VERORDNUNG (EWG) Nr. 4087/88 DER KOMMISSION

vom 30. November 1988

über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Franchisevereinbarungen

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 19/65/EWG des Rates vom 2. März 1965 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf Artikel 1,

nach Veröffentlichung des Verordnungsentwurfs [2],

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Die Kommission ist nach der Verordnung Nr. 19/65/EWG ermächtigt, durch Verordnung Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf bestimmte, unter Artikel 85 Absatz 1 fallende Gruppen von Vereinbarungen anzuwenden, an denen nur zwei Unternehmen beteiligt sind und die entweder den Alleinvertrieb oder den Alleinbezug von Waren zum Gegenstand haben oder Beschränkungen enthalten, die im Zusammenhang mit dem Erwerb oder der Nutzung von gewerblichen Schutzrechten auferlegt sind.

(2) Franchisevereinbarungen umfassen im wesentlichen die Erteilung von Lizenzen für die Nutzung von Rechten an gewerblichem oder geistigem Eigentum wie Warenzeichen, sonstigen der Unterscheidung dienenden Zeichen oder Know-how; derartige Lizenzen können mit Liefer- oder Bezugspflichten für Waren verbunden sein.

(3) Entsprechend ihrem jeweiligen Gegenstand sind verschiedene Arten von Franchisen voneinander zu unterscheiden. Industrielle Franchisen beziehen sich auf die Herstellung von Erzeugnissen, Vertriebsfranchisen auf den Warenvertrieb und Dienstleistungsfranchisen auf die Erbringung von Dienstleistungen.

(4) Aufgrund der Erfahrungen der Kommission läßt sich eine Gruppe von Franchisevereinbarungen bestimmen, die unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, aber für welche die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 regelmäßig als erfüllt angesehen werden können. Dies trifft auf Franchisevereinbarungen zu, in denen es einer der Vertragspartner übernimmt, an Endverbraucher Waren zu liefern oder Dienstleistungen zu erbringen. Vereinbarungen über die Vergabe industrieller Franchisen können dagegen nicht in diese Verordnung einbezogen werden. Derartige Vereinbarungen regeln gewöhnlich die Beziehungen zwischen Herstellern und weisen deshalb andere Merkmale als die übrigen Arten von Franchisen auf. Sie umfassen die Erteilung von Herstellungslizenzen aufgrund von Patenten und/oder Know-how sowie damit verbunden die Erteilung von Warenzeichenlizenzen. Einigen unter ihnen kommt der Rechtsvorteil anderer Gruppenfreistellungen zugute, falls sie die Bedingungen der jeweiligen Verordnung erfüllen.

(5) Diese Verordnung muß für Franchisevereinbarungen gelten, die zwischen zwei Unternehmen, dem Franchisegeber und dem Franchisenehmer geschlossen werden und den Einzelhandelsverkauf von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher oder aber eine Verbindung dieser Tätigkeiten wie etwa die Bearbeitung von Erzeugnissen oder deren Anpassung an die besonderen Bedürfnisse der Kunden zum Gegenstand haben. Sie muß auch dann gelten, wenn die Beziehungen zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer durch ein drittes Unternehmen, den Hauptfranchisenehmer, begründet werden. Auf Großhandelsfranchisen kann diese Verordnung keine Anwendung finden, weil die Kommission insoweit noch nicht über ausreichende Erfahrungen verfügt.

(6) Franchisevereinbarungen im Sinne dieser Verordnung können unter Artikel 85 Absatz 1 fallen. Sie sind insbesondere dann geeignet, den innergemeinschaftlichen Handel zu beeinträchtigen, wenn sie zwischen Unternehmen aus verschiedenen Mitgliedstaaten geschlossen werden oder wenn sie die Grundlage eines über die Grenzen eines einzigen Mitgliedstaats hinausreichenden Franchisenetzes bilden.

(7) Franchisevereinbarungen im Sinne dieser Verordnung verbessern in aller Regel den Warenabsatz und/oder die Erbringung von Dienstleistungen. Sie ermöglichen es Franchisegebern, mit begrenzten finanziellen Vorleistungen ein einheitliches Franchisenetz aufzubauen. Dadurch wird der Marktzutritt neuer Anbieter, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen, erleichtert und der Wettbewerb zwischen Erzeugnissen verschiedener Hersteller verstärkt. Derartige Vereinbarungen erlauben es außerdem unabhängigen Händlern, neue Geschäfte schneller zu eröffnen und mit einer größeren Aussicht auf Erfolg zu betreiben als ohne die Erfahrungen des Franchisegebers und dessen Unterstützung. Diese Händler können daher den großen Handelsunternehmen einen wirksamen Wettbewerb liefern.

