INTERNATIONALER FRANCHISEVERTRAG MUSTER

Es handelt sich um das Internationaler Franchisevertrag eines Kooperationsvertrags zwischen juristisch unabhängigen Unternehmen (Franchisegeber und Franchisenehmer) in zwei verschiedenen Ländern. Mit diesem Vertrag räumt der Franchisegeber dem Franchisenehmer das Recht auf den Vertrieb seiner Produkte/Dienstleistungen in gleichförmig ausgestatteten Betriebsstätten ein, ebenso wie das Recht zur Benutzung seiner geistigen Schutzrechte (Marken, Abzeichen, Bezeichnungen). Dieses Internationaler Franchisevertrag ist für Franchisegeschäfte mit Produkten (Nahrungsmittel, Kosmetika, Dekoration, Mode, Textilien, etc.) gedacht, lässt sich aber mit leichten Änderungen auch für Franchisegeschäfte mit Dienstleistungen (Immobilienagentur, Beratungsunternehmen, Reinigungsdienste, Catering, etc.) benutzen.

Dieser Vertrag ist in Deutsch abgefasst. Er ist auch in Englisch verfügbar.

INTERNATIONALER FRANCHISEVERTRAG

DATUM: .....

AUF DER EINEN SEITE:

……. [*Firma des Unternehmens],* mit Sitz in …… [*Straße, Stadt und Land*] und Identifikations-/Steuernummer ……. , vertreten von..... [*Name und Nachname, Position*] (nachfolgend „der Franchisegeber “),

UND AUF DER ANDEREN SEITE:

……. [*Firma des Unternehmens*], mit Sitz in …… [*Straße, Stadt und Land*] *und Identifikations-/Steuernummer* ……., vertreten von..... [*Name und Nachname, Position*]nachfolgend „der Franchisenehmer“).

Die Vertragsparteien erkennen sich einander die Fähigkeit zu, sich im Rahmen dieses Vertrags zu verpflichten und

ERKLÄREN

I. Dass der Franchisegeber ein Unternehmen ist, das im Bereich ……..
[*Die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens beschreiben und die von ihm elieferten Produkte [oder Dienstleistungen] aufführen*] tätig ist.

II. Dass der Franchisegeber Folgendes entwickelt hat, was der Franchisenehmer hiermit anerkennt:

(a) Ein spezifisches Design seiner Betriebsstätten;
(b) Eine Managementmethode für alle Betriebsstätten;
(c) Grundsätze für den Kundendienst,

die in ihrer Gesamtheit praktische Kenntnisse bilden, die vom Franchisegeber durch die Investition finanzieller Mittel und Arbeitskraft sowie auf der Grundlage seiner Erfahrung beim Betrieb des Geschäfts erworben wurden, auf das sich dieser Vertrag bezieht. Das alles wird in diesem Vertrag als „Know-how“ des Franchisegebers bezeichnet.

III. Dass das Know-how des Franchisegebers geheim, wesentlich und bestimmt ist. Der „geheime“ Charakter leitet sich von der Tatsache ab, dass das Know-how des Franchisegebers in seiner Gesamtheit und in der Kombination seiner Bestandteile weder allgemein bekannt noch einfach zugänglich ist. Der „wesentliche“ Charakter leitet sich von der Tatsache ab, dass das Know-how des Franchisegebers wichtige Informationen für den ordnungsgemäßen Betrieb des Geschäfts beinhaltet, das den Franchisegegenstand bildet. Der „bestimmte“ Charakter leitet sich von der Tatsache ab, dass das Know-how des Franchisegebers durch die einführenden Schulungsprogramme und das Franchisehandbuch, die der Franchisenehmer nach der Unterzeichnung des Vertrags erhält, ausreichend ausführlich beschrieben ist.

IV. Dass die Tätigkeit des Franchisegebers mit Hilfe von gewerblichen (Handelsnamen, Marken, Patente) oder geistigen (Urheberrechte, Software) Schutzrechten ausgeübt wird, die ihm gehören und in Anlage 1 zu diesem Vertrag aufgeführt sind.

