wurde.

In der Rechtspraxis wird die Anwendung des Widerrufsrecht zum einen an die zeitliche Nähe zwischen Vertragsschluss und der Forderung nach Vertragsauflösung geknüpft, zum anderen an die Nutzung der Franchiserechte durch den Franchisenehmer.¹¹⁵

In den untersuchten Urteilen ordneten die Gerichte insgesamt elf Mal die Aufhebung des Vertrages aufgrund § 12 der Franchiseverordnung an. In acht Fällen, in denen sich die Franchisenehmer innerhalb von wenigen Wochen nach Vertragsschluss an die Gerichte wandten, war der zeitliche Faktor ausreichend für die Anwendung des Widerrufsrechts.¹¹⁶ Im Fall *KANG Guocai* gegen *Boluode Internationale Kosmetikartikel GmbH*¹¹⁷, in dem keine vertragliche Vereinbarung zwischen den Parteien zu Widerrufsrechten bestand, argumentierte das Gericht, dass zwar „mehr als zwei Monate seit Vertragsschluss vergangen sind, der Franchisenehmer die Betriebsmittel des Franchisegebers aber noch nicht genutzt habe.“ Als franchisenehmerfreundlich dürfte das Urteil im Fall *HE Jun* gegen *Boluode Internationale Kosmetikartikel GmbH*¹¹⁸ und *YU X* gegen *Boluode Internationale Kosmetikartikel GmbH*¹¹⁹ gelten, in denen die Forderungen der Franchisenehmer akzeptiert wurden, von ihrem

Widerrufsrecht selbst nach Ablauf von etwa vier Monaten seit Vertragsschluss Gebrauch zu machen.

IX. Fazit – Der Schutz des Franchisenehmers nach chinesischem Recht

Die Analyse von 136 vor chinesischen Gerichten verhandelten Franchisevertragsstreitigkeiten und die Auswertung der chinesischen Gesetzeslage mit den 2007 veröffentlichten „Verwaltungsregeln für kommerzielles Franchising“ im Mittelpunkt zeigt, dass die von der Regierung postulierte Absicht, die Franchisenehmer zu stärken, nicht konsequent durchgesetzt wird. Die Franchisenehmer können nur wenige Sonderrechte für sich geltend machen und unrechtmäßig agierende Franchisegeber müssen keine schwerwiegenden Konsequenzen fürchten.

Bei der Betrachtung der Gesetzgebung treten zunächst einige handwerkliche Schwachstellen zu Tage. Dies sind zum einen fehlende Regelungen u. a. bezüglich der Haftung der Franchiseparteien untereinander, den Kündigungsrechten und Beschränkungen der Vertragsinhalte. Zum anderen führen unpräzise Begriffe und fehlende Definitionen zu Unklarheiten bei der Auslegung und gerichtlichen Anwendung der Franchiseverordnung. Die nachträgliche Begriffsbestimmung durch das Handelsministerium oder gerichtliche Leitansichten lösen dieses Problem nur bedingt. Weiterhin verstärkt die der Franchiseverordnung von der Regierung zugeschriebene Zwitterrolle als rechtlich bindende Verwaltungsmethode und „Code of Conduct“¹²⁰ mit unverbindlichen Verhaltensempfehlungen bestehende Unsicherheiten darüber, welche Anforderungen vom Gesetzgeber als zwingende Voraussetzung für eine rechtmäßige Franchisebeziehung betrachtet werden.

Der angekündigte Erlass der Durchführungsbestimmungen wird eine entscheidende Weichenstellung für die weitere Entwicklung des staatlichen Eingriffes in die Franchisebranche darstellen. Die Regierung muss hier beweisen, wie ernst ihr Wille ist, die Branche besser zu regulieren und die „Schlagkraft“ der Franchiseverordnung zu erhöhen.

Bis heute zeigt sich in den Urteilen zu den Franchisevertragsstreitigkeiten eine vergleichsweise geringe aus der Franchiseverordnung resultierende Schutzwirkung für die Franchisenehmer. Nur bei schwerwiegenden Verstößen seitens des Franchisegebers gegen die Informationspflichten (§§ 21–23) oder unter Berufung auf das Widerrufsrecht (§ 12) können die Franchisenehmer ihre häufig gestellte Forderung nach Vertragsauflösung aufgrund

2006/2007, Bd. 78, S. 95.

¹¹⁵ So auch ausdrücklich in § 18 Abs. 2 der Leitansichten des Oberen Volksgerichtes der Stadt Peking.

