



PRAXISHILFEN

FRANCHISING IN DER CORONA-KRISE

Wie Franchisegeber in herausfordernden Zeiten richtig agieren

LEITFADEN

FRANCHISERECHT IN DER CORONA-KRISE

Stand 4. Mai 2020

INHALT

I. EINFÜHRUNG	3
II. ÜBERBLICK ÜBER DAS ABMILDERUNGSGESETZ	4
III. WELCHE RECHTSGEBIETE DES FRANCHISINGS SIND BETROFFEN? HIER FINDEN SIE FRAGEN UND ANTWORTEN:	5
1. Franchisegebühr	5
2. Miete / Pacht	7
3. Lieferantenbeziehungen	9
4. Arbeitsrecht	11
5. Insolvenzrecht	13
6. Gesellschaftsrecht (bspw. vereinfachtes Verfahren für Gesellschafterbeschlüsse)	14
7. Darlehensverträge	15
8. Steuerliche Erleichterungen	16
9. Betriebsschließungsversicherung	16
10. Staatliche Entschädigungszahlung nach Infektionsschutzgesetz	17
11. Kooperationen (und Kartellrecht)	18
12. Fördermöglichkeiten	19
13. Fairplay in der Krise	19
14. Verweis auf die Informationskanäle des Franchiseverbandes	20

I. EINFÜHRUNG

Es ist kaum ein Ereignis erinnerbar, das die nationale und globale Franchisewirtschaft in den letzten Jahrzehnten so hart getroffen hat, wie die aktuelle COVID-19-Pandemie. Dabei ist es nicht nur die Ausbreitung des Virus selbst, das Unternehmen zu schnellen und konsequenten internen Maßnahmen zwingt. Weltweit haben Staaten behördliche Maßnahmen ergriffen, die Produktion, Einkauf, Handel und Vertrieb in vielen Industrien und Branchen aktuell nachhaltig stören und teilweise sogar zum Erliegen gebracht haben, um eine Ausbreitung der Pandemie zumindest zu verlangsamen und einen Zusammenbruch der hierauf nicht vorbereiteten Gesundheitssysteme zu verhindern.

Die große Mehrheit der im Franchising vertretenen Branchen spürt die Auswirkungen zunehmend. Einige Marktsegmente wie z.B. die Systemgastronomie und Teile des stationären Einzelhandels wurden mit besonderer Wucht von behördlichen Schließungsanordnungen und einer mit der Pandemie einhergehenden Kundenzurückhaltung getroffen. Rund um die Uhr häufen sich News zu Lieferengpässen, Produktionsstopps und Kurzarbeit bis hin zu ersten Insolvenzankündigungen, insbesondere in der Systemgastronomie und Reisebranche.

Die Regierungen versuchen, diese Situation so gut wie möglich wirtschaftlich abzumildern. So gibt es in Deutschland z.B. die finanziellen Unterstützungs- und Förderangebote von Bund und Ländern. Im Rahmen der entsprechenden gesetzgeberischen Aktivitäten setzt sich der Deutsche Franchiseverband intensiv für die Belange der Franchisewirtschaft und der einzelnen Systeme und ihrer Mitglieder ein.

Zudem ist in vielen Franchisesystemen zu beobachten, dass Franchisegeber und Franchisenehmer derzeit enger und partnerschaftlicher zusammenarbeiten denn je und gemeinsam nach tragfähigen Lösungen suchen, um die Situation gemeinsam bestmöglich zu überstehen. Wahrscheinlich war selten ein besserer Zeitpunkt, Partnerschaft zu leben.

Für nahezu alle Franchisezentralen, deren Franchisenehmer und sonstigen Systempartner stellen sich in diesem Zusammenhang zahlreiche rechtliche, steuerrechtliche und finanzielle Fragen, die im Folgenden in Form eines Q&A dargestellt werden sollen. Hierzu geben wir im Folgenden zunächst einen Einblick in die aktuellen gesetzgeberischen Aktivitäten rund um das zum 1. April in Kraft getretene Abmilderungsgesetz der Folgen der Corona Krise und gehen sodann auf Einzelfragen sowie konkrete Themenfelder ein, die in der Franchisewirtschaft aktuell diskutiert werden. In dieser Fassung ist u.a. der Themenpunkt Kooperationen und Kartellrecht hinzugekommen.

Der folgende Leitfaden ist auch genau als solcher zu verstehen. Er stellt keine Rechtsberatung dar, noch soll er diese im Einzelfall ersetzen. Er kann vielleicht die Diskussion und strategische Abstimmung in konkreten Situationen zwischen Ihnen und Ihren Rechtsanwälten leiten oder zumindest anregen. Hinzu kommt, dass die Erstmaligkeit und Einmaligkeit der COVID-19-Pandemie seinesgleichen in der deutschen Rechtsprechung vergeblich sucht. Daher ist es unmöglich, den konkreten Eintritt der hier vertretenen Rechtsansichten vorauszusagen. Es ist in Einzelfällen vielmehr wahrscheinlich, dass die in Zukunft mit diesen und vergleichbaren Fragen beschäftigten Gerichte zu anderen Ergebnissen kommen werden, als die, die hier vorgestellt werden.

II. ÜBERBLICK ÜBER DAS ABMILDERUNGSGESETZ

Am 1. April 2020 trat das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht vom 27. März 2020 (Corona-Abmilderungsgesetz) in Kraft. Das Gesetz soll die Folgen der Pandemie für Wirtschaft und Gesellschaft lindern. Das Gesetz tritt flankierend neben bereits von Bund und Ländern beschlossene Maßnahmen im Finanzierungsbereich, Arbeitsrecht und Steuerrecht. Hier die wichtigsten Regelungen des Corona-Abmilderungsgesetzes im Überblick:

1. Keine Kündigung bei Mietrückständen

Normalerweise dürfen Vermieter ihren Mietern kündigen, wenn sie zwei Monatsmieten in Folge schuldig bleiben. Dieses Kündigungsrecht wird bis zum 30. Juni 2022 ausgesetzt. Es gilt für Mietrückstände, die zwischen dem 1. April und dem 30. Juni 2020 anfallen und auf den „Auswirkungen der Corona-Pandemie“ beruhen. Der Zusammenhang zwischen der COVID-19-Pandemie und der Nichtzahlung ist durch den Mieter glaubhaft zu machen. Auf sonstige Kündigungsrechte des Vermieters hat diese Regelung keinen Einfluss.

2. Zahlungsverweigerung bei wesentlichen Dauerschuldverhältnissen

Verbraucher und Kleinstunternehmer (Betriebe mit bis zu 9 Mitarbeitern und bis zu 2 Millionen Euro Umsatz im Jahr oder bis 2 Mio. Euro Bilanzsumme) dürfen bei „wesentlichen Dauerschuldverhältnissen“, welche sie vor dem 8. März 2020 geschlossen haben, bis zum 30. Juni 2020 die Zahlung verweigern. Das betrifft vor allem langlaufende Verträge über Strom, Gas oder Telekommunikationsdienste aber auch Leasing-, Wartungs- oder Leihverträge. Achtung: Unternehmer müssen bei einer Verweigerung nachweisen, dass die Zahlung die „wirtschaftlichen Grundlagen“ des Betriebs gefährden würde.

3. Pflicht zur Insolvenzantragstellung wird ausgesetzt

Normalerweise hat ein Unternehmer (gilt nur für Kapitalgesellschaften) höchstens drei Wochen Zeit, ab Vorliegen eines Insolvenzgrundes (Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung) einen Antrag auf ein Insolvenzverfahren zu stellen. Die Pflicht zur Insolvenzantragstellung wird bis zum 30. September 2020 ausgesetzt. Voraussetzung ist allerdings, dass die Insolvenzreife in Folge der Corona-Krise eingetreten ist und eine begründete Aussicht auf Sanierung besteht.

4. Weniger Formalitäten bei Gesellschafter- und Hauptversammlungen

Im Frühjahr finden diverse GmbH-Gesellschafterversammlungen statt, auf denen wichtige Entscheidungen für die Sanierung der wegen Corona angeschlagenen Betriebe getroffen werden. Wegen der Ausgehbeschränkungen ist eine persönliche Teilnahme der Gesellschafter oft nicht möglich, deswegen dürfen die Beschlüsse jetzt per E-Mail gefasst werden – selbst wenn nicht alle Gesellschafter damit einverstanden sind.

5. Darlehensverträge

Für Verträge, die vor dem 15. März 2020 geschlossen wurden, gilt hinsichtlich der Ansprüche auf Rückzahlung sowie auf jede einzelne Zins- oder Tilgungsleistung, die zwischen dem 1. April 2020 und dem 30. Juni 2020 fällig wird, eine gesetzliche Stundung von drei Monaten, wenn der Verbraucher aufgrund der Corona-Krise so starke Einnahmeausfälle hat, dass bei weiteren Zahlungen auf den Darlehensvertrag sein Lebensunterhalt oder der Lebensunterhalt der ihm gegenüber Unterhaltsberechtigten gefährdet wäre. Der Zusammenhang zwischen Einnahmeausfall und Corona-Krise wird gesetzlich vermutet, d.h. der Gläubiger müsste das Gegenteil beweisen. Der Schuldner kommt nicht in Verzug. Hinsichtlich der Darlehensverträge sind zunächst nur „Verbraucherdarlehensverträge“ betroffen, d.h. keine Sachdarlehen, Finanzierungshilfen und Teilzahlungsgeschäfte. Jedoch besteht die Möglichkeit, dass der Kreis der Begünstigten durch Rechtsverordnung der Bundesregierung mit Zustimmung des Bundestages auf andere Gruppen, insbesondere auf Kleinstunternehmen, erweitert wird.

III. WELCHE RECHTSGEBIETE DES FRANCHISINGS SIND BETROFFEN? HIER FINDEN SIE FRAGEN UND ANTWORTEN:

1. FRANCHISEGEBÜHR

a) Sind Franchisegebühren vom Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie betroffen?

Das Gesetz vom 27. März 2020 beschäftigt sich in Art. 240 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) mit vertragsrechtlichen Regelungen, so insbesondere für Verbraucher, aber auch für Kleinunternehmen. Zu diesem Kreis dürften in der Regel auch Franchisenehmer gehören.

Obwohl Franchiseverträge ausdrücklich nicht genannt sind, diese andererseits aber auch als Dauerschuldverhältnisse anzusehen sind, könnte man davon ausgehen, dass auch Franchiseverträge bzw. Franchisenehmern ein temporäres Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt wird, wenn diese Unternehmen die Leistung nicht erbringen können oder dem Unternehmen die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlagen seines Erwerbsbetriebs nicht möglich ist (sog. Moratorium).

Leistungsverweigerung heißt in diesem Kontext, dass die Leistung als Entgeltforderung, sprich die Zahlung in einem Dauerschuldverhältnis, nicht erbracht werden muss, bzw. so lange bzw. längstens bis zum 30. Juni 2020 zurückbehalten werden kann, bis sich die Verhältnisse wieder ändern.

Mit diesen Regelungen soll allerdings in erster Linie Verbrauchern, aber auch Kleinunternehmen ein Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt werden, und zwar in Bezug auf wesentliche Dauerschuldverhältnisse.

Wesentlich für Kleinunternehmen sind solche Dauerschuldverhältnisse, die „zur Eindeckung mit Leistungen zur angemessenen Fortsetzung des Erwerbsbetriebes erforderlich sind“.

Allerdings lässt sich der Begründung des Gesetzes entnehmen, dass hierunter verstanden werden: Pflichtversicherungen, Verträge über die Lieferung von Strom und Gas oder Telekommunikationsdienste sowie Wasserver- und -entsorgung, soweit diese Verträge zivilrechtlich ausgestaltet sind.

Danach sind Entgeltansprüche, insbesondere laufende Franchisegebühren aus einem Franchisevertrag direkt nicht einbezogen und unterliegen keinem sondergesetzlich geregelten Leistungsverweigerungsrecht.

Dies entspricht auch allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen, wonach der Franchisegeber grundsätzlich seine Marken und sein Geschäftskonzept zur Verfügung stellt, wohingegen der Franchisenehmer das Recht und die Pflicht hat, das Geschäftskonzept umzusetzen. Das Risiko der Umsetzungsmöglichkeit liegt nach diesem Verständnis allein beim Franchisenehmer.