[1] ABl. Nr. 36 vom 6. 3. 1965, S. 533/65.
[2] ABl. Nr. C 229 vom 27. 8. 1987, S. 3.

(8) Franchisevereinbarungen gewährleisten im allgemeinen auch den Benutzern und anderen Endverbrauchern einen angemessenen Anteil an dem entstehenden Gewinn, weil sie die Vorteile eines einheitlichen Franchisenetzes und des Einsatzes von Händlern, die persönlich an der Leistungsfähigkeit ihres Betriebes interessiert sind, miteinander verbinden. Der einheitliche Charakter des Franchisenetzes und die ständige Zusammenarbeit zwischen dem Franchisegeber und den Franchisenehmern sichert die gleichbleibende Qualität der Waren und Dienstleistungen. Die günstigen Auswirkungen von Franchisen auf den Herstellerwettbewerb und die Freiheit der Verbraucher, sich an jedweden dem Netz angeschlossenen Franchisenehmer zu wenden, bieten eine ausreichende Gewähr dafür, daß diese Vorteile in angemessenem Umfang an die Verbraucher weitergegeben werden.

(9) Die Verordnung muß die wettbewerbsbeschränkenden Verpflichtungen bestimmen, die in Franchisevereinbarungen enthalten sein dürfen. Letzteres gilt insbesondere für die Franchisenehmern eingeräumte Gebietsausschließlichkeit sowie für das ihnen zugleich auferlegte Verbot der aktiven Kundenwerbung außerhalb ihres Gebiets, denn dadurch werden die Franchisenehmer veranlaßt, ihre Absatzbemühungen auf das Vertragsgebiet zu konzentrieren. Entsprechendes gilt für die Gebietsausschließlichkeit, die dem Hauptfranchisenehmer eingeräumt wird und für die ihm auferlegte Verpflichtung, mit Dritten außerhalb seines Gebietes keine Franchisevereinbarungen abzuschließen. Soweit Franchisenehmer Erzeugnisse, die vom Franchisegeber oder nach seinen Anweisungen hergestellt und/oder mit seinem Warenzeichen versehen sind, verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen benutzen, können sie verpflichtet werden, keine mit diesen in Wettbewerb stehenden Erzeugnisse zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu benutzen, denn nur so läßt sich ein einheitliches Franchisenetz errichten, das mit den Erzeugnissen des Franchisegebers identifiziert wird. Eine solche Verpflichtung kann jedoch nur hingenommen werden, wenn sie auf Erzeugnisse beschränkt bleibt, die den Hauptgegenstand der Franchise bilden ; sie darf sich insbesondere nicht auf Zubehör oder Ersatzteile für diese Erzeugnisse beziehen.

(10) Durch die erwähnten Verpflichtungen werden den Beteiligten somit keine Beschränkungen auferlegt, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind. Insbesondere ist ein begrenzter Gebietsschutz für die Franchisenehmer unerläßlich, um sie gegen den Verlust ihrer finanziellen Aufwendungen abzusichern.

(11) Es ist zweckmäßig, in der Verordnung eine Reihe von Verpflichtungen zu bezeichnen, die in der Regel nicht wettbewerbsbeschränkend sind, um ihnen den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung zukommen zu lassen, falls sie aufgrund besonderer wirtschaftlicher oder rechtlicher Umstände von Artikel 85 Absatz 1 erfaßt werden. Die nicht abschließende Liste derartiger Klauseln enthält insbesondere solche Verpflichtungen, die notwendig sind, um den einheitlichen Charakter des Franchisenetzes und dessen Ansehen zu bewahren oder um zu verhindern, daß das vom Franchisegeber zur Verfügung gestellte Know-how und die von ihm geleistete Unterstützung seinen Wettbewerbern zugute kommt.

