

Fragen und Antworten zum Umgang mit den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise im Franchising

Die Bundesregierung hat am 16.03.2020 „Leitlinien zum Kampf gegen die Corona-Epidemie“ mit den Ländern verabschiedet. Darin haben sich die einzelnen Bundesländer, die aufgrund des föderalistischen Systems in Deutschland zuständig sind, verpflichtet, einheitliche Maßnahmen umzusetzen. Die Maßnahmen sind drastisch. Mittlerweile wird man daher davon ausgehen können, dass nahezu jeder von den Maßnahmen der Regierungen betroffen sind. Dennoch unterscheidet sich die Qualität der Eingriffe ganz erheblich. Nach den Leitlinien, die zwischenzeitlich in unterschiedlichen Ausprägungen im Detail von den Ländern in Kraft gesetzt wurden, lassen sich drei im Franchising häufig vorkommende Fallgruppen bilden:

I. Wer ist von den aktuellen Entwicklungen betroffen?

1. Schließungsanordnung, insb. Freizeit- und Sportangebote sowie Non-Food Einzelhandel

Sämtliche Freizeit- und Sporteinrichtungen, der gesamte Kulturbereich und der Einzelhandel, soweit dieser für die Lebensmittelversorgung nicht erforderlich ist, ist zwischenzeitlich geschlossen worden. Dies betrifft im Franchising insbesondere Bars, Clubs, Kneipen, Fitnessstudios und den gesamten Einzelhandel, sofern es sich nicht um den Lebensmitteleinzelhandel handelt.

2. Verhängung besonderer Auflagen, insb. für Gastronomie und Lebensmitteleinzelhandel

Sämtliche Wirtschaftsbereiche, die für die Lebensmittelversorgung im weitesten Sinne erforderlich sind, sollen demgegenüber geöffnet bleiben. Dies soll nach Maßgabe der Bundesregierung nicht nur für Restaurants, sondern auch für den Lebensmitteleinzelhandel, aber auch Tier- und Gartenbedarf, Reinigungen und Friseurie gelten.

Die Einzelheiten dürften sich von Bundesland zu Bundesland unterscheiden. Zweifelsfälle und Abgrenzungsschwierigkeiten drängen sich gerade zu auf. Insoweit ist eine Prüfung des Einzelfalles geboten, die diese Mitteilung nicht ersetzen kann.

Auch diese Betriebe, die weiter geöffnet bleiben dürfen, unterliegen besonderen Auflagen. So müssen die Restaurants am frühen Nachmittag schließen und durch die Anordnung der Sitzplätze sicherstellen, dass sich die Gäste nicht zu nahe kommen. Die Einzelheiten können hier wieder von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich sein.

3. Keine direkte Betroffenheit der Franchisebetriebe aus Handwerk und Dienstleistungssektor

Nach den Leitlinien, die die Bundesregierung mit den Landesregierungen verabredet hat, sollen Handwerk und Dienstleistungssektor nicht von allgemeinen Betriebsschließungen betroffen sein. Jedenfalls indirekt sind aber auch die Franchisesysteme dieser Branchen betroffen, da auch Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen den Ausfall von Mitarbeitern oder des Unternehmers selbst fürchten müssen.

II. Welche Auswirkungen hat dies auf das Verhältnis zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer?

Viel ist dieser Tage zu den Auswirkungen der Krise auf die Wirtschaft zu lesen. Leider wird dabei wenig auf die Spezifikationen des Franchisings eingegangen. Mit den oben dargestellten Auswirkungen der drastischen Maßnahmen geht zwangsläufig die Frage einher, welche Folgen diese für das Verhältnis zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer haben.

Zunächst ist festzuhalten, dass es sich bei diesen Umständen um solche handelt, die weder von dem Franchisegeber noch von dem Franchisenehmer verschuldet sind. Wechselseitige Schadensersatzansprüche sind daher kaum vorstellbar. Der Franchisenehmer hat es als selbständiger Unternehmer übernommen, einen Franchisebetrieb nach dem von dem Franchisegeber entwickelten Konzept unter den jeweils geltenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu führen. Zu diesen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gehören auch die aktuell besprochenen behördlichen Maßnahmen wie Betriebsschließungen und besondere Auflagen. Ein Grund zur einseitigen Lösung des Franchisevertrages durch die Erklärung einer außerordentlichen Kündigung besteht daher weder für den Franchisegeber noch für den Franchisenehmer.