Allerdings ist auch unter Berücksichtigung dieser Risikoverteilung davon auszugehen, dass es partnerschaftliche Pflicht eines jeden Franchisesystems ist, nach Lösungen für angeschlossene Franchisenehmer zu suchen, die auch die Bewältigung der Krise im Bereich der Franchisegebühren für die Franchisenehmer ermöglichen, gerade wenn man andere rechtliche Risiken im Auge behält, die sich aus dem Gesichtspunkt der Unmöglichkeit oder der Störung bzw. des Wegfalls der Geschäftsgrundlage ergeben, die nachstehend angesprochen werden.

b) Gibt es andere rechtliche Vorschriften, die auf die jetzigen Situationen und Franchisegebühren anwendbar wären?

Zu denken wäre hierbei an den Begriff und das Rechtsinstitut der „höheren Gewalt“. In vielen, gerade internationalen Verträgen finden sich in der Regel auch Ausführungen dazu, wann Umstände eintreten, die als höhere Gewalt definiert werden und welche Folgen daraus resultieren. Der Bundesgerichtshof definiert höhere Gewalt als ein von außen kommendes, keinen betrieblichen Zusammenhang aufweisendes, auch durch äußerste, vernünftigerweise zu erwartender Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis.

Also mit kurzen Worten ein äußeres schadensverursachendes Ereignis, das eine Vertragspartei ohne ihr Verschulden an der Vertragserfüllung hindert.

Bei oberflächlicher Betrachtung könnte man zu dem Ergebnis kommen, dass die jetzige Situation als eine solche der höheren Gewalt anzusehen wäre.

Hierzu wird es sicherlich nach Beendigung der jetzigen Situation zu umfangreicher Rechtsprechung kommen, die hinsichtlich Art, Inhalt und Umfang zurzeit überhaupt nicht absehbar ist.

Im deutschen Recht gibt es zwei Anwendungsbereiche, die unter Berücksichtigung der jetzigen Situation betrachtet werden müssen, so die Frage der Unmöglichkeit gemäß § 275 BGB und diejenige der Abänderung bestehender Verträge im Rahmen des § 313 BGB unter dem Gesichtspunkt der Störung bzw. des Wegfalls der Geschäftsgrundlage.

Einen Fall von Unmöglichkeit wird man jedoch nicht annehmen können. Weder wird dem Franchisegeber die Zurverfügungstellung des Franchisekonzepts unmöglich, noch dem Franchisenehmer die Zahlung der Franchisegebühr. Unabhängig von vorhandener Liquidität gilt nach deutschem Recht der Grundsatz „Geld hat man zu haben“.

Ob die Grundsätze zur Störung der Geschäftsgrundlage in einem Pandemiefall anwendbar sind, muss als offen bezeichnet werden. Die Vorschrift des § 313 BGB sieht vor, dass im Falle einer schwerwiegenden Veränderung der Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, die Anpassung des Vertrages verlangt werden kann. Voraussetzung ist, dass der verpflichteten Partei das Festhalten am Vertrag, so wie er ursprünglich geschlossen wurde, nicht zugemutet werden kann.

Anwendungsfälle, die hierzu die Rechtsprechung in der Vergangenheit beschäftigt haben, waren z. Bsp. außergewöhnlich hohe, plötzliche und starke Verknappungen in der Verfügbarkeit von bestimmten Rohstoffen und Produkten, wobei die Gerichte hier sehr hohe Anforderungen gestellt haben.

In der Regel wird es darauf ankommen, wer letztendlich das Risiko von ursprünglich nicht geplanten Entwicklungen zu tragen hat. In der Regel ist das jeder Unternehmer selbst, der das Risiko schlechter Umsatzentwicklungen und eines Umsatzausfalls zu tragen hat.

Dies gilt gleichermaßen für Franchisenehmer wie Franchisegeber.

c) Sind alle Franchisegebühren gleich zu behandeln?

Wir finden in jedem Franchisesystem unterschiedliche Gebühren mit verschiedenen Gebührenstrukturen wie zum Beispiel umsatzbezogene Gebühren, Mindestgebühren und betragsmäßig feststehende Gebühren.

Im Fokus der Betrachtung stehen hier natürlich in erster Linie diejenigen Franchisegebühren, die in der Regel umsatzbezogen sind und monatlich abgerechnet sowie gezahlt werden müssen. Diese Gebühren stellen meist die Gegenleistung für die laufende Systemnutzung dar. Wenn die Systemnutzung objektiv nicht möglich ist, stehen allein diese umsatzbezogenen Gebühren im Vordergrund von etwaigen Leistungsausfällen. Wenn also kein Umsatz erzielt wird, schuldet der Franchisenehmer auch keine laufende Gebühr.

Allerdings werden die systembezogenen laufenden Franchisegebühren häufig mit einer Mindestgebühr versehen sein, d.h. dass in der Regel ein fester monatlicher Betrag vertraglich vereinbart ist, unabhängig davon, wieviel Umsatz erzielt wird.

Eine solche Mindestgebühr wird nach unserer Auffassung weiterhin geschuldet sein, da diese ja eben nicht auf einen zu erzielenden Umsatz Bezug nimmt, sondern als Pauschalgebühr ausgestaltet ist. Diese Gebühr stellt sozusagen das wirtschaftliche Minimum dar, was von jedem Franchisenehmer zur Aufrechterhaltung des Systems auch im Falle der nicht oder nicht ausreichend erzielbaren Umsätze geschuldet wird.

Franchisegebühren als Mindestgebühren unterliegen daher weiterhin einer Zahlungsverpflichtung.

Auch feststehende Gebühren wie Dienstleistungs-, IT- und Marketinggebühren sind weiterhin zu zahlen, soweit sie nicht umsatzbezogen ausgestaltet sind. Dies deshalb, weil diese meist, wie z.B. im IT-Bereich, zu zahlende Lizenzgebühren an dritte Dienstleister beinhalten werden.

d) Gibt es Handlungsempfehlungen?

Wenn nicht schon generell bisher praktiziert, so ist die direkte Kommunikation mit einem klaren Ziel gerade unter Beachtung der aufgezeigten Risiken oberste Handlungsmaxime.

Fair-Play-Franchising erfordert die Erarbeitung von eigenen Positionen und Hilfsmaßnahmen der Systemzentralen außerhalb des national und regional entfalteten Rettungsschirmes.

Der aufgezeigte rechtliche Handlungsrahmen kann keine klaren und zuverlässigen Lösungen und Handlungsanweisungen bieten, sondern nur die Risiken aufzeigen.

Gerade deshalb sind kreative Lösungen und Angebote gefordert, einerseits im jeweiligen Franchisekonzept selbst (Online-Lösungen, Home-Delivery usw.), andererseits im wirtschaftlichen Bereich mit Stundungen, Ermäßigungen und auch – wie z.B. im Mietrecht vor der Krise zur Gewinnung von neuen Mietern üblich – Gewährung von mietfreien/zahlungsfreien Zeiträumen.

Eine denkbare Vorgehensweise wäre, wenn die Franchisegeber die geschuldeten Franchisegebühren für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2020 stunden und danach mit den Franchisenehmern jeweils individuelle Zahlungspläne vereinbaren.

2. MIETE / PACHT

a) **bleibt die Pflicht zur Mietzahlung grundsätzlich bestehen, wenn das Ladenlokal oder Restaurant aufgrund der Corona-Krise nicht geöffnet sein darf?**

Im Mietrecht geht es grundsätzlich nach der Verteilung von Risikobereichen. Wenn der Vermieter in der Lage bleibt, die betreffenden Räumlichkeiten ganz regulär zur Verfügung zu stellen, fällt es in den Risikobereich des Mieters, ob das darin von ihm betriebene Geschäft auch tatsächlich erfolgreich ist oder ob es überhaupt geöffnet sein darf. Öffentlich-rechtliche Schließungsanordnungen oder sonstige Untersagungen führen daher dem Grunde nach erst einmal nicht zum Wegfall der Mietzahlungspflicht. Allerdings ist es denkbar, dass später einmal Gerichte angesichts der Corona-Krise entweder eine vorübergehende Unmöglichkeit der „Zweckerreichung“ annehmen, wenn die Ausübung eines ganz konkret im Mietvertrag festgelegten Mietzweck unmöglich wird. Je konkreter der Mietzweck im Mietvertrag festgelegt ist, umso eher ist es vorstellbar, dass ein Wegfall der Mietzahlungspflicht anerkannt wird. Außerdem kommt möglicherweise eine Anpassung des Mietvertrages nach den Regeln der Störung der Geschäftsgrundlage in Betracht (siehe Frage 2.).

b) **Kann der Mieter die Miete mindern, wenn er wegen der Corona-Krise gar keine oder nur verminderte Umsätze generiert?**

Da die Räumlichkeiten, so wie sie vom Vermieter zur Verfügung gestellt werden, dem Grunde nach weiterhin zur Verwendung durch den Mieter geeignet sind, ist auch eine Mietminderung nur schwer zu begründen. Anders kann es sein, wenn man hier von einer Störung der Geschäftsgrundlage ausgeht. Dieses Rechtsinstitut wird von den Gerichten nur unter besonders strengen Voraussetzungen angewandt. Dann, wenn derart unvorhersehbare Umstände eintreten, die, hätten sie beide Vertragspartner vor Vertragsunterzeichnung bereits bedacht, zu einer entsprechenden Regelung im Mietvertrag geführt hätten, kann ein Vertragspartner vom anderen eine sachgerechte Anpassung des Mietvertrages verlangen. Unter Berücksichtigung der grundsätzlichen Risikozuweisung für von außen hinzutretende Umstände an den Mieter dürfte dies allerdings höchstens zu einem Teilwegfall der Mietzahlungspflicht führen (beispielsweise 50 Prozent). Dabei ist auch zu berücksichtigen, ob die Räumlichkeiten wirklich gar nicht mehr genutzt werden kann, oder ob beispielsweise trotz Schließung eines Ladenlokals für den Kundenverkehr dort weiterhin ein Delivery-Service oder ein Online-Shop aufrechterhalten oder auch neu etabliert wird. Aufgrund der Ungewissheit der zukünftigen Rechtsprechung zu Coronafällen empfiehlt sich, als Mieter das Gespräch mit dem Vermieter zu suchen oder aber, wenn irgend möglich, die Miete zwar vollständig, aber in jedem Falle „unter Vorbehalt“ zu zahlen.

c) **Kann der Mieter das Mietverhältnis kündigen, wenn die Dauer der erzwungenen Geschäftsschließung längere Zeit bestehen bleibt?**

Auch bei der Möglichkeit einer außerordentlichen Kündigung sind die grundsätzlich dem Mieter zugewiesenen Betriebsrisiken zu berücksichtigen. Im Extremfall könnte jedoch eine nicht absehbare Dauer der Betriebsuntersagung, insbesondere ein längerer Zeitraum von mehreren Monaten, ausnahmsweise dazu führen, dass eine fristlose Kündigung des Mietvertrages durch den Mieter durch die Gerichte anerkannt wird, obwohl das im Regelfall erforderliche Verschulden des Vermieters für die Vertragsstörung nicht gegeben ist.

d) Welche rechtlichen Konsequenzen für Vermieter und Mieter ergeben sich aus dem Abmilderungsgesetz?

Das Abmilderungsgesetz untersagt es dem Vermieter zunächst, wegen eines während der Monate April, Mai und Juni 2020 entstehenden und durch die Corona-Krise verursachten Mietrückstandes das Mietverhältnis zu kündigen. Kündigungen aus anderen Gründen bleiben jedoch ganz regulär weiterhin möglich.

e) Bleibt die Zahlungspflicht des Mieters trotz des Abmilderungsgesetzes bestehen?

Das Abmilderungsgesetz sagt, anders als zu anderen Dauerschuldverhältnissen, hinsichtlich der Miete oder Pacht nichts über die grundsätzlich fortbestehende Zahlungspflicht. Trotz der dem Vermieter vorübergehend versagten Kündigungsmöglichkeit bleibt es grundsätzlich bei der Mietzahlungspflicht. Theoretisch könnte der Vermieter also zwar nicht kündigen, wohl aber Mietrückstände einklagen. Und da der Mieter sich, wenn er die Miete zunächst nicht zahlt, auch in Verzug befindet, laufen insoweit auch ab dem jeweiligen Fälligkeitszeitpunkt ganz reguläre Verzugszinsen auf (bei gewerblichen Mietverhältnissen in der Regel 9 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz).

f) Wann muss der Mieter seine säumige Miete nachzahlen?