(12) Die Verordnung muß die Bedingungen bestimmen, die für die Anwendung der Gruppenfreistellung erfüllt sein müssen. Damit der Wettbewerb nicht für einen wesentlichen Teil der den Gegenstand der Franchise bildenden Waren ausgeschaltet werden kann, müssen Paralleleinfuhren möglich bleiben. Damit ist sicherzustellen, daß Querlieferungen zwischen Franchisenehmern jederzeit vorgenommen werden können. Falls neben dem Franchisenetz ein anderes Vertriebssystem besteht, müssen die Franchisenehmer die Vertragswaren auch von den zugelassenen Vertriebshändlern beziehen können. Um die Verbraucher besser aufzuklären und auf diese Weise dazu beizutragen, daß sie an dem entstehenden Gewinn angemessen beteiligt werden, ist vorzusehen, daß der Franchisenehmer seine Rechtsstellung als unabhängiges Unternehmen in einer geeigneten Weise, welche die Einheitlichkeit des Franchisenetzes nicht beeinträchtigt, bekanntzugeben hat. Sofern der Franchisenehmer für Erzeugnisse des Franchisegebers Garantieleistungen zu erbringen hat, muß diese Verpflichtung auch dann gelten, wenn die betreffenden Erzeugnisse vom Franchisegeber, von anderen Franchisenehmern oder von sonstigen zugelassenen Händlern geliefert wurden.

(13) Die Verordnung muß außerdem angeben, welche Beschränkungen nicht in den Franchisevereinbarungen enthalten sein dürfen, damit diesen der Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung zukommt, weil sie unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 fallen und keine allgemeine Vermutung dafür besteht, daß sie die von Artikel 85 Absatz 3 geforderten günstigen Wirkungen haben. Letzteres gilt insbesondere für Marktaufteilungen zwischen konkurrierenden Herstellern, für Klauseln, welche die Freiheit des Franchisenehmers zur Wahl seiner Lieferanten oder Kunden übermäßig einschränken sowie für Fälle, in denen der Franchisenehmer in seiner Preisgestaltungsfreiheit beschränkt wird. Es steht dem Franchisegeber jedoch frei, Preise zu empfehlen, soweit dies nach innerstaatlichem Recht zulässig ist und nicht zu aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwecks tatsächlicher Anwendung dieser Preise führt.

(14) Auf diejenigen Vereinbarungen, welche nicht ohne weiteres unter die Freistellung fallen, weil sie Klauseln enthalten, die in der Verordnung nicht ausdrücklich zugelassen werden, ohne jedoch Wettbewerbsbeschränkungen vorzusehen, die ausdrücklich ausgeschlossen sind, kann gleichwohl die allgemeine Vermutung der Vereinbarkeit mit Artikel 85 Absatz 3 zutreffen, auf die sich die

Gruppenfreistellung stützt. Die Kommission kann schnell feststellen, ob dies der Fall ist. Eine solche Vereinbarung kann deshalb als durch die in dieser Verordnung vorgesehene Freistellung erfaßt betrachtet werden, falls sie bei der Kommission angemeldet wird und diese der Freistellung innerhalb eines bestimmten Zeitraums nicht widerspricht.

(15) Sollten im Einzelfall Vereinbarungen, die unter diese Verordnung fallen, gleichwohl Wirkungen haben, die mit Artikel 85 Absatz 3, insbesondere in seiner Auslegung durch die Verwaltungspraxis der Kommission und die Rechtsprechung des Gerichtshofes, unvereinbar sind, so kann die Kommission den beteiligten Unternehmen den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung entziehen. Dies gilt vor allem dann, wenn der Wettbewerb wegen der Struktur des betroffenen Marktes in erheblichem Maße eingeschränkt ist.

(16) Vereinbarungen, die nach dieser Verordnung ohne weiteres freigestellt sind, brauchen nicht angemeldet zu werden. Es bleibt dem Unternehmen jedoch unbenommen, im Einzelfall eine Entscheidung nach der Verordnung Nr. 17 des Rates [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, zu verlangen.

(17) Vereinbarungen können entsprechend ihrer Eigenart in den Genuß entweder dieser oder einer anderen Verordnung gelangen, sofern sie die für deren Anwendung jeweils erforderlichen Voraussetzungen erfüllen. Aus einer Verbindung von Vorschriften dieser Verordnung mit solchen einer anderen Verordnung wächst ihnen dagegen kein Rechtsvorteil zu —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Artikel 85 Absatz 1 des Vertrags wird gemäß Artikel 85 Absatz 3 unter den in dieser Verordnung genannten Voraussetzungen auf Franchisevereinbarungen für nicht anwendbar erklärt, an denen mehr als zwei Unternehmen beteiligt sind und die eine oder mehrere der in Artikel 2 bezeichneten Beschränkungen enthalten.