V. Dass der Franchisenehmer die Verbesserung seiner Wettbewerbsposition im Markt anerkennt, die sich aus der Übertragung des Know-hows des Franchisegebers sowie dem Betrieb des Geschäfts unter dem Unternehmensimage des Franchisegebers, einschließlich der gewerblichen und geistigen Schutzrechte, auf die sich der vorherige Punkt IV des Erklärungsteils bezieht, ergibt.

VI. Dass der Franchisenehmer anerkennt, dass die Marktprognosen und Rentabilitätsstudien, die er gemeinsam mit dem Franchisegeber erstellt hat, auf der Grundlage von vorsichtigen wirtschaftlichen Schätzungen berechnet wurden und sie vom Franchisenehmer nicht als Rentabilitätsversprechen oder -zusage seitens des Franchisegebers betrachtet werden dürfen. Der Franchisenehmer erkennt an, dass die finanziellen Ergebnisse des durch diesen Vertrag übertragenen Franchisegeschäfts im großen Maße von seinen Fähigkeiten beim Unternehmensmanagement, dem Kundendienst und sonstigen Elementen, wie möglichen Wettbewerbsquellen oder Änderungen der Marktpräferenzen abhängen, wobei diese Aufzählung nicht erschöpfend, sondern nur beispielhaft ist. Der Franchisenehmer erkennt an, dass er vor Unterzeichnung dieses Vertrags die Gelegenheit hatte, sich von den von ihm für zweckmäßig erachteten unabhängigen Fachleuten in rechtlicher und finanzieller Hinsicht beraten zu lassen.

.....

Das ist ein Muster mit 2 der 20 Seiten des Internationalen Franchisevertrag.
Um mehr Infos zu diesem Vertrag zu sehen bitte hier klicken:
INTERNATIONALER FRANCHISEVERTRAG

NUTZUNGSANLEITUNG

Die vom Rechtsexpertenteam von Global Negotiator erstellten Verträge decken alle relevanten Aspekte ab, die in den verschiedenen Arten von Geschäften zwischen Unternehmen verhandelt und vereinbart werden. Bei der Verwendung dieser Verträge sollten jedoch eine Reihe von Empfehlungen berücksichtigt werden, die für alle Verträge gelten. Sie werden nachfolgend in dieser Nutzungsanleitung dargelegt.

DATUM

Das Datum des Inkrafttretens des Vertrags ist das im Kopfteil stehende, wie es in den letzten Absätzen des Vertrags vor den Unterschriften erwähnt wird (Dieser Vertrag tritt an dem in seinem Kopfteil angegebenen Datum in Kraft).

In einigen Verträgen -zum Beispiel im Liefervertrag- wird das Datum des Inkrafttretens auch in einer der Klauseln erwähnt. Um in diesen Fällen Abweichungen zu vermeiden, ist zu überprüfen, dass die beiden eingefügten Termine sowohl im Kopfteil als auch in der entsprechenden Klausel gleich sind.

VERTRAGSPARTEIEN

Auf der ersten Seite des Vertrags sind die kompletten Daten der Vertragsparteien einfügen:

- Wenn die Vertragspartei ein Unternehmen ist, sind die folgenden Daten einzufügen: registrierter Name, Art der Gesellschaft (mit begrenzter Haftung, Aktiengesellschaft, etc.) vollständige Anschrift, Registerdaten und Steuernummer.

- Wenn die Vertragspartei eine natürliche Person ist, die als unabhängiger Selbstständiger arbeitet (zum Beispiel ein Handelsvertreter), sind die folgenden Daten einzufügen: vollständiger Name, Beruf, Anschrift und Steuernummer.

VERTRAGSBESTIMMUNGEN

Klauseln mit verschiedenen Alternativen: Wahl der günstigsten

Bei den wichtigsten Klauseln jedes Vertrags (Exklusivität, Zahlungsweise, Entschädigungen, anwendbares Recht und Lösung von Konflikten, etc.) werden verschiedene Textalternativen vorgeschlagen, so dass man die beste für jede Situation auswählen kann. Deshalb muss der Benutzer, bevor er den Vertrag der anderen Partei aushändigt, die Alternativen, die er für seine Interessen am geeignetsten hält, auswählen und die übrigen streichen.