Da das Abmilderungsgesetz den Mieter nicht von der Mietzahlung als solcher befreit, sondern nur dem Vermieter vorübergehend das Kündigungsrecht versagt, besteht die Mietzahlungspflicht ganz regulär fort. Bis Ende Juni 2022 sollten alle Rückstände (aus April bis Juni 2020) beglichen sein, weil dann der Ausschluss des Kündigungsrechtes hinsichtlich dieser Rückstände erlischt.

g) Was muss der Mieter tun, um sich auf das Abmilderungsgesetz berufen zu können? Wie und wann muss der Mieter die Gründe für die Nichtzahlung der Miete glaubhaft machen?

Nach dem Gesetzeswortlaut muss der Mieter glaubhaft machen, dass die säumigen Mietzahlungen auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruhen. Was in diesem Zusammenhang „Glaubhaftmachung“ bedeutet, ist leider unter Juristen noch nicht ganz klar, denn der Begriff der „Glaubhaftmachung“ taucht normalerweise nur im deutschen Prozessrecht auf. Viel spricht dafür, dass der Mieter erst in einem eventuellen

Kündigungsprozess diese Kausalität durch entsprechende Beweismittel oder zumindest durch eine eidesstattliche Versicherung glaubhaft machen muss. Es empfiehlt sich jedoch, dass sich der Mieter gleich bei der ersten ausbleibenden Mietzahlung gegenüber dem Vermieter auf die Vorschrift aus dem Abmilderungsgesetz beruft und dies entsprechend begründet. Will der Mieter hundertprozentig „auf Nummer sicher“ gehen, so kann er auch bereits in der Kommunikation gegenüber dem Vermieter eine eidesstattliche Versicherung beifügen, in der er die Verursachung der ausbleibenden Mietzahlungen durch die Corona-Krise glaubhaft macht.

h) Unter welchen Voraussetzungen kann sich der Mieter auf das Abmilderungsgesetz berufen?

Darf er wirklich nicht in der Lage sein, die Miete zu zahlen, oder reichen bloße Verschlechterungen der wirtschaftlichen Situation?

Auch dies ergibt sich nicht ganz klar aus dem neuen Gesetz. Vom Wortlaut und auch von der gesamten Grundintention und Begründung des Gesetzes her jedoch ist es für einen Kündigungsausschluss nicht erforderlich, dass der Mieter tatsächlich nicht in der Lage ist, die Miete zu bezahlen. Ausreichend dürfte es sein, dass sich seine gesamtwirtschaftliche Lage und seine laufende Liquidität in deutlich spürbarem Maße aufgrund der Corona-Krise verschlechtert haben, so dass im Rahmen seiner Finanzplanung zunächst irgendwelche eigentlich fälligen Zahlungen nicht erbracht werden können. Insbesondere dürfte vom Mieter nicht verlangt werden, dass er im größeren Rahmen auf Rücklagen zurückgreift. Da jedoch auch insoweit die Rechtslage bisher nicht eindeutig geklärt ist, empfiehlt sich in jedem Falle eine Rücksprache zwischen Mieter und Vermieter oder gegebenenfalls mindestens eine Teilzahlung des Mietzinses.

i) Welche Position ergibt sich für einen Franchisegeber, der als Hauptmieter die Standorte innehält, und diese als Untervermieter den Franchisenehmern vermietet?

Auch wenn für einen Franchisegeber, der Standorte anmietet, um sie an Franchisenehmer unterzuvermieten, Hauptmietvertrag und Untermietvertrag in der betriebswirtschaftlichen Kalkulation zusammenhängen, sind sie jedoch zivilrechtlich völlig unabhängig voneinander zu betrachten. Alle mietrechtlichen Grundsätze, auch die Sonderregelung des Abmilderungsgesetzes, müssen jeweils unabhängig voneinander

einerseits hinsichtlich des Hauptmietvertrages mit dem Eigentümer und andererseits hinsichtlich des Untermietvertrages mit dem Franchisenehmer betrachtet werden. Das bedeutet beispielsweise auch, dass sich der Franchisegeber gegenüber seinem Vermieter nicht ausschließlich auf die ausbleibende Untermietzahlung berufen sollte. Vielmehr sollte er jedenfalls darlegen, inwieweit er als Franchisegeber von der Corona-Krise gerade auch durch Umsatzausfälle bei seinen Franchisenehmern wirtschaftlich insgesamt betroffen ist.

3. LIEFERANTENBEZIEHUNGEN

a) Welche tatsächlichen Auswirkungen hat die COVID-19-Pandemie auf Systemlieferanten und deren Lieferfähigkeit?

Grundsätzlich beeinflussen staatlichen Anordnungen wie Ausgangssperren sowie betriebsinterne Maßnahmen zur Verringerung oder Beschränkung von Kontakten die Arbeitsabläufe in Unternehmen. Systemlieferanten, deren Mitarbeiter darüber hinaus von einer Infektion betroffen sind, müssen Schutzmaßnahmen treffen, die von teilweiser Abschottung und Ausfällen wichtiger Teile der Belegschaft bis hin zu kompletten Produktionsstopps oder Betriebsschließungen reichen können.

Selbst wenn der Systemlieferant nicht selbst betroffen ist, steigt die Wahrscheinlichkeit täglich, dass dies bei einem seiner Vorlieferanten im In- oder Ausland der Fall ist und so ein Mangel an Vorprodukten oder Zulieferteilen entsteht. Gleiches bewirken Grenzsicherungen und sonstige Behinderungen des globalen Personen- und Warenverkehrs in der internationalen Beschaffung. So wirkt sich der Mangel an ausländischen Arbeitskräften (z.B. Saisonarbeiter in der Ernte, Grenzgänger) auf Liefertreue und Preise aus, denen die Einreise nach Deutschland oder Nachbarländer derzeit erschwert oder ganz verwehrt wird.

Systemlieferanten sind daher zunehmend gezwungen, Lieferzeiten zu verschieben, Preise aufgrund gestiegener Personal-, Beschaffungs- oder Transportkosten nachzuverhandeln, Lieferengpässe anzukündigen, ihre Produktion zurückzufahren bis hin zu deren Einstellung. Die Folge ist, dass die Franchise- und Eigenbetriebe der Systeme nicht rechtzeitig oder überhaupt nicht mehr beliefert werden.

Umgekehrt benötigen viele Systembetriebe derzeit ohnehin weniger Produkte oder Waren mangels Absatzmöglichkeiten oder Nachfrage. Hier stellt sich umgekehrt die Frage, ob und wie weit bereits bestellte Waren oder Produkte abgenommen und bezahlt werden müssen.

b) Welche rechtlichen Themen muss die Systemzentrale bei Lieferproblemen aktuell beleuchten?

Sowohl vertraglich als auch gesetzlich müssen verschiedene Themen rund um Lieferprobleme rechtlich bewertet werden. Hierzu gehören rechtliche Begriffe wie Lieferverzug, Unmöglichkeit (höhere Gewalt), Störung der Geschäftsgrundlage, Informationspflichten, Schadensminderungspflichten, der Ersatz von Aufwendungen und Schäden sowie Versicherungsdeckung.

c) Welche Rechtsfolgen hat eine verspätete Lieferung aufgrund der COVID-19-Pandemie?

Verspätet sich der Systemlieferant mit seiner Anlieferung über den zugesagten Liefertermin hinaus, so befindet er sich grundsätzlich in Verzug. Soweit er den Verzug zu vertreten hat, muss er dem Besteller Schadensersatz (z.B. Kosten für eine teurere Ersatzbeschaffung) leisten. Soweit der Verzug aber auf einer Folge der COVID-19-Pandemie beruht, die er nicht beeinflussen konnte (z.B. aufgrund einer behördlichen Maßnahme), trifft ihn kein Verschulden, sodass er keinen Schadensersatz für die verspätete Lieferung leisten muss. Es wird daher im Einzelfall zu prüfen sein, ob er die Verspätung vertreten musste.

d) Sind die Folgen der COVID-19-Pandemie „höhere Gewalt“?

Viele Lieferanten berufen sich derzeit auf höhere Gewalt (oder „Force Majeure“), wenn sie nicht oder nicht rechtzeitig liefern können. Rahmenverträge mit Systemlieferanten, insbesondere auch Liefer-AGB, enthalten regelmäßig spezielle Klauseln zur höheren Gewalt, die sodann vorrangig zu betrachten sind.

Als höhere Gewalt definieren Lieferantenverträge typischerweise betriebsfremde Ereignisse, die die Lieferung verhindern und die außerhalb des Einflussbereichs des Lieferanten liegen. Oft zählen solche Klauseln Beispiele auf, wie etwa Naturkatastrophen, Streiks, Importverbote und Terroranschläge, aber auch Seuchen oder Pandemien.

Rechtsfolge eines Force Majeure-Ereignisses ist im Regelfall die zumindest vorübergehende Suspendierung der Leistungspflicht der vom jeweiligen Extremereignis betroffenen Partei. Zugleich werden Schadensersatzansprüche ausgeschlossen. Spiegelbildlich entfällt auch die Zahlungspflicht des Bestellers.

e) Welche Ansprüche hat der Besteller bei Lieferstopps infolge höherer Gewalt?

Selbst wenn sich der Lieferant zulässigerweise auf eine Force Majeure-Klausel im Rahmenliefervertrag oder seinen Liefer-AGB berufen kann, treffen ihn Pflichten, die er gegenüber dem Besteller stets einhalten muss. In formaler Hinsicht sind für den Eintritt eines Force Majeure-Ereignisses regelmäßig Melde- bzw. Mitteilungspflichten des Lieferanten gegenüber dem Besteller vorgeschrieben. Weiter muss der Lieferant typischerweise alles Zumutbare unternehmen, um den Eintritt des Force Majeure-Umstandes zu verhindern und die Folgen abzumildern.

Eine Verletzung einer dieser Pflichten kann sehr wohl Schadensersatzansprüche des Bestellers auslösen.

Hat der Systemlieferant vertraglich eine besondere Garantie zugesichert, schließt das Force Majeure-Ereignis auch in diesem Fall nicht automatisch Schadensersatzansprüche des Bestellers aus.

f) Was sollte in Lieferverträgen geprüft werden, wenn sich der Lieferant auf „höhere Gewalt“ beruft?

Alle Lieferverträge sollten aus dem Blickwinkel des allgemein anerkannten Pandemiecharakters von COVID-19 auf folgende Umstände im Einzelfall geprüft werden:

Enthält der betroffene Rahmenliefervertrag mit dem Systemlieferanten überhaupt eine Force Majeure-Klausel? Oder kann sich der Systemlieferant, mangels Rahmenvertrag, auf eine Force Majeure-Klausel in seinen Liefer-AGB berufen? Ist seine Klausel AGB-rechtlich angreifbar? Entfällt die Liefer-AGB aufgrund Kollision mit den Einkaufsbedingungen des Bestellers? Erfasst die Klausel ausdrücklich Pandemien? Ist das Leistungshindernis auch unmittelbar auf die Pandemie zurückzuführen (z.B. Produktionsstopp aufgrund behördlicher Schließungsanordnung) oder nur eine mittelbare Folge (z.B. der bevorzugte Vorlieferant des Systemlieferanten hat Schwierigkeiten, während Dritte das Vorprodukt liefern könnten)? Hat der Systemlieferant alle

Informations-, Anzeige-, Nachweis- und Abmilderungspflichten eingehalten und umgesetzt? Hat der Systemlieferant an anderer Stelle eine selbstständige Garantie abgegeben?

g) Was gilt, wenn der Liefervertrag keine oder keine wirksame Force Majeure-Klausel enthält?

Fehlt es an einer vertraglichen Regelung, bleibt ein Blick ins Gesetz. Der Begriff der Force Majeure ist im deutschen Recht nicht ausdrücklich genannt. Gemäß § 275 BGB wird ein Lieferant aber von seiner Lieferpflicht frei, wenn sie ihm unmöglich wird. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Lieferung aufgrund tatsächlicher oder rechtlicher Umstände, die der Lieferant nicht beeinflussen kann, beruht. Des Weiteren kann er die Leistung verweigern, soweit der Aufwand in grobem Missverhältnis zum Interesse des Lieferanten steht. Es ist davon auszugehen, dass in zukünftigen Gerichtsentscheidungen einige der direkten Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, die außerhalb des Einflussbereichs des Lieferanten oder Produzenten lagen, als objektive Unmöglichkeit eingestuft werden.