Gleichwohl steht außer Frage, dass die getroffenen behördlichen Maßnahmen teilweise nicht mit den Franchisekonzepten vereinbar sind. Schon die Betriebsstilllegung steht in eklatantem Widerspruch zu der Betriebsführungs- und Absatzförderungspflicht des Franchisenehmers. Auch eine veränderte Anordnung der Tische in der Systemgastronomie kann den Richtlinien des Franchisegebers zuwiderlaufen. Hier ist der Franchisegeber gefordert, um auf die veränderten Umstände zu reagieren. Selbst wenn eine dahingehende Rechtspflicht nicht erkennbar ist, kann er negative Auswirkungen auf das Franchisesystem und die Marke abwenden, wenn er Handlungsempfehlungen herausgibt, die den Franchisenehmern den Umgang mit der Krise erleichtern.

III. Welche Ansprüche haben die Kunden (der Franchisepartner)?

In den Systembetrieben, gleich ob durch einen Partner oder den Franchisegeber geführt, werden je nach Branche ständig Verträge mit Kunden geschlossen, auf die die Krise erheblichen Einfluss hat.

Die Betriebe sämtlicher Franchisesysteme, die im schnellen anonymen Massengeschäft tätig sind (Bäckereien, Systemgastronomie, Einzelhandel), müssen erhebliche Umsatzeinbußen hinnehmen. Die Kunden bleiben schlichtweg aus bzw. werden deutlich weniger.

Komplizierter ist die Lage bei Franchisesystemen, in denen die Franchisenehmer mit ihren Kunden langfristige Verträge schließen. Dies können Fitnessstudios, sämtliche Arten von Abonnement-Vertrieb oder wiederkehrende Leistungen (z. B. dauerhafte Haarentfernung) sein. In diesen Fällen ist der Kunde häufig in Vorleistung getreten, erhält wegen der angeordneten Schließungen seine Leistung jedoch nicht oder zumindest nicht vollständig. Daher stellt sich die Frage, ob sich der Franchisenehmer Rückforderungsansprüchen ausgesetzt sehen wird, die wegen der gleichbleibenden Kosten das Potenzial haben, den Unternehmer wirtschaftlich zu ruinieren. Wie sich die Lage im Einzelnen verhält, hängt natürlich immer von dem jeweiligen Vertragstyp und den jeweils (beispielsweise in Allgemeinen Geschäftsbedingungen) getroffenen Vereinbarungen ab. Eine sorgfältige Prüfung des Einzelfalls ist hier unerlässlich.

Einige allgemeine Erwägungen sind aber möglich: Zur Beantwortung dieser Frage muss man sich wieder vor Augen führen, dass weder der Kunde noch der Unternehmer Einfluss auf die gegenwärtige Lage hat. Keine Vertragspartei hat das Risiko solch drastischer Maßnahmen freiwillig übernommen (es sei denn, vertraglich ist in zulässigerweise etwas anderes geregelt). Leider (aus unternehmerischer Sicht) lässt sich in diesen Fällen des „Zufalls“ ganz allgemein eine Tendenz des Deutschen Rechts dahingehend erkennen, dass derjenige, der eine Leistung zu erbringen hat, auch das Risiko dafür übernimmt, dass diese auch erbracht werden kann. Er trägt die „Preisgefahr“, wie die Juristen sagen. Wenn er die vereinbarte Leistung nicht erbringt, besteht auch kein Anspruch auf Vergütung. Eine etwa vereinnahmte Vergütung wäre zurück zu gewähren. Daraus folgt, dass der Fitnessstudio-Kunde im Zweifel seinen monatlichen Beitrag mindern und der Ticketinhaber für eine Veranstaltung sein Ticket gegen Erstattung des Preises zurückverlangen kann. Die Tatsache, dass die Kosten auf Seiten des Unternehmers dennoch entstanden sind, spielt dann im Verhältnis zum Kunden leider keine Rolle.