Klauseln mit Leerstellen zum Ausfüllen

In mehreren Vertragsklauseln gibt es Leerstellen, die mit Auslassungspunkten (.....) gekennzeichnet sind und die vom Benutzer mit Text auszufüllen sind. Nach den Auslassungspunkten stehen in eckigen Klammern die Daten und Erklärungen für das Einfügen des Textes.

- Wenn der Text in den eckigen Klammern in runder Schrift ist, (die gleiche wie die im Vertrag) und durch "," oder das Wort „oder“ abgetrennt ist, muss der Benutzer eine der angebotenen Optionen wählen.

Beispiel einer Leerstelle (.....) mit zu wählenden Optionen in eckigen Klammern:

Bei Bestellungen, die vor Ablauf dieses Vertrages entgegengenommen werden und zu Verkäufen innerhalb von ..... [1, 2, 3, 6] Monaten führen, hat der Handelsvertreter Anspruch auf die entsprechende Provision. In diesem Fall muss der Benutzer zwischen den Optionen 1, 2, 3 oder 6 Monaten wählen und eine von ihnen in die mit Auslassungspunkten (.....) gekennzeichnete Leerstelle einfügen.

- Wenn der Text in den eckigen Klammern in kursiver Schrift ist, muss der Benutzer die verlangten Daten einfügen und den Text in den eckigen Klammern entfernen.

Beispiel einer Leerstelle (.....) mit einzufügendem Text:

Die Parteien sind sich einig darüber, ihre Rechtsstreitigkeiten den Vorschriften über Schlichtungen und Schiedsverfahren der Internationalen Handelskammer zu unterwerfen und durch einen oder mehrere Schlichter entscheiden zu lassen, die im Einklang mit diesen Vorschriften bestellt werden. Der Schiedsort ist ……..... [*Stadt und Land*]". In diesem Fall muss der Benutzer in die Leerstelle (.....) die gewünschte Stadt und Land für das Schiedsverfahren einfügen und den Text in eckigen Klammern [Stadt und Land] entfernen.

Zustellungsklauseln

Manchmal kann es vorkommen, dass die offizielle Anschrift einer Vertragspartei, die zu Beginn des Vertrags steht, sich von der unterscheidet, die für die Beziehungen zwischen den Vertragsparteien während der Laufzeit des Vertrags verwendet wird. In diesen Fällen ist es angebracht, am Ende des Vertrags eine Zustellungsklausel einzufügen.

Beispiel einer Zustellungsklausel:

Mitteilungen. - Für die Erfüllung ihrer Verpflichtungen legen die Parteien als Zustellungsanschriften im Rahmen dieses Vertrags fest:

- Vertragspartei 1 ..... [*vollständige Anschrift einfügen*].
- Vertragspartei 2 ..... [*vollständige Anschrift einfügen*].

ANLAGEN

Die Verträge enthalten Anlagen, die sich auf die Klauseln beziehen, in denen sie erwähnt werden. Bei den Anlagen werden allgemein gebräuchliche Formate verwendet. Der Benutzer muss daher diese Formate sowie die in ihnen enthaltenen Inhalte seiner besonderen Situation anpassen.

UNTERSCHRIFTEN

Unterzeichnende Personen

Personen, die den Vertrag im Namen des Unternehmens unterzeichnen, müssen dazu ermächtigt sein, und zwar am besten durch eine Vollmachtsurkunde. Unter der

Vertragsunterschrift muss neben dem vollständigen Namen der Person auch das Amt stehen, das sie im Unternehmen innehat. Wenn eine der unterzeichnenden Vertragsparteien eine natürliche Person ist (zum Beispiel ein Handelsvertreter im Handelsvertretervertrag) muss es natürlich die Person selbst sein, die den Vertrag unterzeichnet.

Die Gesetzgebung einiger Länder verlangt für die Gültigkeit der Verträge, dass sie vor Zeugen oder einem öffentlichen Notar unterzeichnet werden. Deshalb ist es vor Unterzeichnung des Vertrags sinnvoll, sich über die Anforderungen in jedem Land zu informieren.