Neben der Unmöglichkeit kennt das BGB die sogenannte Störung bzw. den Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB). In eng begrenzten Ausnahmesituationen erlaubt § 313 BGB die Anpassung des Rahmenliefervertrages und, sollte dies nicht möglich sein, seine Aufhebung. Voraussetzung ist, dass sich im Laufe des Rahmenliefervertrages etwas so elementar ändert, dass der Vertrag in der einmal geschlossenen Form keinen Sinn mehr ergibt. Ob die COVID-19-Pandemie die Geschäftsgrundlage wegfallen lässt, kann derzeit nicht pauschal bejaht werden und wird vom Einzelfall des betroffenen Vertrages abhängen. Die Rechtsprechung stellt seit jeher sehr hohe Anforderungen an die tatsächlichen Voraussetzungen. Umgekehrt ist nicht auszuschließen, dass die in Zukunft mit dieser Frage betretenen Gerichte dieser Pandemie im Einzelfall einen besonderen Ausnahmecharakter zusprechen.

h) Welche Folgen hat die Betriebsschließung auf Einzelbestellungen des Franchisebetriebs?

Soweit die Schließung des Shops auf einem nicht vom Franchisenehmer zu verantwortenden Ereignis beruht und eine Weiterführung des Betriebs unmöglich wird (z.B. aufgrund behördlicher Schließungsanordnung), könnte er von seiner Abnahmeverpflichtung sowie Pflicht zur Zahlung noch am ehesten frei werden, wenn

der Rahmenvertrag oder die Einkaufs-AGB hierzu etwas vorsehen. Das Gesetz sieht dagegen das Absatz- und Verwertungsrisiko typischerweise beim Besteller. Schließt der Franchisenehmer seinen Betrieb dagegen nur vorsorglich oder mangels Rentabilität, liegt dies in seinem eigenen Verantwortungsbereich. Ein vorher wirksam geschlossener Liefervertrag wird hierdurch nicht automatisch hinfällig. Sowohl die Pflicht zur Abnahme als auch zur Kaufpreiszahlung bleiben grundsätzlich bestehen, soweit er sich nicht anderweitig mit dem Lieferanten einigt. Eine direkte Ansprache des Lieferanten ist daher unumgänglich.

i) Welche Folgen hat das Nichterreichen von Mindestumsätzen oder Mindestmengen aufgrund der Corona-Pandemie?

Nicht selten verlangen Produzenten Mindestbestell- oder Mindestabnahmemengen im Gegenzug für systemspezifische Produktionen, besonders günstige Einkaufskonditionen oder Werbekostenzuschüsse. Werden diese nunmehr aufgrund der Schließung der Systemstandorte nicht erreicht, knüpfen Rahmenlieferverträge Sanktionen wie Vertragsstrafen, Aufwandspauschalen oder den Wegfall von Rückvergütungen bis hin zur Kündigung des Liefervertrages hieran.

Soweit das Nichterreichen auf die Pandemie zurückzuführen und vom Besteller nicht zu vertreten ist, z.B. aufgrund behördlicher Schließung aller Franchisebetriebe, sollte sich der Franchisegeber auf höhere Gewalt berufen, um so von seiner Abnahmepflicht frei zu werden. Soweit der Franchisegeber Einkaufsverträge verhandelt hat, ist davon auszugehen, dass entsprechende Anpassungs- und Ausgleichsregelungen für solche Fälle bereits vertraglich definiert sind. Allerdings kann er nicht ohne weiteres diese Argumentation auf andere Vertriebskanäle übertragen (z.B. Online-Shop). Des Weiteren sollte zumindest die Kündigung des Rahmenliefervertrages durch den Lieferanten derzeit gegen Treu und Glauben (§ 242 BGB) verstoßen. Zugleich könnte die Systemzentrale eine Anpassung der Mengen verlangen, wenn sie sich insbesondere auf eine Störung der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 BGB beruft. Allerdings knüpft die Rechtsprechung sehr hohe Hürden an die Annahme einer Störung der Geschäftsgrundlage. Es bleibt abzuwarten, wie Gerichte in den nächsten Jahren rund um die COVID-19-Pandemie entscheiden werden.

4. ARBEITSRECHT

a) Darf ich meine Mitarbeiter ins Homeoffice schicken, um einer Ansteckungsgefahr vorzubeugen?

Grundsätzlich dürfen Sie Homeoffice nur anordnen, wenn dies im Arbeitsvertrag mit dem betreffenden Mitarbeiter geregelt ist. Ist dies nicht der Fall, bedarf es einer Verständigung. Entsprechend gibt es umgekehrt auch keinen Anspruch eines Arbeitnehmers auf Homeoffice.

Aus Ihrer Fürsorgepflicht als Arbeitgeber resultiert jedoch die Verpflichtung, einen sicheren Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Auch hieraus wird sich im Hinblick auf die fortlaufende Ausbreitung der Coronavirus-Pandemie jedoch kaum eine Verpflichtung des Arbeitnehmers ableiten lassen, eine Arbeitsleistung aus dem Homeoffice zu erbringen. Im Ergebnis sind Sie auf das Einverständnis des Mitarbeiters angewiesen. Im unbelasteten Arbeitsverhältnis sollte dies aber im Regelfall keine Probleme darstellen. Aus Ihrer Fürsorgepflicht resultiert trotzdem die Pflicht, Risikofälle nach Hause zu schicken.

b) Bin ich verpflichtet, meinen Mitarbeitern Mund- und Nasenschutzmasken, Desinfektionsmittel und Ähnliches bereitzustellen?

Hier kommt es auf den Einzelfall an. Aufgrund Ihrer Fürsorgepflicht müssen Sie den Mitarbeitern einen Arbeitsplatz zur Verfügung stellen, bei denen sie vor gesundheitlichen Schäden geschützt sind. Sie müssen Ihre Mitarbeiter über Infektions- und Erkrankungsrisiken aufklären, besonders, wenn Ihnen Erkrankungen im Betrieb oder im Umfeld der Arbeit bekannt sind. Sie sind verpflichtet, alle notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, um eine Ansteckungsgefahr zu vermeiden. Präventiv sollten Sie sich über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden halten und Ihre Arbeitnehmer regelmäßig informieren. Zudem sollten Sie geeignete Hygieneempfehlungen aussprechen.

c) Muss ich Mitarbeiter weiterbezahlen, die für die Kinderbetreuung zuhause bleiben müssen, weil die Schule oder die KiTa aufgrund behördlicher Anordnung geschlossen ist?

Nach unserer Auffassung nicht. Wenn Ihr Mitarbeiter keinen Ersatz für die Kinderbetreuung organisieren kann und daher "gezwungen" ist, zuhause zu bleiben und sich um die Kinder zu kümmern, ist ihm unzumutbar, zu arbeiten (auch im Homeoffice), sodass er von seiner Arbeitspflicht frei wird (§ 275 Abs. 3 BGB); dies ist

im Hinblick auf die aktuellen mehrwöchigen Schließungen von Schulen und KiTas anzunehmen. Im Gegenzug werden Sie als Arbeitgeber von der Pflicht, Ihren Mitarbeiter zu bezahlen, frei.

Seit dem 30. März 2020 haben erwerbstätige Eltern von betreuungsbedürftigen Kindern nach § 56 Abs. 1a, 2 Infektionsschutzgesetz (IfSG) einen Entschädigungsanspruch (sog. "Eltern-Entschädigung"), wenn die Betreuungseinrichtungen für ihre Kinder zur Verhinderung von Infektionen behördlich geschlossen wurden und sie deswegen einen Verdienstaufschlag erleiden. Sie müssen den Behörden und auf dessen Verlangen hin auch dem Arbeitgeber jedoch darlegen, dass keine anderweitige zumutbare Betreuungsmöglichkeit sichergestellt werden konnte. Die Entschädigung beträgt 67 % des Verdienstaufschlages und wird für eine Dauer von maximal sechs Wochen gewährt. Der Höchstbetrag für einen vollen Monat beträgt EUR 2.016.

Die Entschädigung müssen Sie als Arbeitgeber auszahlen und damit in Vorleistung gehen. Sie erhalten sie auf Antrag von der zuständigen Behörde erstattet.

d) Was ist, wenn ein Mitarbeiter an COVID-19 akut erkrankt ist?

Der Mitarbeiter ist arbeitsunfähig. In diesem Fall sind Sie nach dem Entgeltfortzahlungsgesetz verpflichtet, den Mitarbeiter bis zu sechs Wochen zu bezahlen. Danach erhält er, wenn er gesetzlich krankenversichert ist, Krankengeld von seiner Krankenkasse.

e) Muss ich Mitarbeiter weiterbezahlen, die sich aufgrund behördlicher Anweisung in Quarantäne befinden?

Dies richtet sich danach, ob der Mitarbeiter akut erkrankt oder lediglich potenziell infiziert ist. Wenn der Mitarbeiter durch COVID-19 arbeitsunfähig erkrankt ist, erhält er nach den üblichen Regelungen Entgeltfortzahlung (siehe vorstehende Frage). Die angeordnete Quarantäne-Maßnahme ändert hieran nichts.

Ist der Mitarbeiter hingegen nicht akut erkrankt, sondern befindet er sich wegen des Verdachts auf eine mögliche Infektion in Quarantäne, erhält er von der zuständigen Behörde eine Entschädigung in Höhe des Netto-Arbeitsentgelts für die ersten sechs Wochen der Quarantäne nach § 56 IfSG. Die Entschädigung zahlt der Arbeitgeber aus, bekommt sie aber auf Antrag von

den zuständigen Behörden erstattet. Ab der siebten Quarantäne-Woche zahlen die zuständigen Behörden eine Entschädigung in Höhe des Krankengeldes direkt an den Arbeitnehmer.

Bitte beachten Sie aber, dass die Behörden zum Teil die Auffassung vertreten, dass der Arbeitgeber vorrangig verpflichtet sei, über § 616 BGB das Entgelt fortzuzahlen. In diesem Fall hätte der Mitarbeiter keinen Entschädigungsanspruch nach § 56 IfSG, was im Ergebnis zu Ihren Lasten ginge, weil Ihnen dann auch kein entsprechender Erstattungsanspruch gegen die zuständige Behörde zustünde. In der derzeitigen Pandemie-Situation halten wir das für ein nicht vertretbares Ergebnis. Sofern Sie in Ihren Arbeitsverträgen die Geltung von § 616 BGB ausgeschlossen haben, stellt sich die Frage jedoch nicht. Die Behörde ist dann zur Entschädigungsleistung nach § 56 IfSG verpflichtet.

f) Darf ich Mitarbeiter anweisen, in der Quarantäne zu arbeiten?

In aller Regel findet die Quarantäne-Maßnahme bei dem Arbeitnehmer zu Hause statt. Sofern ihm dort die Arbeit im Homeoffice möglich, ist er dazu auch verpflichtet. Seine Pflicht zur Arbeit entfällt erst, wenn er durch Erkrankung arbeitsunfähig wird. Etwas anderes gilt natürlich da, wo der Mitarbeiter zur Erledigung der Arbeit zwingend in den Betrieb kommen muss.

g) Darf ich von den Mitarbeitern verlangen, mich über nachgewiesene (diagnostizierte) Ansteckungen mit dem Coronavirus zu informieren?

Ja. Generell müssen Mitarbeiter den Arbeitgeber nicht über den Grund einer Krankheit informieren. Ausnahmsweise ist bei einer Pandemie wie COVID-19 allerdings sehr gut vertretbar, dass die Mitarbeiter aus ihrer arbeitsvertraglichen Treuepflicht verpflichtet sind, im Hinblick auf die hohe Ansteckungsgefahr, die (bisher) schlechte Behandelbarkeit der Infektion und dem drohenden schweren Krankheitsverlauf den Arbeitgeber darüber informieren, wenn sie spezifisch an COVID-19 erkrankt sind.

Eröffnet Ihnen der betroffene Mitarbeiter seiner (diagnostizierte) Infektion, verfügen Sie über sehr sensible Gesundheitsdaten. Diese sind gemäß den Datenschutzgesetzen besonders schützenswert und müssen entsprechend geschützt werden. Zu empfehlen ist, Ihren Datenschutzbeauftragten zu konsultieren, soweit Sie einen haben.

h) Muss ich meine Mitarbeiter weiterbezahlen, wenn ich den Betrieb schließen muss?