Ähnliche Fragen stellen sich auch für Franchisesysteme auf dem Gebiet der Dienstleistungen und im Handwerk, die selbst von den Maßnahmen nicht unmittelbar betroffen sind, d. h. ihre Leistungen weiter erbringen können (und wollen), die gewerbliche Kunden die bereits fest vereinbarten Leistungen aber schlichtweg aufgrund einer Betriebsschließung nicht mehr benötigen. Zu denken

ist hier insbesondere an Reinigungssysteme, die in regelmäßigem Turnus die Reinigung von Geschäftslokalen übernommen haben. Hier gerät – sofern vertraglich nichts anderes vereinbart ist – regelmäßig der Kunde in den sogenannten Annahmeverzug, was bedeutet, dass er nicht in der Lage ist, die Leistung entgegen zu nehmen. Er bleibt dann jedenfalls insoweit zur Leistung verpflichtet, wie es dem Dienstleister oder Handwerker nicht gelingt, anderweitige Aufträge zu akquirieren.

Unser Tipp: Dem Kunden die Wahl lassen – Vereinbarung herbeiführen

Die dargestellten Fälle eint bei aller juristischer Differenzierung, dass in Franchisesystemen regelmäßig der Servicegedanke im Vordergrund stehen sollte. Viele Unternehmer wollen es mit guten Gründen gar nicht erst auf die Klärung juristischer Detailfragen mit ihren Kunden ankommen lassen. In diesen Fällen sind kreative Lösungen gefragt, die die Liquidität sichern und bei den Kunden auf Verständnis stoßen. So mag der Fitnessstudio-Betreiber seinen Kunden anbieten, die aufgrund der Studioschließung ausgefallenen Zeiten gratis an die Vertragslaufzeit anzuhängen oder einen Bekannten für diese Zeit einzuladen. Ausgefallene Veranstaltungen können nachgeholt werden. Auch Gutscheine können angeboten werden. In der Regel sind Franchisesysteme in der Lage, mit dem Kunden elektronisch in Kontakt zu treten und diesem proaktiv eine Lösung anzubieten. Entscheidet sich der Kunde aktiv für eine Kompensation des Ausfalls, steigert das nicht nur seine Zufriedenheit und Bindung an das System, sondern schließt – bei rechtssicherer Gestaltung – etwaige Minderungs- oder Rückforderungsansprüche aus. Auch hier kann sich der Franchisegeber durch – rechtlich abgestimmte – Gestaltungsvorschläge gegenüber seinen Franchisenehmern auszeichnen.

IV. Was passiert mit den Arbeitnehmern bzw. Freien Mitarbeitern?

1. Im Fall einer behördlich angeordneten Quarantäne?

Wie auch bei anderen Erkrankungen besteht bei einer durch die Infektion mit dem Corona-Virus verursachten Arbeitsunfähigkeit ein Anspruch auf Fortzahlung der Vergütung nach dem Entgeltfortzahlungsgesetz. In dieser Konstellation gelten keine besonderen Regeln. Eine Erstattung der geleisteten Zahlungen durch die Krankenkasse erhalten diejenigen Arbeitgeber, die am U1-Umlageverfahren teilnehmen.

Wenn die zuständige Behörde auf Grundlage des Infektionsschutzgesetzes eine Quarantäne anordnet, sei es wegen einer Infektion oder eines Verdachts, ist der Arbeitgeber für die Dauer von maximal sechs Wochen verpflichtet, eine Entschädigung in Höhe des Verdienstausfalls an den

Arbeitnehmer zu zahlen. In diesem Fall kann er allerdings bei der zuständigen Behörde (in der Regel sind dies die Städte und Gemeinden) die Erstattung der geleisteten Zahlungen beantragen. Auf Antrag gewährt die Behörde auch einen Vorschuss. Wenn die Quarantäne länger als sechs Wochen dauert, zahlt die Behörde die Entschädigung ab diesem Zeitpunkt unmittelbar an den betroffenen Arbeitnehmer.