(2) Die Freistellung nach Absatz 1 gilt auch für Hauptfranchisevereinbarungen, an denen nicht mehr als zwei Unternehmen beteiligt sind. Die Vorschriften dieser Verordnung über das Verhältnis zwischen dem Franchisegeber und dem Franchisenehmer finden, soweit dies möglich ist, auf das Verhältnis zwischen dem Franchisegeber und dem Hauptfranchisenehmer sowie auf das Verhältnis zwischen dem Hauptfranchisenehmer und dem Franchisenehmer entsprechende Anwendung.

(3) Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:

a) *„Franchise"* ist eine Gesamtheit von Rechten an gewerblichem oder geistigem Eigentum wie Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschilder, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Know-how oder Patente, die zum Zwecke des Weiterverkaufs von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher genutzt wird.

b) *„Franchisevereinbarungen"* sind Vereinbarungen, in denen ein Unternehmen, der Franchisegeber, es einem anderen Unternehmen, dem Franchisenehmer, gegen unmittelbare oder mittelbare finanzielle Vergütung gestattet, eine Franchise zum Zwecke der Vermarktung bestimmter Waren und/oder Dienstleistungen zu nutzen. Sie müssen den folgenden Gegenstand enthalten:

— die Benutzung eines gemeinsamen Namens oder Zeichens sowie die einheitliche Aufmachung der vertraglich bezeichneten Geschäftslokale und/oder Transportmittel;

— die Mitteilung von Know-how durch den Franchisegeber an den Franchisenehmer;

— eine fortlaufende kommerzielle oder technische Unterstützung des Franchisenehmers durch den Franchisegeber während der Laufzeit der Vereinbarung.

c) *„Hauptfranchisevereinbarungen"* sind Vereinbarungen, in denen ein Unternehmen, der Franchisegeber, es einem anderen Unternehmen, dem Hauptfranchisenehmer, gegen unmittelbare oder mittelbare finanzielle Vergütung gestattet, eine Franchise zum Zwecke des Abschlusses von Franchisevereinbarungen mit dritten Unternehmen, den Franchisenehmern, zu nutzen.

d) „Waren des *Franchisegebers"* sind Erzeugnisse, die vom Franchisegeber oder nach dessen Anweisungen hergestellt und/oder mit dessen Namen oder Warenzeichen gekennzeichnet sind.

e) *„Vertraglich bezeichnete Geschäftslokale"* sind die für die Nutzung der Franchise bestimmten Räumlichkeiten oder, wenn die Franchise außerhalb eines solchen Geschäftslokals genutzt wird, der Standort, von dem aus der Franchisenehmer die für die Nutzung der Franchise bestimmten Transportmittel („vertraglich bezeichnete Transportmittel") einsetzt.

f) *„Know-how"* ist eine Gesamtheit von nichtpatentierten praktischen Kenntnissen, die auf Erfahrungen des Franchisegebers sowie Erprobungen durch diesen beruhen und die geheim, wesentlich und identifiziert sind.

g) *„Geheim"* bedeutet, daß das Know-how in seiner Substanz, seiner Struktur oder der genauen Zusammensetzung seiner Teile nicht allgemein bekannt oder nicht leicht zugänglich ist. Der Begriff ist nicht in dem engen Sinne zu verstehen, daß jeder einzelne Teil des Know-how außerhalb des Geschäfts des Franchisegebers völlig unbekannt oder unerhältlich sein müßte.

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

h) *„Wesentlich"* bedeutet, daß das Know-how Kenntnisse umfaßt, die für den Verkauf von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen an Endverbraucher, insbesondere für die Präsentation der zum Verkauf bestimmten Waren, die Bearbeitung von Erzeugnissen im Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen, die Art und Weise der Kundenbedienung sowie die Führung des Geschäfts in verwaltungsmäßiger und finanzieller Hinsicht wichtig sind. Das Know-how muß für den Franchisenehmer nützlich sein; dies trifft zu, wenn es bei Abschluß der Vereinbarung geeignet ist, die Wettbewerbsstellung des Franchisenehmers insbesondere dadurch zu verbessern, daß es dessen Leistungsfähigkeit steigert und ihm das Eindringen in einen neuen Markt erleichtert.

i) *„Identifiziert"* bedeutet, daß das Know-how ausführlich genug beschrieben sein muß, um prüfen zu können, ob es die Merkmale des Geheimnisses und der Wesentlichkeit erfüllt. Die Beschreibung des Know-how kann entweder in der Franchisevereinbarung oder einem besonderen Schriftstück niedergelegt oder in jeder anderen geeigneten Form vorgenommen werden.