Hier ist zu unterscheiden: Wenn Sie sich aufgrund der Pandemie aus wirtschaftlichen Gründen (mangelnde Kundenfrequenz, niedriger Umsatz etc.) veranlasst sehen, Ihren Betrieb vorübergehend zu schließen, liegt dies in Ihrem Risiko. Ihre Mitarbeiter haben dann einen Anspruch auf Lohnfortzahlung. Den dadurch entstehenden betriebswirtschaftlichen Schaden können Sie beispielsweise dadurch versuchen zu reduzieren, dass Sie die rechtlichen und tatsächlichen Voraussetzungen für eine weitere Arbeitstätigkeit der Arbeitnehmer aus dem Homeoffice heraus oder im Wege der Kurzarbeit schaffen.

Noch nicht geklärt ist, wie es sich bei behördlich angeordneten Betriebsschließungen verhält. Generell sind Betriebsschließungen ein Risiko, das der Arbeitgeber tragen muss und nicht der Arbeitnehmer. Ob das auch im Falle von behördlichen, insbesondere wie derzeit flächendeckenden behördlichen Schließungen gilt, ist offen. Es kann mit guten Gründen vertreten werden, dass der Grund für die Betriebsschließung hier nicht in der Verantwortungssphäre des Arbeitgebers liegt und auch nicht vom allgemeinen Betriebsrisiko erfasst ist (vgl. § 615 Satz 3 BGB). Hierfür spricht insbesondere, dass es sich bei einer Schließung aufgrund von einer Epidemie bzw. Pandemie um eine allgemeine Gefahrenlage handelt, die alle Betriebe gleichermaßen betrifft. Zu empfehlen ist daher, einen Erstattungsanspruch gegen die zuständige Behörde nach § 56 fSG geltend zu machen.

5. INSOLVENZRECHT
a) Muss in der jetzigen Situation für die von mir verantwortete Kapitalgesellschaft wie sonst bei einer Schieflage innerhalb von drei Wochen Insolvenzantrag gestellt werden?

Normalerweise muss nach § 15 a InsO drei Wochen nach Eintritt einer Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung ein Insolvenzantrag gestellt werden. Da diese Drei-Wochen-Frist in der derzeit bestehenden Sonder-situation in vielen Fällen zu kurz bemessen sein dürfte, ist die Insolvenzantragspflicht vorerst bis zum 30. September 2020 mit Rückwirkung zum 1. März nach dem COVID-19 Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) ausgesetzt.

b) Für wen gilt die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht?

Die neuen Vorschriften gelten für alle juristischen Personen sowie Vereine, aber auch für andere Unternehmen, deren Antragspflicht sich aus einem Verweis auf § 15 a InsO ergibt.

c) Für welchen Zeitraum ist mit einer Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zu rechnen?

Zunächst sollen die Regelungen bis Ende September 2020 gelten, jedoch besteht eine Option, die Regelungen bis März 2021 zu verlängern.

d) Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen auf die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht berufen kann?

Die Voraussetzungen für eine Aussetzung der Insolvenzantragspflicht nach dem COVInsAG sind:

- eintretende Zahlungsunfähigkeit eines Unternehmens auf Grund der Folgen der Corona-Pandemie und
- die begründete Aussicht auf eine Sanierung auf Grund der Beantragung öffentlicher Hilfen oder ernsthafter Finanzierungsverhandlungen des Antragspflichtigen.

Die Erfüllung beider Voraussetzungen wird nach § 1 Satz 3 COVInsAG vermutet, wenn die Zahlungsunfähigkeit am 31. Dezember 2019 noch nicht vorlag. Nur wenn entgegen dieser Vermutung die Gründe für einen (zu stellenden) Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens objektiv nicht auf den Folgen der Ausbreitung der Corona-Pandemie beruhen (würden) oder wenn keine Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen, gilt weiterhin die dreiwöchige Frist von § 15 a Abs. 1 InsO.

e) Welche Auswirkungen hat die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht auf eine normalerweise gegebene Strafbarkeit von verspäteten Insolvenzanträgen?

Gemäß § 15 a Abs. 4 Nr. 1 InsO ist strafbar, wer nicht bzw. nicht rechtzeitig einen Insolvenzantrag stellt. Normalerweise gelten hierfür drei Wochen nach Eintritt einer der beiden Insolvenzgründe (Überschuldung und/oder Zahlungsunfähigkeit). Diese Frist wird nun automatisch und ohne die Notwendigkeit der Antragstellung

ausgesetzt, wenn die Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sind (vgl. vorhergehende Frage). Eine Strafbarkeit wegen Insolvenzverschleppung ist dann bis zum Ablauf der Aussetzungsfrist nicht gegeben. Wenn dann eine zwischenzeitliche Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zum 30. September 2020 nicht mehr vorliegt, besteht auch keine Insolvenzantragspflicht. Besteht die Krise weiter und die Aussetzungsfrist wird nicht verlängert, muss dann aber ein Insolvenzantrag gestellt werden.

Jedem Unternehmen ist in dieser Situation zu raten, die Umstände sauber zu dokumentieren, wonach die Corona-Pandemie die Ursache für die Unternehmenskrise ist und eine Sanierung in Aussicht steht.

Trotzdem können erhöhte strafrechtliche Risiken bestehen, denn die „Begleitdelikte“ der Insolvenzverschleppung werden durch das COVInsAG nicht tangiert (vgl. § 283 StGB Bankrott, § 283 b StGB Buchführungspflicht, § 283 c StGB Gläubigerbegünstigung und § 283 d StGB Schuldnerbegünstigung). Hier bestehen im Moment rechtliche Unsicherheiten.

f) Was gilt im Zusammenhang mit der Pflicht zur Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen (vgl. § 266 a StGB)?

Bei Betroffenheit eines Betriebes durch die Corona-Pandemie wurde befristet bis Ende Mai durch die Sozialversicherungsträger die Möglichkeit eröffnet, Sozialversicherungsbeiträge auf Antrag zu stunden.

Werden Sozialversicherungsbeiträge nicht gestundet, besteht nach wie vor die Gefahr, dass der in der Verantwortung stehende Unternehmer gemäß § 266 a Abs. 1 StGB belangt werden kann, wenn er als Arbeitgeber Beiträge des Arbeitnehmers zur Sozialversicherung einschließlich der Arbeitsförderung vorhält.

Aber auch hier besteht noch keine Rechtssicherheit, wie Gerichte und verantwortliche Stellen mit der jetzigen neuartigen Situation umgehen werden.

g) Macht die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht überhaupt Sinn, wenn wegen Nichtstellung eines Insolvenzantrages dann ein Dritter den Insolvenzantrag gegen das in einer Notsituation befindliche Unternehmen stellt?

Aus § 3 COVInsAG ergibt sich ebenfalls, dass für den dreimonatigen Übergangszeitraum auch das Recht von Gläubigern suspendiert ist, die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu beantragen.

6. GESELLSCHAFTSRECHT (BSPW. VEREINFACHTES VERFAHREN FÜR GESELLSCHAFTERBESCHLÜSSE)

a) Wie wird die Handlungsfähigkeit einer GmbH trotz der Corona-Krise und der damit einhergehenden Kontakt- und Versammlungsverbote sichergestellt?

Normalerweise haben Beschlussfassungen in einer GmbH auf Gesellschafterversammlungen zu erfolgen, es sei denn, alle Gesellschafter fassen einstimmig in Textform (schriftlich oder elektronisch wie bspw. E-Mail) einen Beschluss, oder aber sie stimmen einer schriftlichen Beschlussfassung zumindest einstimmig in Textform zu. Das Abmilderungsgesetz jedoch erlaubt für das gesamte Jahr 2020, Gesellschafterbeschlüsse grundsätzlich ohne Versammlung lediglich durch Abstimmung in Textform mit den jeweils erforderlichen Mehrheiten zu fassen.

b) Gibt es Erleichterungen hinsichtlich der Haftung eines GmbH-Geschäftsführers?

Normalerweise haftet ein GmbH-Geschäftsführer gegenüber seiner Gesellschaft für von ihm veranlasste Zahlungen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Feststellung der Überschuldung der Gesellschaft. Dies ist nur dann nicht der Fall, wenn diese Zahlungen trotz der bedrohlichen wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft kaufmännisch vernünftig waren. Während es sonst nicht immer einfach ist, festzustellen, welche Zahlungen hier noch vertretbar waren, gelten bis zum 30. September 2020 alle Zahlungen, die dem ordnungsgemäßen Tagesgeschäft zuzuordnen sind, vor allem aber jene, die der Aufrechterhaltung des Unternehmens dienen, als zulässig. Der Geschäftsführer muss für während dieses Zeitraumes vorgenommene Zahlungen also in keinem Falle haften. Diese Zahlungen werden dann auch nicht durch einen späteren Insolvenzverwalter anfechtbar sein. (Zur insoweit korrespondierenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht siehe Q&A Insolvenzrecht).

c) Welche darüber hinausgehenden Regelungen gibt es für andere Gesellschaftsformen und juristische Personen?

Auch für Aktiengesellschaften, Europäische Gesellschaften (SE), Stiftungen und Vereine sowie für Genossenschaften gibt es vergleichbare Regelungen, die eine Handlungsfähigkeit während Corona-Krise gewährleisten sollen. So sind beispielsweise bei Aktiengesellschaften eine virtuelle Hauptversammlung, elektronische Stimmabgaben der Aktionäre, Verkürzung der Einberufungsfrist und einfachere Abschlagszahlungen auf Bilanzgewinne möglich. Ähnliche Regelungen gibt es für Genossenschaften, Stiftungen und Vereine, so z.B. erleichterte Voraussetzungen für die Einberufung einer Hauptversammlung, vereinfachte Möglichkeiten der Feststellung des Jahresabschlusses sowie eine automatische Verlängerung von Amtszeiten der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder bis Ende 2020, wenn noch keine Abberufung oder Neuwahl erfolgt ist.

7. DARLEHENSVERTRÄGE

a) Was ist mit laufenden Darlehensverträgen (Kreditverträgen)? Muss ein Franchisebetrieb seinen laufenden Kreditverpflichtungen gegenüber seiner Bank nachkommen, selbst wenn der Franchisebetrieb geschlossen ist und der Betriebsinhaber keinen Umsatz mehr macht?

Ja, ein Franchisebetrieb bleibt zunächst einmal rechtlich verpflichtet, seinen laufenden Kreditverpflichtungen gegenüber seiner Bank nachzukommen. Das Abmilderungsgesetz bietet insoweit (noch) keine Hilfestellung:

Die spezielle Stundungsregelung des Abmilderungsgesetzes zu Darlehensverträgen (in Artikel 240 § 3 EGBGB) erfasst derzeit nur Darlehensverträge zwischen einer Bank und einem Verbraucher (Verbraucherdarlehensverträge). Ein Darlehen, das ein Unternehmer zur Finanzierung seines Geschäftsbetriebs aufnimmt, ist kein Verbraucherdarlehen. Ratenzahlungen bis zu drei Monate stunden (und die weiteren in Artikel § 5 EGBGB geregelten Erleichterungen in Anspruch nehmen) können dementsprechend derzeit nur Verbraucher, wenn die dafür gesetzlich vorgesehenen Voraussetzungen vorliegen.

Ob ein Franchisenehmer, der ein Darlehen zwar nicht als Verbraucher, aber als Existenzgründer i.S.v. § 513 BGB aufgenommen hat, sich auf die für Verbraucher-

darlehensverträge bestehenden Sonderregelungen in Artikel 240 § 3 EGBGB berufen kann, ist noch nicht abschließend geklärt. Der Aspekt der Schutzbedürftigkeit spricht dafür, auch Existenzgründer in den Genuss dieser Sonderregelungen kommen zu lassen. Dementsprechend findet man im juristischen Schrifttum mitunter die Ansicht, dass Existenzgründer in den Anwendungsbereich von Artikel 240 § 3 EGBGB fallen. Das Abmilderungsgesetz enthält aber weder eine dem § 513 BGB vergleichbare Regelung, noch stellt es klar, dass Existenzgründer Verbrauchern gleichzustellen sind.

Es ist deshalb generell zu empfehlen, über eine Aussetzung von Ratenzahlungen das Gespräch mit der Bank zu suchen und möglichst eine einvernehmliche Stundungsregelung zu finden.

b) Wird das so bleiben oder wird auch Unternehmern mit ihren Ratenzahlungsverpflichtungen geholfen werden, die keine einvernehmliche Stundungslösung mit ihrer Bank erreichen?