2. Im Fall der Betriebsverbote auf Grundlage der Erlasse der Länder?

Mit den Fällen der Quarantäne nicht unmittelbar vergleichbar sind die Fälle, in denen die Betriebe nicht wegen Infektionen oder einem Infektionsverdacht geschlossen werden, sondern um die Verbreitung auszuschließen („flatten the curve“). Für diesen Fall wird man davon ausgehen müssen, dass eine Pflicht zur Entgeltfortzahlung besteht, ohne dass ein Entschädigungsanspruch bestünde. Hintergrund ist auch hier wieder die oben im Verhältnis zu den Kunden beschriebene „Preisgefahr“, wobei die Verteilung des Risikos mit Blick auf den Arbeitnehmerschutz anders gewichtet wird. Daher bleibt der Arbeitgeber zur Entgeltfortzahlung auch dann verpflichtet, wenn die Tatsache, dass er die Arbeitskraft seiner Arbeitnehmer nicht entgegen nehmen kann, in irgendeiner Weise auf ein Risiko zurückzuführen ist, dass einer solchen Unternehmung zwangsläufig anhaftet.

Es ist umstritten, ob solche Schließungen außerhalb des allgemeinen Betriebsrisikos des Arbeitgebers liegen, sodass er kein Entgelt fortzuzahlen hat. Tatsächlich gibt es hierfür einige Argumente. Auch hier empfiehlt sich eine Prüfung des Einzelfalles, ggfs. die Zahlung unter Vorbehalt.

Unser Tipp: Anderweitiger Einsatz der Arbeitnehmer

Dessen ungeachtet sind auch hier wieder kreative Ansätze gefragt: Möglicherweise gibt es eine anderweitige Verwendung des Personals, die von den Regelungen des jeweiligen Arbeitsvertrages bzw. dem allgemeinen Weisungsrecht des Arbeitgebers gedeckt ist. Ggfs. können die Mitarbeiter des Franchisenehmers eingesetzt werden, um Verbesserungen am Systembetrieb vorzunehmen oder neue Werbekampagnen zu planen oder Ähnliches.

3. In Kurzarbeit?

Wegen der „Hilfspakete“ der Bundesregierung ist auch die Kurzarbeit als Krisenbekämpfungsmittel in aller Munde. Ob dies im Franchising jedoch ein taugliches Mittel ist, ist zweifelhaft: Die Möglichkeit zur Kurzarbeit muss nämlich vertraglich vereinbart sein. Diese Vereinbarung kann in Tarifverträgen erfolgen, was in den für das Franchising relevanten Branchen eher selten der Fall ist. Betriebsräte, mit denen Betriebsvereinbarungen zur Kurzarbeit getroffen werden können, gibt

es im Franchising kaum. Daher ist eine individuelle Vereinbarung mit jedem Arbeitnehmer erforderlich. Wenn der Arbeitsvertrag keine Regelungen hinsichtlich der Kurzarbeit vorsieht, müssten daher alle Arbeitnehmer der Kurzarbeit jetzt zustimmen.

Sollte dies der Fall sein, kann Kurzarbeit bei der Agentur für Arbeit angezeigt werden, wenn die üblichen Arbeitszeiten aufgrund der Betriebsschließungen vorübergehend wesentlich verringert sind, beispielweise weil der Betrieb aufgrund staatlicher Schutzmaßnahmen geschlossen ist. Die Bundesagentur hat in Internetveröffentlichungen bereits gemeldet, dass die jetzigen staatlichen Schutzmaßnahmen diese Voraussetzungen erfüllen. Die Einzelheiten lassen sich der Homepage der Arbeitsagentur (<https://www.arbeitsagentur.de/news/corona-virus-informationen-fuer-unternehmen-zum-kurzarbeitergeld>) entnehmen. Dort besteht auch die Möglichkeit eines Onlineantrages. Die Förderdauer beträgt grundsätzlich 12 Monate, kann aber auf 24 Monate verlängert werden.

4. Geringfügig Beschäftigte („Mini-Job“/ „450 Euro-Job“)?

Auch der Einsatz Geringfügig Beschäftigter ist im Franchising verbreitet. Die Vergütung erfolgt häufig stundenweise nach auf Abruf geleisteten Arbeitszeiten. Hier kommt es darauf an, ob sich aus dem Vertrag mit dem Angestellten eine vereinbarte Wochenstundenzahl ergibt. Ist eine Wochenstundenzahl vereinbart, gerät der Arbeitgeber in Annahmeverzug, wenn er die Leistungen des Arbeitnehmers nicht abrufen, und muss nach den oben dargestellten Grundsätzen aller Voraussicht nach Entgelt zahlen.