Artikel 2

Die Freistellung nach Artikel 1 gilt für die nachstehend aufgeführten Wettbewerbsbeschränkungen:

a) Die Verpflichtung des Franchisegebers, in einem abgegrenzten Gebiet des Gemeinsamen Marktes, dem Vertragsgebiet,
   — dritten Unternehmen die Nutzung der Franchise weder ganz noch teilweise zu gestatten;
   — die Franchise nicht selbst zu nutzen und Waren oder Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise sind, nicht unter Verwendung einer ähnlichen Methode zu vermarkten;
   — Waren des Franchisegebers nicht selbst an Dritte zu liefern;

b) die Verpflichtung des Hauptfranchisenehmers, mit Dritten außerhalb des Vertragsgebiets keine Franchisevereinbarungen zu schließen;

c) die Verpflichtung des Franchisenehmers, die Franchise nur von dem vertraglich bezeichneten Geschäftslokal aus zu nutzen;

d) die Verpflichtung des Franchisenehmers, außerhalb des Vertragsgebiets für Waren oder Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise sind, keine Kunden zu werben;

e) die Verpflichtung des Franchisenehmers, keine Erzeugnisse herzustellen, zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu verwenden, die mit Waren des Franchisegebers im Wettbewerb stehen, welche Gegenstand der Franchise sind. Besteht der Gegenstand der Franchise darin, sowohl bestimmte Arten von Erzeugnissen als auch Ersatzteile für diese und Zubehör zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu verwenden, so darf die Verpflichtung nicht hinsichtlich der Ersatzteile oder des Zubehörs auferlegt werden.

Artikel 3

(1) Der Anwendbarkeit von Artikel 1 stehen folgende, dem Franchisenehmer auferlegte Verpflichtungen nicht entgegen, soweit sie für den Schutz der Rechte des Franchisegebers an gewerblichem oder geistigem Eigentum oder zur Aufrechterhaltung der Einheitlichkeit und des Ansehens des Franchisenetzes erforderlich sind:

a) ausschließlich Erzeugnisse zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu verwenden, die eine vom Franchisegeber festgelegte Mindestqualität erreichen;

b) nur solche Erzeugnisse zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu verwenden, die vom Franchisegeber selbst oder einem von ihm benannten dritten Unternehmen hergestellt worden sind, falls es wegen der Art der Erzeugnisse, die Gegenstand der Franchise sind, praktisch unmöglich ist, objektive Qualitätskriterien anzuwenden;

c) in Gebieten, in denen er mit Unternehmen des Franchisenetzes einschließlich des Franchisegebers in Wettbewerb treten würde, die Franchise weder mittelbar noch unmittelbar in einem ähnlichen Geschäft zu nutzen. Diese Verpflichtung kann dem Franchisenehmer hinsichtlich des Gebietes, in welchem er die Franchise genutzt hat, auch noch für einen angemessenen Zeitraum nach Beendigung der Vereinbarung auferlegt werden, der ein Jahr nicht überschreiten darf;

d) keine Anteile am Kapital eines konkurrierenden Unternehmens zu erwerben, die es dem Franchisegeber ermöglichen würden, einen wesentlichen Einfluß auf das geschäftliche Verhalten des Unternehmens auszuüben;

e) Waren, die Gegenstand der Franchise sind, nur an Endverbraucher, an andere Franchisenehmer und an Wiederverkäufer abzusetzen, die in andere, vom Hersteller dieser Waren oder mit dessen Zustimmung belieferte Vertriebswege eingegliedert sind;

f) sich nach besten Kräften um den Absatz der Waren oder die Erbringung der Dienstleistungen zu bemühen, die Gegenstand der Franchise sind, ein Mindestsortiment von Waren zum Verkauf anzubieten, einen Mindestumsatz zu erzielen, Bestellungen im voraus zu planen, ein Mindestlager zu unterhalten sowie Kundendienst und Garantieleistungen zu gewähren;

g) dem Franchisegeber einen bestimmten Teil seines Einkommens für Werbezwecke zu überweisen und eigene Werbemaßnahmen durchzuführen, wobei er die Zustimmung des Franchisegebers zu der Art der Werbung einholen muß.