Das ist aktuell offen. Das Gesetz sieht in Artikel 240 § 3 Abs. 8 EGBGB eine sog. Verordnungsermächtigung vor, mit der die Bundesregierung ermächtigt wird, den Anwendungsbereich der Stundungsregelung auf unternehmerische Darlehensnehmer zu erweitern, konkret auf sog. „Kleinstunternehmen“ sowie „kleine und mittlere Unternehmen“ (KMU) i.S.d. Begriffsdefinition bzw. Empfehlung der EU-Kommission 2003/361/EG. Davon würden die meisten Franchisebetriebe profitieren, weil viele Betriebe schon unter den Begriff des „Kleinstunternehmens“ fallen werden (weniger als 10 Beschäftigte, Jahresumsatz nicht über EUR 2 Millionen), jedenfalls aber unter den Begriff des „KMU“. Ob und ggf. mit welchem Inhalt die Bundesregierung eine solche Verordnung erlassen wird, ist derzeit jedoch nicht absehbar. Immerhin zeigt die Begründung zum Abmilderungsgesetz, dass sich der Gesetzgeber der Problematik bewusst ist:

„Der Gesetzentwurf beschränkt die darlehensrechtliche Stundung und den Kündigungsschutz auf Darlehen zwischen Unternehmen als Darlehensgeber und Verbraucherinnen und Verbrauchern als Darlehensnehmer, um letztere in der Pandemie-bedingten Notsituation unmittelbar davor zu bewahren, in eine Überschuldungsspirale zu geraten, beispielsweise ihr finanziertes Eigenheim zu verlieren und am Ende trotz Verwertung von Sicherheiten noch mit erheblichen Schulden belastet zu sein.“

Da auch Unternehmen von der COVID-19-Pandemie stark betroffen sein können und nicht auszuschließen ist, dass sie trotz öffentlicher Hilfsangebote sich in ihrer wirtschaftlichen Existenz bedroht sehen, sieht § 3 Absatz 8 eine Ermächtigung an das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz vor, mittels Rechtsverordnung im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit den Anwendungsbereich des § 3 auf weitere Darlehensnehmergruppen, insbesondere auf Kleinstunternehmen zu erstrecken. [...]“

c) Was ist, wenn das Darlehen an den Franchisenehmer nicht von einer Bank, sondern vom Franchisegeber stammt?

Auch in diesem Fall bleibt der Darlehensnehmer verpflichtet, seinen Pflichten aus dem Darlehensvertrag nachzukommen.

8. STEUERLICHE ERLEICHTERUNGEN

Durch die Corona-Krise rücken Fragen zu Steuern und steuerlichen Erleichterungen in den Fokus. Fast täglich gibt es neue Meldungen, Updates und Hinweise von Behörden. Wir bitten Sie hier, auf unsere ständig aktualisierten Veröffentlichungen auf der Homepage, dem Blog sowie auf unserem OnlineForum zurückzugreifen. So können wir den fortwährenden Veränderungen und Anpassungen Rechnung tragen.

9. BETRIEBSSCHLIÜSSUNGSVERSICHERUNG

a) Ich habe hohe Ertragsausfälle wegen des Coronavirus. Greift meine Betriebsunterbrechungsversicherung?

Eine "klassische" Betriebsunterbrechungsversicherung wird Ihnen leider nicht helfen. Grund dafür ist, dass der Versicherungsschutz nur greift, wenn als auslösendes Ereignis ein Sachschaden an einer dem Betrieb dienenden Sache eintritt. Das ist bei einer Betriebsunterbrechung wegen des Coronavirus nicht der Fall.

b) Gibt es denn Versicherungen, wenn ich meinen Betrieb wegen des Coronavirus schließen muss?

Hierfür gibt es sog. Betriebsschließungsversicherungen. Sie gelten allgemein als eine Sonderform der Betriebsunterbrechungsversicherung und können separat oder - so der Regelfall - zusätzlich zur

Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen werden. Bitte prüfen Sie, ob Sie eine solche Betriebsschließungsversicherung abgeschlossen haben.

Betriebsschließungsversicherungen versichern Betriebe gegen Schäden infolge behördlicher Anordnungen nach dem Infektionsschutzgesetz. Hier kommt es aber auf die Versicherungsbedingungen an. Das neuartige Coronavirus (SARS-CoV-2) und die daraus resultierende Krankheit (COVID-19) sind in den Versicherungsbedingungen der Versicherer nicht aufgeführt. Da die meisten Versicherungsbedingungen keine Öffnungsklausel, die das Coronavirus einbeziehen würde, beinhalten, sieht sich die Versicherungswirtschaft grundsätzlich nicht verpflichtet, Deckungsschutz zu gewähren. Diese Haltung wird in Anbetracht der sich zuspitzenden wirtschaftlichen Situation vieler Versicherungsnehmer von Wirtschaftsverbänden wie dem Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler und der DEHOGA sowie Versicherungsexperten und -rechtlern stark kritisiert. Einige große Versicherer wie die Allianz, R+V oder AXA bieten mittlerweile an, 15 Prozent der vereinbarten Tagesentschädigung für die Dauer der versicherten Haftzeit (regelmäßig 30 Tage) zu zahlen. Hier ist jedoch einstweilen Vorsicht geboten: Meldungen zufolge soll die Bundesagentur für Arbeit die Auszahlung von Kurzarbeitergeld verweigern, wenn der Versicherungsnehmer Leistungen seiner Betriebsschließungsversicherung in Anspruch nimmt. Dies würde die Angebote der Versicherer entwerten. Wir empfehlen Ihnen, sich zur weiteren Erläuterung zeitnah mit Ihrem Versicherer oder Versicherungsmakler in Verbindung zu setzen.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihren Betrieb vorübergehend zu schließen, weil es die Umsatzentwicklung oder -erwartung aufgrund der Pandemie ökonomisch nicht als vertretbar erscheinen lässt, den Betrieb zurzeit weiterzubetreiben, ohne dass dies unmittelbar auf einer behördlichen Anordnung basiert, werden Sie aller Voraussicht nach auch dann keine Versicherungsdeckung in Anspruch nehmen können, wenn Ihr Versicherer sich grundsätzlich dafür entscheiden sollte, für Schäden aufgrund der Pandemie Leistungen zu erbringen. Denn hier verwirklicht sich eher ein allgemeines wirtschaftliches Risiko, auch wenn es mit der Schließung anderer Betriebe und Einrichtungen und mit behördlichen Ausgangsbeschränkungen usw. zusammenhängt.

c) Soll ich eine behördliche angeordnete Schließung meines Betriebs dennoch bei meinem Versicherer melden?

Wenn Sie eine Betriebsschließungsversicherung haben: Auf alle Fälle – und zwar schnell! Anderenfalls laufen Sie Gefahr, dass Ihnen schon aus formalen Gründen wegen Verletzung der Pflicht zur unverzüglichen Anzeige der Versicherungsschutz verweigert wird.

d) Ich habe keine Betriebsschließungsversicherung. Kann ich jetzt noch eine abschließen?

Das wird zumindest vorerst nicht mehr möglich sein. Bei allen Versicherern ist zu beobachten, dass sie mit Hinweis auf die sehr dynamische Entwicklung im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie vorerst keine Betriebsschließungsversicherungen mehr anbieten.

e) Ich habe keine Betriebsschließungsversicherung (bzw. diese lehnt es ab, Deckungsschutz zu leisten). Kann ich von öffentlicher Seite eine Entschädigung verlangen?

Nein. Die derzeitigen Beschränkungen des öffentlichen Lebens wie das Verbot von Veranstaltungen, die Beschränkung von Öffnungszeiten oder gerade Betriebsschließungen finden ihre Rechtsgrundlage in § 28 Abs. 1 Infektionsschutzgesetz (IfSG). Eine Entschädigung der Betroffenen durch das jeweilige Land oder andere staatliche Stellen für wirtschaftliche Einbußen aufgrund dieser Maßnahmen ist dort nicht vorgesehen.

Etwas anders ist die Situation zu bewerten, wenn Ihr Betrieb aufgrund einer konkreten COVID-19-Erkrankung (oder zumindest eines Verdachts) behördlich geschlossen würde und die Belegschaft in Quarantäne geschickt und damit an ihrer Berufsausübung gehindert ist. In diesem Fall haben Sie zwar auch keinen Anspruch auf Ersatz Ihres wirtschaftlichen Schadens. Die Arbeitnehmer können aber für ihren Verdienstaussfall Entschädigung nach § 56 IfSG verlangen, die Sie zwar zunächst verauslagten, dann aber von der zuständigen Behörde auf Antrag erstattet bekommen.

10. STAATLICHE ENTSCHÄDIGUNGSZAHLUNG NACH INFektionSSCHUTZGESETZ

a) Die Behörden stützen ihr Handeln vor allem auf die Handlungsbefugnisse nach dem Infektionsschutzgesetz (IfSG). Kann ein Franchisebetrieb nach diesem Gesetz eine Entschädigung verlangen?

Eher nein, der gesetzliche Entschädigungsanspruch nach § 65 IfSG greift an sich nicht. Die in der Corona-Situation relevanten Maßnahmen der Bundesländer und Kommunen werden auf der Grundlage von § 28 Abs. 1 IfSG getroffen, weil es sich angesichts des bundesweiten Ausbruchs der Krankheit um Maßnahmen zur Bekämpfung übertragbarer Krankheiten handelt. Für solche Maßnahmen gilt die Entschädigungsregelung des § 65 Abs. 1 IfSG ihrem Wortlaut nach gerade nicht. Auch eine Ausweitung der Regelung des § 65 Abs. 1 IfSG auf die vorliegenden Maßnahmen ist wegen des recht eindeutigen Wortlauts sowie aus systematischen und entstehungsgeschichtlichen Gründen nach derzeit wohl überwiegender Ansicht nicht möglich.

Jedoch ist die Frage der Entschädigung zunehmend umstritten. Nicht wenige Anwälte halten das IfSG wegen des Fehlens eines Unternehmern zugutekommenden Entschädigungsanspruchs für unzulänglich und plädieren deshalb dafür, dass Gewerbetreibende Entschädigungsansprüche (namentlich ihre während einer behördlichen Schließungsverfügung entstandenen Verluste) bei der zuständigen Kommune zeitnah (innerhalb von drei Monaten nach Einstellung der verbotenen Tätigkeit) anmelden sollen. Die entscheidende Frage wird jedoch sein, ob dieser Anmeldung dann auch eine Klageerhebung durch den Unternehmer vor dem zuständigen Gericht folgt. Berücksichtigt man, dass der Gesetzgeber beim IfSG Corona-bedingt zwar punktuell nachgebessert hat (vgl. § 56 Abs. 1a IfSG), darüber hinaus aber keine neuen Entschädigungsansprüche geschaffen hat – insbesondere keine eigenständigen Entschädigungsansprüche für die von den Betriebsschließungen betroffenen Geschäftsinhaber und Einzelhändler –, dürften sich die Erfolgsaussichten einer solchen Klage momentan noch (sehr) in Grenzen halten. Realistischer dürfte es vermutlich sein, weiterhin davon auszugehen, dass Unternehmer auf die Corona-Hilfsmaßnahmen des Bundes und der Länder verwiesen sind, namentlich Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften und Steuererleichterungen. Ob der Gesetzgeber eines Tages doch noch weitergehende Entschädigungsansprüche für Unternehmer im IfSG verankern wird, kann nur abgewartet werden.

Von einem Entschädigungsanspruch nach § 65 Abs. 1 IfSG zu trennen ist die Frage, ob die von einer in Einzelfällen angeordneten Quarantäne betroffenen Arbeitnehmer für ihren Verdienstausfall Entschädigung nach § 56 IfSG verlangen können (s. vorherige Frage).

b) Kann ein Franchisebetrieb, der von einer behördlichen Schließungsverfügung betroffen ist, nach allgemeinen Grundsätzen vom Staat eine Entschädigung verlangen, das heißt, unabhängig von etwaigen speziell auf Corona bezogenen staatlichen Unterstützungsleistungen?