Sollte eine Wochenstundenzahl nicht vereinbart sein, was leider häufig der Fall ist, gilt nach den gesetzlichen Regelungen eine Mindestwochenarbeitszeit von 20 Stunden als vereinbart, was in der gegenwärtigen Lage zu ganz erheblichen Problemen führen kann!

Wichtig: Für Geringfügig Beschäftigte gibt es auch kein Kurzarbeitergeld.

5. Freie Mitarbeiter

In bestimmten Branchen – etwa Gastronomie oder Fitnessstudios – ist die Beschäftigung von Freien Mitarbeitern auf Honorarbasis branchenüblich. Die Vergütung erfolgt stundenweise nach auf Abruf geleisteten Arbeitszeiten. Wird der auf Honorarbasis tätige Mitarbeiter (z.B. Kursprogramm im Fitnessstudio) stets nur auf Abruf tätig und nach den vertraglichen Regelungen auch nur für die Stunden vergütet, die abgerufen werden, ohne dass eine Verpflichtung zur Abnahme

in einem bestimmten Umfang vereinbart ist, so bestehen keine Ansprüche des Mitarbeiters, wenn keine Leistungen mehr abgerufen werden. Dies gilt auch, soweit dies im Hinblick auf behördliche oder eigene Maßnahmen des Unternehmers aufgrund der Corona-Krise geschieht.

Ist eine Mindeststundenzahl im Vertrag vorgesehen, liegt das Risiko wiederum beim Unternehmer und der Vergütungsanspruch des Mitarbeiters gilt für die Dauer des Vertrages grundsätzlich im Umfang der vereinbarten Abnahmeverpflichtung fort.

V. Wie kann die Liquidität aufrecht gehalten werden?

1. Versicherungsschutz prüfen

In der Regel haben Unternehmer Betriebsausfallversicherungen, die für die durch Betriebsstillstand entstehenden Schäden aufkommen. In vielen Franchiseverträgen ist sogar eine Pflicht zum Abschluss einer Betriebsausfallversicherung vereinbart. Ob eine Einstandspflicht der Versicherung besteht, ist von der jeweiligen Versicherung abhängig. Oftmals sind nur solche Ausfälle versichert, die durch die Beschädigung oder Zerstörung des Betriebs erfolgt sind. Allerdings kann durchaus vereinbart worden sein, dass eine behördliche Schließung des Betriebs abgesichert ist. Die Schließung muss dann wegen einer nach dem Infektionsschutzgesetz („IFSG“) meldepflichtigen Krankheit erfolgt sein. Nach § 7 Abs. 1 Nr. 31 a IFSG ist das Corona-Virus davon erfasst. Der Versicherungsschutz würde dann bestehen. Insoweit lohnt sich eine Prüfung der Bedingungen.

2. Stundung vereinbaren

Wenn die Zahlungspflicht nicht schon wegen der vertraglichen oder gesetzlichen Regelungen entfällt und auch die Versicherung nicht zahlt, bleibt die Möglichkeit, aktiv auf die Vertragspartner zuzugehen und eine Stundung der fälligen Zahlungen zu erbitten. So könnte beispielsweise mit dem Vermieter besprochen werden, dass die demnächst anfallenden Geschäftsraummietzahlungen für April und Mai nicht oder jedenfalls nicht vollständig sofort fällig werden. Man könnte beispielsweise vereinbaren, nur die Betriebskosten sofort zu zahlen, auf die der Vermieter in aller Regel angewiesen ist, da es sich um durchlaufende Posten handelt, die Grundmiete jedoch erst zu einem späteren, konkret festzulegenden Zeitpunkt gezahlt werden soll.

Ein Rechtsanspruch hierauf besteht freilich nicht. Ein gewisses Entgegenkommen des Vermieters ist immer erforderlich. Dennoch wird der wirtschaftlich denkende Vermieter im Zweifel eher einer Stundung von ein oder zwei Monatsmieten zustimmen, als das Risiko einzugehen, wegen einer

anderenfalls drohenden Insolvenz gar keine Miete mehr zu erhalten. Die Bereitschaft des Vermieters zu einem entsprechenden Entgegenkommen wird höher sein, wenn der Mieter vor dem Fälligkeitszeitpunkt aktiv auf den Vermieter zugeht, und mit diesem eine Lösung sucht.