(2) Der Anwendbarkeit von Artikel 1 stehen folgende, dem Franchisenehmer auferlegte Verpflichtungen nicht entgegen:

a) das von dem Franchisegeber mitgeteilte Know-how nicht an Dritte weiterzugeben; diese Verpflichtung kann dem Franchisenehmer auch für die Zeit nach Beendigung der Vereinbarung auferlegt werden;

b) dem Franchisegeber alle bei der Nutzung der Franchise gewonnenen Erfahrungen mitzuteilen und ihm sowie den anderen Franchisenehmern die nichtausschließliche Nutzung des auf diesen Erfahrungen beruhenden Know-how zu gestatten;

c) dem Franchisegeber Verletzungen seiner Rechte an gewerblichem oder geistigem Eigentum mitzuteilen, für die er Lizenzen gewährt hat, gegen Verletzer selbst Klage zu erheben oder den Franchisegeber in einem Rechtsstreit gegen Verletzer zu unterstützen;

d) das vom Franchisegeber mitgeteilte Know-how nicht für andere Zwecke als die Nutzung der Franchise zu verwenden; diese Verpflichtung kann dem Franchisenehmer auch für die Zeit nach Beendigung der Vereinbarung auferlegt werden;

e) an den vom Franchisegeber durchgeführten Ausbildungslehrgängen selbst teilzunehmen oder sein Personal daran teilnehmen zu lassen;

f) die vom Franchisegeber entwickelten Geschäftsmethoden mit allen späteren Änderungen anzuwenden und die lizenzierten Rechte an gewerblichem oder geistigem Eigentum zu nutzen;

g) die Anforderungen des Franchisegebers hinsichtlich der Einrichtung und Gestaltung des vertraglich bezeichneten Geschäftslokals und/oder der vertraglich bezeichneten Transportmittel zu erfüllen;

h) dem Franchisegeber zu gestatten, das vertraglich bezeichnete Geschäftslokal und/oder die vertraglich bezeichneten Transportmittel, den Umfang der verkauften Waren und der erbrachten Dienstleistungen sowie das Inventar und die Bücher des Franchisenehmers zu überprüfen;

i) das vertraglich bezeichnete Geschäftslokal nur mit Erlaubnis des Franchisegebers zu verlegen;

j) Rechte und Pflichten aus der Franchisevereinbarung nur mit Erlaubnis des Franchisegebers zu übertragen.

(3) Für den Fall, daß die in Absatz 2 aufgeführten Verpflichtungen aufgrund besonderer Umstände von dem Verbot des Artikels 85 Absatz 1 erfaßt werden, sind sie ebenfalls freigestellt, auch wenn sie nicht im Zusammenhang mit den nach Artikel 1 freigestellten Beschränkungen vereinbart werden.

Artikel 4

Die Freistellung nach Artikel 1 gilt unter der Voraussetzung,

a) daß der Franchisenehmer Waren, die Gegenstand der Franchise sind, von anderen Franchisenehmern beziehen kann; werden diese Waren auch über ein anderes vom Franchisegeber errichtetes Netz zugelassener Händler vertrieben, so muß der Franchisenehmer die Möglichkeit haben, sie von diesen Händlern zu beziehen;

b) daß die dem Franchisenehmer vom Franchisegeber auferlegte Verpflichtung, für Erzeugnisse des Franchisegebers Garantieleistungen zu erbringen, auch dann anwendbar ist, wenn diese Erzeugnisse von einem anderen Unternehmen des Franchisenetzes oder von einem anderen Vertriebshändler im Gemeinsamen Markt, den eine ähnliche Garantiepflicht trifft, geliefert worden sind;

c) daß der Franchisenehmer verpflichtet ist, seine Stellung als unabhängiger Händler bekanntzugeben; dies darf jedoch die Einheitlichkeit des Franchisenetzes, die sich insbesondere aus dem gemeinsamen Namen oder Ladenschild und dem einheitlichen Erscheinungsbild der vertraglich bezeichneten Geschäftslokale und/oder Transportmittel ergibt, nicht beeinträchtigen.