¹¹⁶ In den Fällen, in denen das Datum der Klageeinreichung registriert wurde, handelt es sich um einen Zeitraum von zwischen einer und elf Wochen. Da sich diese Auswertung auf Urteilszusammenfassungen beruft, kann nicht ausgeschlossen werden, dass weitere in der Verhandlung angebrachte Argumente zur Entscheidung herangezogen wurden.

¹¹⁷ Nr. 2011/18643 Unterstufengericht Chaoyang, Peking, Urteil v. 26.8.2011.

¹¹⁸ Nr. 2012/14955 Unterstufengericht Chaoyang, Peking, Urteil v. 19.6.2012.

¹¹⁹ Nr. 2012/204 Unterstufengericht Chaoyang, Peking, Urteil v. 6.2.2012.

¹²⁰ Juristische Abteilung des Staatsrats, Handelsministerium (Fn. 21).

des Franchiserechts durchsetzen. Nach derzeitiger rechtlicher Praxis führt der Verstoß der Franchisegeber gegen die Registrierungspflicht und die „2+1-Bedingung“ nicht zur Unwirksamkeit der Franchiseverträge, sondern zieht nur verwaltungsrechtliche Konsequenzen nach sich, die Franchisegeber mit betrügerischen Absichten nicht von dem „einträglichen Geschäft“ abzuschrecken vermögen. Beispielhaft sind hier die insgesamt 28 Verfahren, die in den Jahren 2010 bis 2013 gegen *Boluode Internationale Kosmetikartikel GmbH* vor dem Unterstufengericht Chaoyang, Peking angestrengt und sämtlich zu Gunsten der Franchisenehmer entschieden wurden. *Boluode* hatte seinen Franchisenehmer u. a. qualitativ minderwertige oder nicht genehmigte Produkte geliefert, ihnen zu hohe Gewinne in Aussicht gestellt, war nicht für die versprochenen Serviceleistungen zu erreichen und hat in einigen Fällen die vertraglich vereinbarte Gebietsexklusivität missachtet und entgegen der Vereinbarung Franchiserechte an mehrere Franchisenehmer innerhalb desselben Gebietes vergeben.

Die Auswertung der Franchisevertragsstreitigkeiten und der dort verhandelten Problemlagen hat allerdings auch deutlich gemacht, dass die (effektivere) gesetzliche Regulierung der Franchisegeber nur einen Teil der Problemlösung in der Franchisebranche darstellt. Immer wieder tritt die geschäftliche Unbedarftheit und Leichtgläubigkeit der Franchisenehmer – oft Klein-Investoren, die die Kosten rechtlicher Beratung scheuen¹²¹ – zu Tage. Diesem Phänomen ist mit gesetzlichen Regelungen nicht beizukommen, vielmehr verlangt es eine bessere Aufklärung in der Öffentlichkeit über die bestehenden Risiken im Zusammenhang mit Franchiseunternehmungen. Auch das Handelsministerium sieht die Veranlassung, von staatlichen Stellen Maßnahmen zu fordern, die außerhalb der Gesetzgebung liegen und stattdessen auf die bessere Information potentieller Franchisenehmer abzielt.¹²²

Wenn die chinesische Regierung die ihr zur Verfügung stehenden Hebel nutzt, den Ausbau des Registrierungssystems vorantreibt und insbesondere eindeutige Signale bei der Ausarbeitung der Durchführungsbestimmungen setzt, gibt es Anlass von einer grundsätzlich positiven Entwicklung in der Franchisebranche auszugehen. Dies gilt umso mehr, als dass die Bemühungen des chinesischen Gesetzgebers über die nächsten Jahre durch die anhaltende wirtschaftliche Entwicklung der VR China Dy-

namik erhalten werden, wenn die Franchisenehmer „zunehmend [...] Erfahrung [...] mit der Marktwirtschaft im Allgemeinen und mit Franchisesystemen im Besonderen“ gesammelt haben¹²³ und so vermehrt Gebrauch von verbesserten rechtlichen Rahmenbedingungen machen (können).

¹²¹ CHEN Shi, Meine Sicht auf die „Verwaltungsregeln zum kommerziellen Franchising(我看“商业特许经营管理条例”), in: Liansuo Texu (Franchise Market Magazine) 2007, Nr. 4, S. 41

¹²² Handelsministerium der VR China, Benachrichtigung des Handelsministeriums zur weiteren Verbesserung der Verwaltung der Franchisebranche (商务部办公厅关于进一步做好商业特许经营管理工作的通知) 2012, Nr. 893 vom 17.8.2012, <http://www.mofcom.gov.cn/article/h/redht/201208/20120808301380.html>, eingesehen am 13.6.2014.

¹²³ Michael Martinek/Florian Amereller, Handbuch des Vertriebsrechts, München2010, §26, II, I 8 zur Entwicklung des Franchising in Ostdeutschland.