3. Staatliche Hilfen

Zur Erhaltung der zum Überleben des Unternehmens notwendigen Liquidität hat die Bundesregierung zudem weitreichende staatliche Hilfen angekündigt, deren Inanspruchnahme im Einzelfall geprüft werden könnte. Neben der Erleichterung des Kurzarbeitsgeldes (s.o.) sind dies im Wesentlichen zwei Maßnahmen: Steuerstundungen und der sog. „Schutzschild“, den die Bundesminister für Finanzen und Arbeit in einer Pressekonferenz angekündigt haben.

Für Unternehmer, die von den Auswirkungen des Corona-Virus betroffen sind, hat das Finanzministerium zudem steuerliche Liquiditätshilfen geschaffen, indem die zuständigen Stellen angewiesen wurden, fällige Steuerzahlungen zu stunden, laufende Vorauszahlungen zur Einkommenssteuer bzw. Körperschaftssteuer auf Antrag herabzusetzen oder auszusetzen. Auch die Vollstreckung soll ausgesetzt werden.

Dabei muss immer ein Zusammenhang mit der aktuellen Krise bestehen. Den betroffenen Franchisenehmern ist daher zu raten, möglichst kurzfristig mit dem Finanzamt oder einem Steuerberater Kontakt aufzunehmen.

Die Liquidität von Unternehmen wird durch den sogenannten „Schutzschild“ gesichert. Dazu werden die bestehenden Programme der KfW für Liquiditätshilfen ausgeweitet und für mehr Unternehmen verfügbar gemacht. Zur Antragsstellung muss sich das Unternehmen an die jeweilige Hausbank wenden oder entsprechende Beratungsleistungen unabhängiger Dritter in Anspruch nehmen.

4. Besteht Anspruch auf Entschädigung vom Staat?

Viel diskutiert wird derzeit auch die staatliche Entschädigung im Zusammenhang mit den derzeitigen behördlichen Maßnahmen. Dazu ist es wichtig, zwei Fälle zu unterscheiden:

Wenn es dem Franchisenehmer (in seltenen Fällen auch dem Franchisegeber, wenn dieser eine natürliche Person ist) als Person die Berufsausübung untersagt wird, weil der Unternehmer infiziert ist oder zumindest ein dahingehender Verdacht besteht, besteht ein Anspruch auf Ersatz der nicht gedeckten Betriebsausgaben. Die Situation ist dann absolut vergleichbar mit der Entschädigung für Arbeitnehmer, die unter Quarantäne stehen. **Zu berücksichtigen ist dabei die kurze Frist**

von drei Monaten, nach deren Ablauf die Geltendmachung derartiger Ansprüche ausgeschlossen ist.

Davon zu unterscheiden ist der weitaus häufigere Fall, dass präventiv unter dem Gesichtspunkt der Verlangsamung der Ausbreitung („flatten the curve“) Maßnahmen gegen Unternehmer ergriffen werden, die selbst überhaupt nicht in Verdacht stehen, infiziert zu sein. Dies ist insbesondere bei den in dieser Woche erlassenen Verordnungen der Länder der Fall. Hier ist festzustellen, dass viele Detailfragen im Hinblick auf einen Entschädigungsanspruch noch ungeklärt sind, v. a. weil es in der Vergangenheit (glücklicherweise) relativ wenige Anwendungsfälle gegeben hat. Die (gerichtliche) Klärung dieser Zweifelsfragen dürfte für viele Unternehmer zu lange dauern, sodass wir diesen Aspekt hier im Zusammenhang mit den „akuten“ Fragen nicht vertiefen wollen. Dennoch sollte der Unternehmer auch diesen Aspekt im Auge behalten und das Bestehen von Ansprüchen prüfen.

Bonn, den 18.03.2020

Dr. Volker Güntzel

Dr. Patrick Giesler

Dr. Grischa Kehr

Andreas Frings

BUSSE & MIESSEN Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Friedensplatz 1

53111 Bonn

Telefon +49 228 98391-73

Telefax +49 228 630283

kanzlei@busse-miessen.de

www.busse-miessen.de