Artikel 5

Die Freistellung nach Artikel 1 gilt nicht, wenn

a) Unternehmen, die Waren herstellen oder Dienstleistungen erbringen, welche gleich sind oder aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preislage und ihres Verwendungszwecks als gleichartig angesehen werden, im Hinblick auf diese Waren oder Dienstleistungen untereinander Franchisevereinbarungen treffen;

b) der Franchisenehmer daran gehindert wird, Waren zu beziehen, die in ihrer Qualität den vom Franchisegeber angebotenen Waren entsprechen; Artikel 2 Buchstabe e) und Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) bleiben unberührt;

c) der Franchisenehmer verpflichtet ist, Erzeugnisse zu verkaufen oder bei der Erbringung von Dienstleistungen zu verwenden, die von dem Franchisegeber oder einem von ihm benannten dritten Unternehmen hergestellt werden und der Franchisegeber sich aus Gründen, die mit dem Schutz seines gewerblichen oder geistigen Eigentums oder der Aufrechterhaltung der Einheitlichkeit und des Ansehens des Franchisenetzes nichts zu tun haben, weigert, vom Franchisenehmer vorgeschlagene dritte Unternehmen als Hersteller zuzulassen; Artikel 2 Buchstabe e) bleibt unberührt;

d) der Franchisenehmer daran gehindert wird, nach Beendigung der Vereinbarung das mitgeteilte Know-how weiterhin zu verwerten, selbst wenn dieses durch andere Umstände als den Bruch einer Verpflichtung durch den Franchisenehmer allgemein bekannt oder leicht erhältlich geworden ist;

e) der Franchisenehmer von dem Franchisegeber in seiner Freiheit, die Verkaufspreise für Waren oder Dienstleistungen festzulegen, die Gegenstand der Franchise sind, unmittelbar oder mittelbar beschränkt wird; das Recht des Franchisegebers, Verkaufspreise zu empfehlen, bleibt unberührt;

f) der Franchisegeber dem Franchisenehmer verbietet, Rechte an gewerblichem oder geistigem Eigentum anzugreifen, die Gegenstand der Franchise sind; das Recht des Franchisegebers, in einem solchen Fall die Vereinbarung zu beenden, bleibt unberührt;

g) Franchisenehmer verpflichtet sind, Endverbraucher im Gemeinsamen Markt aus Gründen des Wohnsitzes nicht mit Waren oder Dienstleistungen zu beliefern.

Artikel 6

(1) Die Freistellung nach Artikel 1 gilt gleichfalls für Franchisevereinbarungen, welche die Bedingungen des Artikels 4 erfüllen und wettbewerbsbeschränkende Verpflichtungen enthalten, die nicht von den Artikeln 2 und 3 Absatz 3 gedeckt sind, aber auch nicht in den Anwendungsbereich von Artikel 5 fallen, sofern diese Vereinbarungen gemäß der Verordnung Nr. 27 der Kommission (1) bei der Kommission angemeldet werden und die Kommission innerhalb einer Frist von sechs Monaten keinen Widerspruch gegen die Freistellung erhebt.

(1) ABl. Nr. 35 vom 10. 5. 1962, S. 1118/62.

(2) Die Sechsmonatsfrist beginnt mit dem Zeitpunkt des Eingangs der Anmeldung bei der Kommission. Bei Anmeldungen, die per Einschreiben versandt werden, beginnt dieser Zeitraum mit dem Datum des Poststempels des Aufgabeortes.

(3) Absatz 1 gilt nur, wenn :

a) in der Anmeldung oder einer beigefügten Mitteilung auf diesen Artikel ausdrücklich Bezug genommen wird und

b) die Angaben in der Anmeldung vollständig sind und den Tatsachen entsprechen.

(4) Die Anwendung von Absatz 1 kann bei der Kommission unter Bezugnahme auf diesen Artikel und auf die Anmeldung auch für Vereinbarungen beantragt werden, die vor Inkrafttreten dieser Verordnung angemeldet worden sind. Die Absätze 2 und 3 Buchstabe b) gelten entsprechend.

(5) Die Kommission kann Widerspruch gegen die Freistellung erheben. Sie erhebt Widerspruch, wenn sie von einem Mitgliedstaat innerhalb von drei Monaten nach Übersendung der in Absatz 1 genannten Anmeldung oder der in Absatz 4 genannten Mitteilung einen entsprechenden Antrag erhält. Der Antrag muß auf Erwägungen zu den Wettbewerbsregeln de Vertrages gestützt sein.