Ort und Datum der Unterschrift

Normalerweise werden die Verträge von beiden Parteien am gleichen Datum und Ort unterzeichnet. Bei internationalen Verträgen ist es allerdings wegen der physischen Entfernungen üblich, dass eine der Parteien an einem anderen Ort und Datum unterzeichnet. In diesem Vertrag sind beide Alternativen vorgesehen, so dass man die für jede Situation angemessenste auswählen kann.

Anzahl der Ausfertigungen

Es ist üblich, dass zwei Originalausfertigungen des Vertrags ausgestellt werden, wobei jede Vertragspartei eine von ihnen erhält. Aber es kann auch nötig sein, mehr Ausfertigungen auszustellen. das einzige, was man dafür tun muss, ist, die Anzahl der ausgestellten Ausfertigungen ausdrücklich in dem Absatz verwenden, wer Zweck am Ende des Vertrags steht (Para ello, lo único que hay que hacer es mencionar explícitamente el número de ejemplares que se firman en el párrafo que se incluye a este respecto al final del contrato (Und zum Zeichen ihrer Zustimmung zu allen Vertragsbestimmungen unterzeichnen beide Vertragsparteien diesen Vertrag in .... Ausfertigungen, die gleichermaßen als Originale gelten).

ALLGEMEINE EMPFEHLUNGEN

Die Vertragsparteien müssen alle Blätter des Vertrags, einschließlich der Anlagen, unterzeichnen, damit sie gültig sind. Es empfiehlt sich, einen Kugelschreiber oder Füller (niemals Bleistift) mit einer anderen Farbe als schwarz (zum Beispiel blau) zu verwenden, so dass es einfacher ist, die Originale von den Kopien zu unterscheiden.

Es ist ratsam, wenn auch nicht zwingend, im Vertrag stehende Geldbeträge sowie Prozentanteile sowohl in Zahlen als auch Buchstaben zu schreiben; natürlich müssen beide Beträge genau gleich sein. Außerdem ist die Währung zu nennen, auf die sich die Geldbeträge beziehen. Deshalb ist es ratsam, die Währungskürzel der ISO-Norm in Großbuchstaben (EUR für den Euro, USD für den Dollar, GBP das britische Pfund, JPY für den japanischen Yen, etc.) zu schreiben - (die Kürzel anderer Währungen können auf der Website www.oanda.com in Erfahrung gebracht werden).

Nachdem die angemessensten Alternativen für jede Klausel ausgewählt und die Leerstellen ausgefüllt worden sind, muss man den Vertrag noch einmal vollständig überprüfen, um überflüssige Absätze zu streichen und Fehler zu korrigieren.

Verträge für das internationale Unternehmen

Internationale Verträge (Deutsch, Spanisch, Englisch & Französis)

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Franchise Contract
- International Services Agreement
- International Consulting Agreement
- International License Contract
- Pack 7 Internationale Verträge (Basic)
- Pack 12 Internationale Verträge (Premium)

Handelsverträge (Deutsch, Spanisch, Englisch & Französis)

- Vertriebsvertrag
- Handelsvertretervertrag
- Vertretungsvertrag
- Provisionsvertrag
- Joint Venture Vertrag
- Liefervertrag
- Herstellungsvertrag
- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Services Contract
- Consulting Contract
- Technology Transfer Agreement
- Franchise Contract
- Pack 4 Handelsverträge (Basic)
- Pack 8 Handelsverträge (Premium)

China Verträge (Zweisprachig Englisch-Chinesisch)

- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract China
- Supply Contract China
- OEM Manufacturing Contract China
- Confidentiality Contract China
- Memorandum of Understanding for Distribution Contract China
- Memorandum of Understanding for Joint Venture China

Briefe für Verträge

- Letter Enclosing Contract for Signature
- Letter Proposing Amendments to Contract
- Letter Proposing Variation of Contract
- Letter Terminating Contract on Breach
- Letter Terminating Contract on Notice
- Pack 5 Contractual Letters

Briefe des absichten

- Letter of Intent for International Sale
- Letter of Intent for International Distribution
- Letter of Intent for International Joint Venture
- Pack 3 Letters of Intent

GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications

DE SPA ENG FRA