Eher nein. Das deutsche Verwaltungsrecht kennt für rechtmäßiges Handeln der öffentlichen Verwaltung nur äußerst rudimentär ausgestaltete Entschädigungsansprüche (insbesondere den Anspruch aus enteignendem Eingriff und den sog. Aufopferungsanspruch), die auf außergewöhnliche Einzelbelastungen beschränkt sind. Dem Betroffenen müsste durch den rechtmäßigen hoheitlichen Eingriff ein sog. „Sonderopfer“ abverlangt werden. Ein Sonderopfer ist dann anzunehmen, wenn der Betroffene im Vergleich zu anderen ungleich behandelt wird, wenn er also eine anderen nicht zugemutete, die allgemeine Opfergrenze überschreitende besondere Belastung hinnehmen muss. Obschon die staatlichen Maßnahmen, insbesondere Betriebsschließungen, für viele Unternehmen schwerste, zum Teil existenzbedrohende Folgen haben werden, dürfte ein Sonderopfer im rechtlichen Sinne nicht vorliegen, da die Maßnahmen sämtliche Unternehmen der betroffenen Branchen treffen. Auch im sonstigen öffentlichen Ausgleichsrecht sind Entschädigungsansprüche selten und bei rechtmäßigem Handeln regelmäßig ausgeschlossen. Jedoch mehren sich auch insoweit Stimmen, die ein solches Sonderopfer bei von Schließungsverfügungen betroffenen Unternehmen sehen und deshalb (wenn schon nicht nach dem IfSG) zumindest nach allgemeinen Grundsätzen einen Entschädigungsanspruch annehmen. Die Anwendung eines solchen gewohnheitsrechtlich anerkannten Anspruchs auf Entschädigung für rechtmäßiges hoheitliches Handeln (Ansprüche aus enteignendem Eingriff sowie Aufopferungsansprüche) in einer Situation wie der Corona-Pandemie ist schlicht ungeklärt. Wie sich die Gerichte dazu positionieren werden, ist noch nicht erkennbar.

11. KOOPERATIONEN (UND KARTELLRECHT)

a) Unser Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) hat schon zu Beginn der COVID-19 Krise erklärt, dass er das Kartellrecht lockern wolle. Heißt das, dass die Systemzentralen ihren Franchisenehmern nun die Preise vorgeben dürfen?

Nein. Das Kartellrecht bleibt auch in der aktuellen Krise anwendbar. Das haben die Kartellbehörden in Europa klargestellt. Damit gilt auch das Verbot fort, dass Systemzentralen (oder Franchisegeber allgemein), den Franchisenehmern ihre Verkaufspreise nicht vorgeben dürfen. Wie auch bislang ist ein solches Verhalten als sogenannte Preisbindung der zweiten Hand unzulässig. Zulässig ist es aber, wenn der Franchisegeber gegenüber seinen Franchisenehmern lediglich Preisempfehlungen ausspricht oder Höchstpreise vorgibt. Der Franchisegeber darf schließlich auch solchen Franchisenehmern die Preise vorgeben, die zu seiner Unternehmensgruppe gehören, bspw. weil der Franchisenehmer eine 100%ige Tochtergesellschaft des Franchisegebers ist.

b) Sind nicht wenigstens Kooperationen unter den Franchisenehmern zulässig? Welche Ausnahmen werden aktuell überhaupt von den Kartellbehörden akzeptiert?

Wenn Franchisenehmer untereinander Konkurrenten sind, dürfen Sie sich – wie auch bislang – nicht über ihre Verkaufsstrategien oder andere sensible Punkte austauschen oder abstimmen. Daran hat die Krise nichts geändert.

Nur eng ausgewählte Kooperationen zwischen Wettbewerbern (die unter „normalen“ Bedingungen kartellrechtlich kritisch wären) sollen nach den Äußerungen der Kartellbehörden ausnahmsweise wegen der Krise zulässig sein – so etwa zeitlich begrenzte Kooperationen, die der Sicherstellung der Grundversorgung mit notwendigen Gütern dienen. Das Kartellrecht erkennt an, dass Wettbewerbsbeschränkungen zur Verbesserung der Warenerzeugung oder Verteilung zulässig sein können. Wichtig ist aber in jedem Fall, dass sich solche Kooperationen auf das absolut notwendige Maß beschränken. Die Parteien dürfen sich bspw. nicht zu sensiblen Themen austauschen, die mit der Kooperation nichts zu tun haben. Die Ausnahme gilt also vor allem für Kooperationen bei Medizinprodukten (im weiteren

Sinne). Denkbar sind solch zulässige Kooperationen im Grundsatz auch bei der Lebensmittelversorgung.

c) Viele Franchisesysteme sind dem Gastronomiebereich zuzuordnen. Da die Lebensmittelversorgung „systemkritisch“ ist, gilt dann doch vielleicht dafür eine Ausnahme?

Wir beobachten, dass sich aktuell Gastronomiebetriebe in verschiedener Form zusammenschließen, etwa um Angebote auf lokalen Übersichtsplattformen zu take away & delivery zu platzieren. Dies ist im Grundsatz kartellrechtlich nicht zu beanstanden. Es gibt kein allgemeines „Kooperationsverbot“, auch nicht unter Wettbewerbern. Sogenannte Kollegenlieferungen (ein Wettbewerber versorgt einen anderen mit einem bestimmten Gut) sind bspw. durchaus zulässig. Allerdings müssen sich die Beteiligten (insbesondere wenn sie Wettbewerber sind) an die kartellrechtlichen Spielregeln halten. Das heißt: Sie dürfen sich insbesondere nicht zu Preisen oder ähnlich sensiblen Informationen austauschen oder abstimmen. Im Falle der Kollegenlieferungen dürfen bspw. keine Preisinformationen geteilt werden, die über die ganz konkrete Lieferbeziehung hinausgehen.

d) Welche Verhaltensweisen werden von den Kartellbehörden besonders kritisch gesehen?

Die Kartellbehörden haben wiederholt klargestellt, dass Sie möglichen Missbräuchen bei der Versorgung mit knappen Gütern (sog. „profiteering“) entschlossen entgegenzutreten werden. Anfang April 2020 z.B. hat bspw. die Britische „Competition and Markets Authority“ (CMA) gegenüber einschlägigen Unternehmen erklärt, Preismissbräuche bspw. bei Handdesinfektionsmitteln, Babynahrung oder Gesichtsmasken nicht zu dulden. Um ein solches „profiteering“ (und damit auch einen schlechten Ruf des Systems insgesamt) zu vermeiden, können Franchisegeber ihren Franchisenehmern selbstverständlich die eingangs genannten Höchstpreise vorgeben. Hält sich der Franchisenehmer nicht daran, kann der Franchisegeber den Franchisenehmer abmahnen oder kündigen (sofern dies vom Vertrag im Übrigen gedeckt ist). Auf diesem Wege können überhöhte Preise auf Ebene der Vertriebspartner unterbunden werden.

e) Wo finde ich weitere Informationen?

Die EU Kommission hat eine eigene Webseite speziell zum Thema „Kartellrecht und Corona“ eingerichtet. Siehe den nachfolgenden Link: → <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/coronavirus.html>

Zu Beginn der Krise hat auch das ECN (= European Network of Competition authorities, dem auch die EU Kommission und das BKartA angehören) eine Stellungnahme veröffentlicht. Siehe den nachfolgenden Link: → https://ec.europa.eu/competition/ecn/202003_joint-statement_ecn_corona-crisis.pdf

12. FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Durch die Corona-Krise rücken Fragen zu Liquidität, Förderprogrammen und Finanzierungsmöglichkeiten in den Fokus. Fast täglich gibt es neue Meldungen, Updates und Hinweise von Behörden und Finanzinstituten. Wir bitten Sie hier auf unsere ständig aktualisierten Veröffentlichungen auf der Homepage, dem Blog sowie auf unserem Online-Forum zurückzugreifen. So können wir den fortwährenden Veränderungen und Anpassungen Rechnung tragen.

13. FAIRPLAY IN DER KRISE

Die Ereignisse und Auswirkungen durch das Coronavirus überschlagen sich aktuell. Die Politik reagiert schnell, stellt Soforthilfen zur Verfügung, Anpassungen rechtlicher Rahmenbedingungen stehen vor der Umsetzung. Das, was jetzt rechtlich möglich ist, muss nicht automatisch im Partnermanagement opportun sein. In der Krise steht Franchising mehr denn je für Partnerschaft und Kooperation auf Augenhöhe! Fairplay ist jetzt gefragt. Daher erarbeitet gerade unser Ausschuss Qualität und Ethik einen Praxisleitfaden zum Thema „Fairplay in der Krise“ der unseren Mitgliedern für professionelles Partnermanagement zur Verfügung gestellt wird.

14. VERWEIS AUF DIE INFORMATIONSKANÄLE DES FRANCHISEVERBANDES

Fast täglich gibt es neue Meldungen, Updates und Hinweise von Behörden, Finanzinstituten sowie Webkonferenzen und Erfahrungswerte im Umgang mit der Krise aus unseren Franchisesystemen. Wir bitten Sie hier, auf unsere ständig aktualisierten Veröffentlichungen auf der Homepage, dem Blog, unserem OnlineForum sowie unserem Newsletter zurückzugreifen. So können wir den fortwährenden Veränderungen und Anpassungen Rechnung tragen und Sie bestmöglich informieren. Einen umfassenden Überblick über all diese Aktivitäten erhalten Sie unter → www.franchiseverband.com sowie unter → www.franchiseverband.com/blog/tag/corona

Ein herzliches Dankeschön gilt den Verfassern dieses Leitfadens und dem Rechtsausschuss des Deutschen Franchiseverbandes e.V.. Im Besonderen sind hier zu nennen:

RA Dr. Tom Billing

Noerr LLP
Charlottenstr. 57
10117 Berlin
Tel.: 030 20942178
Tom.Billing@noerr.com
→ www.noerr.com

RA Günter Erdmann

SCHLARMANNVONGEYSO
Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Partnerschaft mbB
Büro Alster Hamburg
Bergstraße 28
20095 Hamburg
Tel.: 040 697989-691
erdmann@schlarmannvongeyso.de
→ www.schlarmannvongeyso.de

RA Marco Hero

SCHIEDERMAIR RECHTSANWÄLTE
Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten
und Steuerberatern mbB
Eschersheimer Landstraße 60
D-60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069 95508-330
hero@schiedermair.com
→ www.schiedermair.com

RA Prof. Dr. Karsten Metzloff

Noerr LLP
Charlottenstr. 57
10117 Berlin
Tel.: 030 20942067
karsten.metzloff@noerr.com
→ www.noerr.com

RA Martin Niklas

Anwaltskanzlei Niklas
Kettwiger Straße 43, 45127 Essen
Tel.: 0201 201688-0
info@anwaltskanzlei-niklas.de
→ www.anwaltskanzlei-niklas.de
→ www.franchiserecht-blog.de

Syndikus-RA Dr. Tilman Rosse

Valora Group Corporate Legal Services
Limbecker Str. 25-37
45127 Essen
Tel.: 0201 20189202
tilman.rosse@valora.com
→ www.valora.com

RA Christian Treumann

Treumann Rechtsanwälte
Anger 55-56
99084 Erfurt
Tel.: 0361 66369025
c.treumann@treumann.eu
→ www.treumann.eu

Dr. Daisy Walzel, LL.M. (oec.)

DWF Germany Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Habsburgerring 2
Köln 50674
Tel.: 0221 5340 980
daisy.walzel@dwf.law

Deutscher Franchiseverband e.V.

Jan Schmelzle, Geschäftsführer

Luisenstraße 41
D-10117 Berlin
Tel.: 030 278902 16
schmelzle@franchiseverband.com
→ www.franchiseverband.com

LEITFADEN PARTNERSCHAFTLICH IN DER CORONA-KRISE

Empfehlungen des Ausschusses für „Qualität und Ethik“

BOTSCHAFT

Krisen sind dynamische Prozesse. Unternehmenskultur und Organisationsabläufe in Franchisesystemen haben sich innerhalb der aktuellen Krise stark verändert, was sich zwangsläufig auch auf den Umgang mit Partnern, Lieferanten und Kunden auswirkt. Doch was bedeutet das jetzt für das Verständnis von Franchising als partnerschaftliches Miteinander auf Augenhöhe?

Fest steht: Wir sind alle gefordert – Führungsqualität und Lösungskompetenz des Franchisegebers sind jetzt mehr denn je gefragt. Es braucht eine für das System einheitliche Strategie, Handlungs-, Entscheidungs- und Lösungskompetenz. Krisenmanagement ist also „Chefsache“.

Zudem erfordert diese Zeit eine vertiefte und umsichtige Kommunikation mit allen Beteiligten. Das bedeutet zunächst eine von Verstehen der jeweiligen Situationen geprägte Versorgung der Partner mit den für sie relevanten Informationen.

Dabei soll immer deutlich werden, von welchen Werten sich das einzelne Franchisesystem zur Bewältigung der Krise leiten lässt. Auch die Vorgehensweise der Zentrale muss für alle Partner transparent und nachvollziehbar gemacht werden.