(6) Die Kommission kann den Widerspruch gegen die Freistellung jederzeit zurücknehmen. Ist jedoch der Widerspruch auf Antrag eines Mitgliedstaats erhoben worden und hält dieser seinen Antrag aufrecht, so kann der Widerspruch erst nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen zurückgenommen werden.

(7) Wird der Widerspruch zurückgenommen, nachdem die beteiligten Unternehmen dargelegt haben, daß die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllt sind, so gilt die Freistellung vom Zeitpunkt der Anmeldung an.

(8) Wird der Widerspruch zurückgenommen, weil die beteiligten Unternehmen die Vereinbarung so geändert haben, daß sie die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllt, gilt die Freistellung von dem Zeitpunkt an, zu dem diese Änderungen wirksam geworden sind.

(9) Erhebt die Kommission Widerspruch und wird dieser nicht zurückgenommen, richten sich die Wirkungen der Anmeldung nach den Vorschriften der Verordnung Nr. 17.

Artikel 7

(1) Die bei der Anwendung des Artikels 6 erlangten Kenntnisse dürfen nur für die Zwecke dieser Verordnung verwertet werden.

(2) Die Kommission und die Behörden der Mitgliedstaaten sowie ihre Beamten und sonstigen Bediensteten sind verpflichtet, Kenntnisse nicht preiszugeben, die sie bei der Anwendung dieser Verordnung erlangt haben und die ihrem Wesen nach unter das Berufsgeheimnis fallen.

(3) Die Absätze 1 und 2 stehen der Veröffentlichung von Übersichten oder Zusammenfassungen, die keine Angaben über einzelne Unternehmen oder Unternehmensvereinigungen enthalten, nicht entgegen.

Artikel 8

Die Kommission kann gemäß Artikel 7 der Verordnung Nr. 19/65/EWG den Rechtsvorteil der Anwendung dieser Verordnung entziehen, wenn sie in einem Einzelfall feststellt, daß eine nach dieser Verordnung freigestellte Vereinbarung gleichwohl Auswirkungen hat, die mit den in Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags genannten Voraussetzungen unvereinbar sind, insbesondere dann, wenn dem Franchisenehmer Gebietsschutz gewährt wird und :

a) der Zugang zu dem betroffenen Markt oder der Wettbewerb auf diesem Markt durch die kumulativen Auswirkungen paralleler Netze gleichartiger Vereinbarungen, die von konkurrierenden Herstellern oder Händlern errichtet werden, in erheblichem Maße eingeschränkt ist ;

b) die Waren oder Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise sind, in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes nicht mit gleichen Waren oder Dienstleistungen oder solchen, die vom Verbraucher aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preislage und ihres Verwendungszwecks als gleichartig angesehen werden, in wirksamem Wettbewerb stehen ;

c) die Vertragspartner oder einer von ihnen Endverbraucher aufgrund ihres Wohnorts daran hindern, Waren oder Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise sind, unmittelbar oder mit Hilfe von Vermittlern zu beziehen, oder wenn sie die zwischen Mitgliedstaaten bestehenden Unterschiede in der Beschreibung solcher Waren oder Dienstleistungen zur Abschottung von Märkten ausnützen ;

d) Franchisenehmer die Verkaufspreise für Waren oder Dienstleistungen, die Gegenstand der Franchise sind, aufeinander abstimmen ;

e) der Franchisegeber sein Recht zur Überprüfung der vertraglich bezeichneten Geschäftslokale und Transportmittel zu Zwecken ausübt oder Anträge des Franchisenehmers auf Zustimmung zur Verlegung des Geschäftslokals oder zur Übertragung der Rechte und Pflichten aus der Franchisevereinbarung an Dritte aus Gründen ablehnt, die mit dem Schutz seines gewerblichen oder geistigen Eigentums, der Aufrechterhaltung der Einheitlichkeit und des Ansehens des Franchisenetzes oder der Sicherung der Vertragserfüllung durch den Franchisenehmer nichts zu tun haben.

Artikel 9

Diese Verordnung tritt am 1. Februar 1989 in Kraft.

Sie gilt bis zum 31. Dezember 1999.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 30. November 1988

Für die Kommission
Peter SUTHERLAND
Mitglied der Kommission