Unabhängig der rechtlichen Möglichkeiten (s. hierzu Leitfaden „Franchiserecht in der Corona-Krise“) in Bezug auf das Abmilderungsgesetz möchte der Ausschuss „Qualität und Ethik“ des Deutschen Franchiseverbandes der Franchisewirtschaft Hilfestellungen aus der Praxis an die Hand geben, denn in der Krise sind es vor allem die weichen Faktoren, die für die Stabilität der (Geschäfts-) Beziehung entscheidend sind. Dabei denken wir nicht nur an die Franchisegeber und -nehmer, auch Lieferanten, Vermieter, externe Kooperationspartner und Spezialisten sind von der Krise betroffen und sollen hier einbezogen werden.

Mit diesem Leitfaden wollen wir einen Beitrag zu einem systematisch ausgestalteten, bewussten und zielgerichteten Umgang im einzelnen Franchisesystem mit der gegenwärtigen Krise leisten. Jetzt eingesetzte Konfliktvermeidungsstrategien und im Einvernehmen erzielte gemeinschaftliche Lösungen können Ressourcen schaffen, die wir alle dringend benötigen, wenn wir über ein „Nachder-Krise“ überhaupt nur nachdenken wollen.

Zudem ergibt sich jetzt die Chance, Franchising als Geschäftsmodell positiv zu positionieren, wenn man in der Lage ist, Lösungen im Interesse aller zu finden. Die eigene Marke und die „Marke Franchising“ wird als verlässlicher Partner am Markt und als Arbeitgeber (Employer Branding) wahrgenommen.

Die „emotionalen“ weichen Faktoren wie Vertrauen, Wertschätzung, Anerkennung und Einbeziehung der Franchisenehmer in Entscheidungen geben allen Beteiligten vor allem Sicherheit in Zeiten der Krise.

Das „Produktversprechen“ des Franchising „Gewinn mit mehr Sicherheit“ muss natürlich vor allem für die Franchisenehmer in dieser Situation besonders erlebbar werden. Franchisegeber sollen ihre Franchisenehmer gerade jetzt entlasten, damit sie sich auf ihre Kunden und Mitarbeiter konzentrieren können. Arbeitsteilung ist angesagt.

Ein Bestehen auf vertraglich geregelte Gebühren mag rechtlich begründet sein, hier Flexibilität und Verständnis zu zeigen, kann Vieles bewirken. Gleichzeitig müssen auch die Franchisegeber auf ihr (wirtschaftliches) Überleben als Franchisezentrale achten und entsprechend gegenüber ihren Franchisenehmern kommunizieren.

Denn auch nach der Krise brauchen wir das Innovationspotential unseres jeweiligen ganzen Franchisesystems.

Die Art und Weise des Umgangs mit der Krise, also die Wahl, der von den jeweils Beteiligten eingesetzten Mittel, kann natürlich stark variieren. Hier kann es keine Einheitslösung geben.

Kreative Lösungen in allen Fragen brauchen professionelle, regelmäßige und offene Kommunikation, Interaktion und Information. Unter dem Motto „Gemeinsam statt einsam“ sollen partnerschaftlich, im Dialog und auf Augenhöhe Lösungen gefunden werden. Wichtig dabei: Die Erwartungshaltungen aller Seiten klären!

Neben diesen Verhaltens- können sich zudem konkrete Handlungsempfehlungen ergeben:

- Krisenmanagement ist „Chefsache“, Krisen-Expertise aufbauen, Experten engagieren
- Persönliche/telefonische 1:1-Kommunikation zu Franchisenehmern intensivieren, so individuell wie möglich
- offene Kommunikation, über die finanzielle Lage des Unternehmens, mit den Franchisenehmern
- Gespräche mit Lieferanten/Partnern/Vermietern führen
- emotionale Entscheidungen auf die Sachebene führen
- deutliche, klare und leicht verständliche Botschaften aus der Zentrale senden
- Sicherstellung eines möglichst hohen Leistungsspektrums, auch über neue, innovative, ggf. unübliche Wege
- ständiges Angebot von Telefon- und Videokonferenzen mit allen Franchisenehmern zum Best Practice-Austausch
- kontinuierlicher Informationsfluss zu den relevanten Informationen, Intranet als Wissensplattform nutzen - hier vor allem auch FAQs veröffentlichen und beantworten
- Unterstützung im Umgang mit „regelmäßigen“ Kosten/Dauerschuldverhältnissen

- Vertretergruppe (z.B. Franchisenehmer-Beirat) mit einbeziehen, Einbeziehung der Franchisenehmer in die Problemlösungen
- Zukunftsszenarien und -analysen erstellen (lassen) ebenso wie das Erfragen des Worst-Case Szenarios (Ganz konkret: Wie lange halten Sie ohne Umsätze durch? monatsgenau)
- Inanspruchnahme staatlicher Unterstützungsmöglichkeiten/Beratung der Franchisenehmer

Bei der Suche nach diesen Mitteln unterstützt der Deutsche Franchiseverband seine Mitglieder gern aktiv: In der sogenannten Verbandssprechstunde stellen Mitgliedsunternehmen ihr Wissen und ihre Erfahrung anderen Verbandsmitgliedern in persönlichen (Telefon-) Gesprächen oder Videokonferenzen zur Verfügung. Sie beantworten Fragen, geben Tipps und Erfahrungen weiter. Interessierte Franchisegeber haben in diesen bilateralen Sprechstunden die Möglichkeit, sich in geschütztem Rahmen auszutauschen und sich von Franchisepraktikern mit deren Erfahrungen und Einschätzungen unterstützen zu lassen.

Im Franchiseverband organisierte Franchisegeber bekunden ihr Interesse an einer Verbandssprechstunde mit möglichen Themenschwerpunkten und Fragestellungen bei Arne Dähn (daehn@franchiseverband.com/030 27890217). Der passende Mentor aus dem Kreis der Mitgliedsunternehmen wird ermittelt, dem Interessenten mitgeteilt und beide Gesprächspartner miteinander vernetzt. In welcher Form und zu welchem Zeitpunkt die Sprechstunde stattfindet, entscheiden beide Parts gemeinsam.

CHECKLISTE

Die folgende beispielhafte Aufzählung soll einen Überblick darüber geben, welche Maßnahmen der Franchisenehmer für den Schutz seiner Mitarbeiter, Kunden und zur Sicherung des eigenen Betriebes ergreifen kann. Die folgenden Checklisten sollten zudem, angepasst an das jeweilige Franchisesystem, erweitert werden.

Thema: Schutz für die Gesundheit von Mitarbeitern und Kunden

Maßnahme	Info/Link	Erledigt
1. Hygiene- und Schutzregeln Mitarbeitern erklären und im Betrieb aushängen	Hygiene- und Schutzregeln	<input type="checkbox"/>
2. Aufrechterhaltung des Betriebes sicherstellen		<input type="checkbox"/>
2.1. Home-Office einrichten (wo möglich: Vertrieb, Assistenz)		<input type="checkbox"/>
2.2. Umstellung auf 1 Mann-Teams (wo möglich)		<input type="checkbox"/>
2.3. Mitarbeiter über Verhaltensweisen im Zuge der Pandemie informieren und einweisen		<input type="checkbox"/>
2.4. Mitarbeiter/innen die einer Risikogruppe angehören schützen, ggf. „beurlauben“		<input type="checkbox"/>
2.5. Dokumentation Anwesenheit	Dokumentation Anwesenheit	<input type="checkbox"/>
3. Arbeitgeberbescheinigungen erstellen und aushändigen	Arbeitgeberbescheinigungen	<input type="checkbox"/>

Thema: Sicherung Franchisenehmer-Betrieb und dessen Arbeitsplätze (Teil 1 von 3)

Maßnahme	Info/Link	Erledigt
1. Steuervorauszahlung herabsetzen (am besten auf 0)	Antrag Steuererleichterung	<input type="checkbox"/>
1.1. Einkommenssteuer nebst Solidaritätszuschlag		<input type="checkbox"/>
1.2. Körperschaftssteuer nebst Solidaritätszuschlag		<input type="checkbox"/>
1.3. Gewerbesteuer		<input type="checkbox"/>
1.4. Umsatzsteuersondervorauszahlung		<input type="checkbox"/>
1.5. Abgabefristen Umsatz- und Lohnsteuer auf Quartal umstellen		<input type="checkbox"/>

Thema: Sicherung Franchisenehmer-Betrieb und dessen Arbeitsplätze (Teil 2 von 3)

Maßnahme	Info/Link	Erledigt
2. Stundungen von Steuern prüfen	Antrag Steuererleichterung	<input type="checkbox"/>
2.1. Einkommenssteuer nebst Solidaritätszuschlag		<input type="checkbox"/>
2.2. Körperschaftssteuer nebst Solidaritätszuschlag		<input type="checkbox"/>
2.3. Gewerbesteuer	Stundung muss bei der Gemeinde beantragt werden	<input type="checkbox"/>
2.4. Grundsteuer	Stundung muss bei der Gemeinde beantragt werden	<input type="checkbox"/>
2.5. Kfz-Steuer		<input type="checkbox"/>
2.6. Fällige Steuernachzahlungen und nachträgliche Steuervorauszahlungen	Insbesondere Est, KSt, GewSt, USt für Vorjahre	<input type="checkbox"/>
3. Stundung der Sozialversicherungsbeiträge	Anträge an die jeweiligen Krankenkassen der Mitarbeiter stellen	<input type="checkbox"/>
4. Kurzarbeitergeld anmelden und beantragen	Arbeitsagentur – Kurzarbeitergeld	<input type="checkbox"/>
5. Stundung der Beiträge zur BG Bau	BG-Bau – Stundungsregelungen	<input type="checkbox"/>
6. Stundung / Aussetzung von Versicherungsbeiträgen	ACHTUNG, darauf achten, dass der Versicherungsschutz (gerade KFZ, Haftpflicht) nicht verloren geht	<input type="checkbox"/>
7. Mietkaution prüfen	Sofern die Mietkaution bar / als Kontoguthaben hinterlegt wurde, ggf. auf Mietkautionsbürgschaft ausweichen.	<input type="checkbox"/>
8. Gewährleistungseinbehalte durch Gewährleistungsbürgschaften ersetzen	Dazu ist eine Absprache mit der Bank oder besser einem Versicherungsunternehmen (z.B. R+V , VHV) notwendig.	<input type="checkbox"/>

Thema: Sicherung Franchisenehmer-Betrieb und dessen Arbeitsplätze (Teil 3 von 3)

Maßnahme	Info/Link	Erlедigt
9. Liquidität durch Finanzierungsprogramme		<input type="checkbox"/>
9.1. Kapitalbedarf ermitteln		<input type="checkbox"/>
9.2. Liquiditätsplanung erstellen		<input type="checkbox"/>
9.3. Termin bei Hausbank machen		<input type="checkbox"/>
9.4. Tilgungsaussetzung bestehender Darlehn prüfen		<input type="checkbox"/>
9.5. Vollständige Unterlage zusammenstellen	Wichtige Förderprogramme	<input type="checkbox"/>
a. Kurze Darstellung der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das UN	KFW-Bank – Corona-Hilfe für UN	<input type="checkbox"/>
b. Jahresabschlüsse bzw. Einnahmen-Überschuss-Rechnungen 2018 und 2017	Förderdatenbank	<input type="checkbox"/>
c. Jahresabschluss 2019 oder BWA 12/2019 einschließlich SuSa	Bürgschaftsbanken	<input type="checkbox"/>
d. Kreditspiegel (Übersicht Zins- und Tilgungsbeiträge bestehender Kredite)		<input type="checkbox"/>
e. Ermittlung des Kreditbedarfs anhand einer Maßnahmen- und Liquiditätsplanung für die nächsten 12 Monate		<input type="checkbox"/>
f. Selbstauskunft		<input type="checkbox"/>
g. Vorschlag für den Eigenbetrag des Gesellschafters/Inhabers		<input type="checkbox"/>
h. Unterschriebener Bürgschaftsantrag		<input type="checkbox"/>
9.6. Soforthilfeprogramm für Kleinunternehmen und Soloselbständige beachten.		<input type="checkbox"/>

KONTAKT
Deutscher Franchiseverband e.V.
Arne Dähn, Leiter Recht

Luisenstraße 41

D-10117 Berlin

Tel.: 030 278902 17

daehn@franchiseverband.com
[→ www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)